МАСНОУЮР

Межрегиональная Ассоциация специалистов негосударственных образовательных учреждений Южного Региона

VIB

Некоммерческое партнерство «Южно-Российский Университет»

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА







BUSINESS EDUCATION LAW

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE



Выпуск № 2 (27)

Волгоград 2014



Журнал представляет интересы российских и иностранных ученых, бизнесменов, политиков, докторантов, аспирантов, магистров, студентов, занимающихся исследованиями в области знаний «Экономические науки», а также исследующих проблемы в области знаний «Педагогические науки» и «Юридические науки».

Редакция журнала и редакционный совет активно сотрудничают с научным сообществом вузов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, входящих в структуру НП «Южно-Российский Университет», и Межрегиональной Ассоциацией специалистов негосударственных образовательных учреждений Южного региона (МАСНОУЮР).

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 (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 года № 6/6).

http://vestnik.volbi.ru E-mail: meon_nauka@mail.ru

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

На страницах научного журнала отражаются результаты последних фундаментальных и прикладных научных исследований в области:

– макро- и микроэкономики,

– финансовых отношений,

– денежного и кредитного обращения,

– теории и истории развития методологии и организации бухгалтерского учета,

– экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций,

– методов оценки риска и принятия решений в условиях неопределенности,

– изучения современных проблем мировой экономики,

– закономерностей интернационализации и глобализации экономических отношений,

– экономических отношений в сфере агропромышленного комплекса,

– анализа современного состояния и прогнозирования развития промышленности и строительного комплекса,

– управления сферой услуг,

– совершенствования методов управления и государственного регулирования,

– социальной защиты и поддержки населения,

– выявления, анализа и разрешения проблем инновационного развития национальной экономики,

– рационального пространственного распределения экономических ресурсов,

– разработки перспективных направлений развития экономики субъектов РФ,

– региональной экономической политики и механизмов ее реализации,

– экономической основы федеративных отношений,

– планирования, организации и управления потоками материальных, информационных, финансовых и людских ресурсов с целью их рационализации,

– тенденций и закономерностей трудовой деятельности людей,

– особенностей функционирования рынка труда,

– экономической оценки природных ресурсов и социально-экономической эффективности их использования,

– методологического обеспечения и управления предпринимательской деятельностью,

– форм и методов управления маркетинговой деятельностью,

– методологии педагогики,

– истории педагогики и образования,

– технологии предметного образования (обучения, воспитания, развития) в разных образовательных областях и на всех уровнях системы образования,

– вопросов профессионального обучения,

– подготовки и повышения квалификации во всех видах и уровнях образовательных учреждений,

– общих закономерностей возникновения, развития и функционирования права и государства,

– разработки предложений по совершенствованию конституционного, муниципального, гражданского, уголовного, предпринимательского, семейного, трудового и международного права.

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.**

The results of the recent fundamental and applied scientific researches in the following areas are presented in the journal:

– macro and micro-economics;

– financial relations;

– cash flow and credits;

– theory and history of development of accounting methodology and arrangement;

– economic analysis of financial-economic activity of the companies;

– methods of risk evaluation and making decisions in the conditions of uncertainty;

– study of the modern issues of the global economics;

– appropriateness of internationalization and globalization of the economic relations;

– economic relations in the area of agro-industrial complex;

– analysis of the modern condition and forecast of development of the industry and construction;

– services management;

– improvement of the methods of management and public administration;

– social protection and support of population;

– reveal, analysis and resolution of the issues of innovation development of national economics;

– rational space distribution of economic resources;

– development of perspective trends of development of economics of the RF entities;

– regional economic policy and mechanisms of its implementation;

– economic bases of the federal relations;

– planning, arrangement and management of the flows of material, information, financial and human resources for their rationalization;

– trends and appropriateness of the labor activity;

– peculiarities of the labor market functioning;

– economic evaluation of the natural resources and the social-economic effectiveness of their use;

– methodological provision and management of the entrepreneurship;

– forms and methods of marketing management;

– methodology of pedagogics;

– history of pedagogics and education;

– technology of the subject education (teaching, bringing-up, development) in different areas and on all levels of the system of education;

– issues of professional education;

– training and re-training at all levels and in all types of educational institutions;

– general appropriateness of emergence, development and functioning of the law and the state;

– development of proposals for improvement of the constitutional, municipal, civil, criminal, entrepreneurship, family, labor and international law.

Section «**International experience**» publishes results of researches of the outstanding foreign scientists. Materials of the section provide the readers with the opportunity to get to know the legal and public experience of different countries.

Section «**Vector of search**» defines new trends of research-

В разделе «Международный опыт» публикуются результаты исследований ведущих зарубежных ученых. Материалы, находящиеся в данном разделе, предоставляют возможность читателям ознакомиться с законодательным и общественным опытом разных стран.

Раздел «Вектор поиска» определяет новые направления исследования. Большое внимание уделяется междисциплинарным исследованиям, которые стимулируют прорыв в науке, обеспечивают переход на инновационную ступень развития общества.

В разделе «Дискуссионный клуб» происходит публичное обсуждение наиболее спорных и острых для развития современной экономики, педагогики и юриспруденции тем.

В разделе «Открытая аудитория» обобщается уникальный опыт проведения и организации научно-исследовательской работы в высших учебных заведениях РФ, консультации по актуальным вопросам в области деятельности кредитных и инвестиционных организаций, налогового и юридического консультирования, антимонопольного регулирования.

es. The great attention is paid to the inter-disciplinary researches that stimulate the break-through in the science, provide for transition to the innovation level of the society development.

Section «**Discussion club**» publicly discusses the most disputable and urgent issues of development of the modern economics, pedagogics and law.

Section «**Open auditorium**» generalizes the unique experience of arrangement and performance of the scientific-research activity in the higher school of the RF, consultations in the area of urgent issues of the credit and investment institutions, taxes and legislation and anti-monopoly regulation.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ – 0,296

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ без самоцитирования – 0,030

Пятилетний импакт-фактор РИНЦ – 0,192

Пятилетний импакт-фактор РИНЦ без самоцитирования – 0,042

По рейтингу SCIENCE INDEX – 1628-е место из 3621 журналов

По Двухлетнему импакт-фактору РИНЦ – 663-е место из 2654 журналов

The journal has been included into the Russian index of scientific citation (RISC)

Biennial RISC impact-factor – 0.296

Biennial RISC impact-factor without self-citing – 0.030

Five-year RISC impact-factor – 0.192

Five-year RISC impact-factor without self-citing – 0.042

According to SCIENCE INDEX rating – 1,628-th place out of 3,621 journals

According to biennial RISC impact-factor – 663-th place out of 2,654 journals

Бизнес. Образование. Право.

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

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

Подписной индекс в каталоге «Почта России» – 38683

№ 2 (27), 2014

ISSN 1990-536X

Учредитель –
Волгоградский
институт бизнеса

Редакционный индекс – Р8683

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор – Ващенко Александр Николаевич,

д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса, член диссертационного совета Д 212.029.01

Заместители главного редактора:

Кабанов Вадим Николаевич,
д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса, зам. председателя диссертационного совета Д 212.029.01, куратор направления «Экономические науки»

Анисимов Алексей Павлович,
д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданского права Волгоградского института бизнеса, куратор направления «Юридические науки»

Васильева Светлана Ивановна,
канд. социол. наук, доцент, проректор по учебной работе и управлению качеством Волгоградского института бизнеса, куратор направления «Педагогические науки»

Помощник главного редактора – Сибирякова Татьяна Борисовна,
канд. биол. наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса

Анисимов П. В., д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Белоненко М. Б., д-р физ.-мат. наук, профессор кафедры учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Ростовщиков И. В., д-р юрид. наук, профессор кафедры предпринимательского права Волгоградского института бизнеса;
Сибиряков С. Л., д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Алпатов А. В., канд. физ.-мат. наук, доцент, зав. кафедрой учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Изюмова О. Н., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Клеткина Ю. А., канд. экон. наук, доцент кафедры учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Миронова С. М., канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой конституционного и административного права Волгоградского института бизнеса;
Михайлова Е. В., канд. экон. наук, доцент кафедры финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Нарушкевич С. В., канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой гражданского права Волгоградского института бизнеса;
Полтавская М. Б., канд. социол. наук, доцент кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Федянова Н. А., канд. техн. наук, доцент кафедры учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Филиппов М. В., канд. техн. наук, доцент, зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса;
Шамрай Л. В., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса.

Выпускающий редактор – Крыхтина Светлана Николаевна

Ответственный секретарь – Арькова Ирина Евгеньевна

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия ПИ № ФС 9-0878 от 27.07.2006 г., перерегистрирован:
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Business. Education. Law.

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

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

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

№ 2 (27), 2014

ISSN 1990-536X

Founder is Volgograd Business Institute

Editorial address – P8683

EDITORIAL BOARD

Editor-in-chief – Vashchenko Alexander Nikolayevich,
doctor of economics, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute, member of the dissertation board D212.029.01

Deputies of the editor-in-chief:

Kabanov Vadim Nikolayevich,
doctor of economics, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute, deputy chairman of the dissertation board D212.029.01, curator of economic sciences school

Anisimov Aleksey Pavlovich,
doctor of law, professor of the department of the civil law of Volgograd Business Institute, curator of legal sciences school

Vasilyeva Svetlana Ivanovna,
candidate of sociology, assistant professor, pro-rector in charge of training activity and quality management of Volgograd Business Institute, curator of pedagogical sciences school

Deputy of the editor-in-chief – Sibiryakova Tatyana Borisovna,
candidate of biological sciences, assistant professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute

Anisimov P. V., doctor of law, professor, head of the department of the theory and history of state and law of Volgograd Business Institute;
Belonenko M. B., doctor of physics and mathematics, professor of the department of financial, accounting and mathematician disciplines of Volgograd Business Institute;
Rostovshchikov I. V., doctor of law, professor of the department of entrepreneurial law of Volgograd Business Institute;
Sibiryakov S. L., doctor of law, professor, head of the department of criminal law and proceedings of Volgograd Business Institute;
Alpatov A. V., candidate of physical-mathematical sciences, head of the department of accounting and mathematical disciplines of Volgograd Business Institute;
Izyumova O. N., candidate of economics, head of the department of financial-economic disciplines of Volgograd Business Institute;
Kletkina Yu. A., candidate of economics, assistant professor of the department of accounting and mathematical disciplines of Volgograd Business Institute;
Mironova S. M., candidate if law, assistant professor, head of the department of constitutional and administrative las of Volgograd Institute of Business;
Mikhailova E. V., candidate of economics, assistant professor of the department of financial-economic disciplines of Volgograd Business Institute;
Narushkevitch S. V., candidate of law, assistant professor, head of the department of the civil law of Volgograd Business Institute;
Poltavskaya M. B., candidate of sociology, assistant professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute;
Fedyanova N. A., candidate of technical sciences, assistant professor of the department of accounting and mathematical disciplines of Volgograd Business Institute;
Filippov M. V., candidate of technical sciences, assistant professor, head of the department of information systems and technologies of Volgograd Business Institute;
Shamray L. V., candidate of economics, assistant professor, head of the department of economics and management of Volgograd Business Institute.

Executive editor – Krykhtina Svetlana Nikolayevna

Secretary in charge – Arkova Irina Evgenyevna

The journal is registered by the Federal service for supervision in the area of mass communications and protection of cultural heritage PI № FS 9-0878 dated 27.07.2006, re-registered: Certificate of registration PI № FS 77-33692 dated 03.10.2008.
The journal is included in the Russian index of scientific citation (RINTs).

Редакционный совет журнала

Председатель редакционного совета – Сазонов С. П., д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета, член диссовета ДМ 212.028.07 Волгоградского государственного технического университета, заслуженный экономист РФ (Волгоград)

Сопредседатель редакционного совета – Ващенко А. А., д-р экон. наук, доцент, ректор Волгоградского института бизнеса, председатель Комитета по развитию потребительского рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Зам. председателя редакционного совета по международным связям – Желтухина М. Р., д-р филол. наук, профессор, академик РАЕН, профессор кафедры английской филологии Института иностранных языков Волгоградского государственного социально-педагогического университета, директор центра коммуникативных технологий, Ректор Школы актерского мастерства Анатолия Омельченко (Волгоград)

Агапцов С. А.,
д-р экон. наук, профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации, академик РАЕН (Москва)

Балашова Н. Н.,
д-р экон. наук, профессор, декан экономического факультета, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета (Волгоград)

Галушкин В. И.,
д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник жилищно-коммунального хозяйства, заместитель председателя Правительства Волгоградской области (Волгоград)

Герасимова В. В.,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, председатель диссовета ДМ 502.005.02 (Саратов)

Гончаров А. И.,
д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Россий-ской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, член диссовета Д 212.029.07 (Волгоград)

Гончарова М. В.,
д-р экон. наук, профессор кафедры экономики Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (Волгоград)

Дудов А. С.,
д-р экон. наук, профессор, ректор Кисловодского института экономики и права, председатель диссовета ДМ 521.002.01 (Кисловодск)

Киреенко А. П., д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

Ковалева Т. М.,
д-р пед. наук, профессор кафедры педагогики Московского педагогического государственного университета; руководитель магистратуры при кафедре педагогики МПГУ «Тьюторство в сфере образования»; ведущий научный сотрудник Института теории и истории педагогики (ИТИП РАО), зав. кафедрой «Тьюторское сопровождение образовательной деятельности» Московского Института открытого образования (МИОО), Президент Межрегиональной Тьюторской Ассоциации; федеральный эксперт Института проблем образовательной политики «Эврика» (Москва)

Козенко З. Н.,
д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации Волгоградского государственного аграрного университета, член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета ДМ 521.002.01, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

Латышевская Н. И.,
д-р мед. наук, профессор, председатель Комитета по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике Волгоградской областной Думы (Волгоград)

Лисс Э. М.,
д-р социол. наук, профессор, ректор Ростовского международного института экономики и управления, академик Европейской академии естественных наук, академик Международной академии информатизации, академик Академии проблем подъема экономики России, член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по образованию в России, действительный член Института лидеров Центра гражданских инициатив США, член Международного клуба ректоров Европы (Ростов-на-Дону)

Ломовцева О. А.,
д-р экон. наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, зав. кафедрой менеджмента организации Белгородского государственного национального исследовательского университета (Белгород)

Набиев Р. А.,
д-р экон. наук, профессор, директор Института градостроительства Астраханского государственного технического университета, зав. кафедрой экономики и управления предприятием, член диссовета ДМ 307.001.08, заслуженный строитель РФ (Астрахань)

Перекрестова Л. В.,
д-р экон. наук, чл.-корр. РАЕН, профессор кафедры теории финансов, кредита и налогообложения, профессор кафедры учета, анализа и аудита Волгоградского государственного университета, член диссовета Д 212.029.01, член диссовета ДМ 307.00108, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

Решетникова И. И.,
д-р экон. наук, директор Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации (Волгоград)

Сизов Ю. И.,
д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАЕН, член диссовета Д 212.029.01 Волгоградского государственного университета, зам. председателя Правительства Волгоградской области (Волгоград)

Тинякова В. И.,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой прикладной информатики Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К. А. Тимирязева (Воронеж)

Чернов С. С.,
канд. экон. наук, доцент, профессор Российской академии естествознания, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики, зам. декана факультета энергетики Новосибирского государственного технического университета (Новосибирск)

Шульгина Л. В., д-р экон. наук, профессор, главный редактор методологического и научно-практического журнала «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия» (Воронеж)

Editorial advisory board

Chairman of the editorial advisory board – Sazonov S. P., doctor of economics, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of economics and finances of the companies of Volgograd State Technical University, member of dissertation board DM 212.028.07 of Volgograd State Technical University, honored economist of the RF (Volgograd)

Co-Chairman of the editorial advisory board – Vashchenko A. A., doctor of economics, assistant professor, rector of Volgograd Business Institute, chairman of the committee on development of the consumer market of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)

Deputy of the chairman of the editorial advisory board for International Affairs – Zheltukhina M. R.,
doctor of philology; professor; academician of the Russian Academy of Natural Sciences; professor of the department of English philology of the Institute of Foreign Languages of Volgograd State Social-Pedagogical University; director of the center for communication technologies; Rector of the School for Actor Skills of Anatoly Omelchenko (Volgograd)

Agaptsov S. A.,
doctor of economics, professor, auditor of the Accounts Chamber of the Russian Federation, academician of the Russian Academy of Natural Sciences (Moscow)

Balashova N. N.,
doctor of economics, dean of the department of economics; head of the department of accounting and audit of Volgograd State Agrarian University (Volgograd)

Galushkin V. I.,
doctor of economics, honored worker of the housing-municipal services, deputy chairman of the Government of Volgograd region (Volgograd)

Gerasimova V. V.,
doctor of economics, professor, head of the department of economics of Povolzhsky Institute of Managment named after P. A. Stolypin of the Russian Academy of Economy and State Service under the guide of the President of the Russian Federation, chairman of dissertation board DM 502.005.02 (Saratov)

Goncharov A. I.,
doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil and law disciplines of Volgograd branch of the Russian Academy of Economy and State Services the guide of the President of the Russian Federation, member of dissertation board D 212.029.07 (Volgograd)

Goncharova M. V.,
doctor of economics, professor of the department of economics of Volgograd branch of the Russian State University of Trade and Economics (Volgograd)

Dudov A. S.,
doctor of economics, professor, rector of Kislovodsk Institute of Economics and Law, chairman of dissertation board DM 521.002.01 (Kislovodsk)

Kireyenko A. P., doctor of economics, professor, pro-rector in charge for scientific activity of Baikal State University of Economics and Law (Irkutsk)

Kovaleva T. M.,
doctor of pedagogical sciences, professor of the department of pedagogics of Moscow Pedagogical State University, head of the magistrates at the department of pedagogics of MPGU «Tutorship in the area of education»; leading scientific employee of the Institute of the Theory and History of Pedagogics (ITIP RAO); head of the department «Tutorship accompaniment of educational activity» of Moscow Institute of Open Education (MIOO); President of Inter-regional Tutorial Association; federal expert of the Institute of the Issues of Educational Policy «Eurica» (Moscow)

Kozenko Z. N.,
doctor of economics, professor of the department of economic theory and rural credit cooperation of Volgograd State Agricultural University, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation board DM 521.002.01, honored expert of high school of the RF (Volgograd)

Latyshevskaya N. I.,
doctor of medicine, professor, chairman of the committee on health services, physical culture and youth policy of the Volgograd Regional Duma (Volgograd)

Liss E. M.,
doctor of social sciences, rector of Rostov International Institute of Economics and Management; academician of the European Academy of Natural Sciences; academician of the International Academy of Information Sciences; academician of the Academy of the Issues of Economics Enhancement in Russia; member of the Expert council of the Committee for education of the State Duma of Russia; full member of the Institute of Leaders of the Center for Citizens' Initiative (USA); member of the International club of rectors of Europe (Rostov-on-Don)

Lomovtseva O. A.,
doctor of economics, professor, honorary worker of the higher professional education of the RF, head of the department of the company management of Belgorod State National Research University (Belgorod)

Nabiev R. A.,
doctor of economics, professor, director of the Institute of the Urban Planning of Astrakhan State Technical University; head of the department of the company economics and management; member of the dissertation board DM 307.001.08; honored constructor of the RF (Astrakhan)

Perekrestova L. V.,
doctor of economics, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences, professor of the department of theory of finance, credit and taxation; professor of the department of accounting, analysis and audit of Volgograd State University, member of dissertation board D 212.029.01, member of dissertation board DM 307.001.08, honored expert of the high school of the RF (Volgograd)

Reshetnikova I. I.,
doctor of economics, director of Volgograd branch of the Russian Federation Givernment Financial University, honored worker of the higher professional education of the Russian Federation (Volgograd)

Sizov Yu. I.,
doctor of economics, correspondence member of the Russian Academy of Natural Science, member of the dissertation board D 212.029.01 of Volgograd state university, deputy chairman of the Government of Volgograd region (Volgograd)

Tinyakova V. I.,
doctor of economics, professor, head of the department of applied information sciences of the Russian State Agrarian University – MACA named after K. A. Timiryazev (Voronezh)

Chernov S. S.,
candidate of economics, assistant professor, professor of the Russian Academy of Natural Science; head of department of the power engineering management systems and economics; deputy head of the department of power engineering of Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk)

Shulgina L. V., doctor of economics, professor, editor-in-chief of methodological and scientific-practical journal «FES: Finance. Economics. Strategy» (Voronezh)

Международный совет рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

Джезус Грасиа Санс
– д-р философии в бизнес-администрировании (PhD) (Университет Южной Калифорнии),
– д-р экономики, бизнеса и финансов (Университет Camilo José Cela, Мадрид),
– начиная с 2009/2010 академического года профессор курса обучения на получение степени по маркетингу «Товар и политика ценообразования»,
– начиная с 2009/2010 академического года декан факультета экономических наук и права.
Тел.: 91 542 04 68; 667 606 200,
e-mail: jgracia48@hotmail.com

Бойко Асенов Богданов
– д-р экономики, профессор,
– руководитель Балканского центра «Бизнес знания», специализирующегося в сфере дополнительного профессионального обучения,
– действительный член Международной академии информатизации (Москва),
– профессор института Пенинсула (Калифорния),
– включен в состав международной редколлегии международного научного журнала «E & M smart education», в которой участвуют представители восьми стран, издателем является Европейская академия инноваций.

Чиладзе Георгий Бидзинович
– д-р юрид. наук, д-р экон. наук, д-р инженерных наук, профессор юридического факультета Ахалцихского государственного университета, Тбилисского университета,
– член следующих профессиональных сообществ и организаций: Союз Юристов Грузии, Федерация журналистов Грузии, Международная Академия Наук и Высшего Образования (МАНВО; Лондон, Великобритания), Российская Академия Естествознания (РАЕ), Сполинт, Национальная Олимпийская Академия Грузии и др.,
– член редакционного совета 12 международных научных и научно-практических журналов (Россия, США, Германия, Индия, Азербайджан, Словения и др.),
– официальный партнер МАНВО,
– международный эксперт по вопросам права, экономики,
– автор более 110 статей, монографий и учебных пособий.
E-mail: prof.chiladze@yahoo.com

Маркина Ирина Анатольевна
– д-р экон. наук, профессор, проректор по научно-педагогической работе и международному сотрудничеству,
– зав. кафедрой менеджмента и администрирования Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка,
– академик Академии экономических наук Украины,
– академик Международной Академии кооперации (Москва),
– член экспертного Совета по менеджменту и торговле Государственной аккредитационной комиссии Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины,
– эксперт Управления лицензирования, аккредитации и нострификации Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины,
– член редакционных советов научных журналов,
– член специализированных советов по защите диссертаций,
– член Координационного совета по вопросам предпринимательства в Полтавской области,
– отличник просвещения Украины, отмечена государственным знаком «За научные достижения»,
– автор более 350 научных статей, монографий, учебных пособий (Россия, Украина, Беларусь, Молдова, Польша, США, Черногория, Египет, Латвия, Казахстан, Азербайджан, Болгария и др.).
E-mail: iriska7@ukr.net;
тел.: + 380503277896, +380532273559;
тел/факс + 380532273802.

Морин Минелли
– д-р филологии, доцент факультета коммуникации и исполнительных видов искусства Колледжа Кингсборо, Университета Нью-Йорка (США, Бруклин, Нью-Йорк),
– член следующих профессиональных сообществ и организаций:
– Центр по изучению президентства,
– Восточная коммуникативная ассоциация,
– Международная коммуникативная ассоциация,
– Национальная коммуникативная ассоциация,
– Коммуникативная ассоциация Нью-Джерси,
– Коммуникативная ассоциация Штата Нью-Йорк,
– Русская коммуникативная ассоциация.
E-mail: mminielli@kingwborough.edu; maureen.minielli@gmail.com; maureen.minielli@verizon.net;
тел.: 718-966-1330, 646-429-2073.

Ныязбекова Куланда Сарсенкуловна
– канд. пед. наук, доцент Казахского национального педагогического университета имени Абая,
– профессор Российской Академии Естествознания,
– советник Российской Академии Естествознания.
Решением Президиума Российской Академии Естествознания присвоено Почетное звание «Заслуженный работник науки и образования», а также за вклад в развитие изобретательства награждена медалью им. Альфреда Нобеля.
Научные публикации: 89, из них учебных пособий и учебников – 9 (2010, 2011, 2012 гг.); зарубежных научных публикаций – 43; авторских прав – 3.
E-mail: kulyanda2009@mail.ru

Плыгавка Лилия Леонидовна
– д-р филологии, доцент,
– директор Центра белорусского языка, литературы и этнокультуры Литовского университета образовательных наук,
– председатель Литовского отделения Международной ассоциации белорусистов,
– чл.-корр. Международной Академии изучения национальных меньшинств,
– вице-президент Объединения белорусских общественных организаций в Литве,
– редактор и член редакционного совета научных журналов (Литва, Беларусь, Россия и др.),
– эксперт Министерства образования и науки Литовской Республики по белорусистике,
– отличник просвещения Республики Беларусь,
– автор 100 статей, монографий и учебных пособий (Литва, Беларусь, Россия, Украина, Польша, Англия, Словакия, Чехия и др.).
E-mail: saulute@tut.by;
тел.: +370 5 2 607 886, +370 698 06710.

Козубцов Игорь Николаевич
– канд. техн. наук, профессор,

– ведущий научный сотрудник Российской Академии Естествознания,
– Президент Междисциплинарной академии наук (МАН) Украины.
E-mail: kozubtsov@mail.ru,
персональный сайт: http://kozubtsov.io.ua

Хольгер Куссе
– д-р филологии, профессор,
– руководитель профессуры славянской истории языка и лингвистики в Институте славистики Технического университета Дрезден (ФРГ),
– член исследовательской группы русской философии (ФРГ),
– член общества юных славистов (ФРГ),
– член немецкого общества славистов (ФРГ),
– куратор проекта «Инициативы обучающихся из Восточной Европы» (IOS) и др.,
– соредактор серии «Specimina philologia Slavicae», ее подсерии «Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität»,
– соредактор журнала славистики,
– автор более 150 публикаций.
Персональный сайт: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/fakultaeten/fakultaet_sprach_literatur_und_kulturwissenschaften/slavistik/struktur/sprageschuwi/kusse/document_view?body_language=de;
e-mail: Holger.Kusse@tu-dresden.de;
тел. +49 351 463-34 220, факс +49 351 463-37 071.

Чаба Фёльдеш
– д-р филол. наук, профессор, доктор Венгерской академии наук,
– профессор и зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета (Германия),
– Президент Центрально-Европейского союза германистов (Вена, Австрия),
– член Международного ученого совета Института немецкого языка в Маннгейме,
– член Нью-Йоркской академии наук (США) и др.,
– редактор и член редакционного совета научных журналов (Германия, Венгрия, США, Великобритания, Россия и др.),
– автор более 300 публикаций.
Персональный сайт: www.foeldes.eu; e-mail: foeldes@foeldes.eu

Яблочников Сергей Леонтьевич
– д-р пед. наук, канд. техн. наук, профессор,
– первый проректор Винницкого финансово-экономического университета,
– чл.-корр. Международной академии компьютерных наук и систем,
– профессор кафедры экономической кибернетики,
– автор 170 научных и научно-методических публикаций, 3 монографий и 9 авторских свидетельств.
Персональный сайт: www.yablochnikov.com;
e-mail: vvkfek@mail.ru, vfeu2011@ukr.net; тел.: +380-67-793-92-03, +380-68-215-51-51.

International board of the peer-reviewed scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute»

Jesús Gracia Sanz
– doctor of Philosophy in Business Administration (PhD) (Southern California University),
– doctor in Economics, Business and Finance (Universidad Camilo José Cela, Madrid),
– since the 2009/2010 academic year Professor in Marketing Degree Course: Product and Price Policy,
– since 2009/2010 Dean of the Department of Economic Sciences and Law.
Phone numbers: 91 542 04 68; 667 606 200,
e-mail: jgracia48@hotmail.com

Boyko Asenov Bogdanov
– doctor of economics, professor,
– head of Balkan center «Business knowledge» specialized in complementary professional education,
– full member of the International academy of information sciences (Moscow),
– professor of Peninsular Institute, California,
– member of the editorial board of the international scientific journal «E & M smart education» that includes the representatives of eight countries, published by the European academy of innovations.

Chiladze George Bidzinovich
– doctor of Law (LLD), Doctor of Business Administration (DBA), Doctor of Engineering Sciences (DES), Professor, Faculty of Law Akhaltsikhe State University, Tbilisi University,
– a member of the following professional associations and organizations: Union of Lawyers of Georgia, Federation of Journalists of Georgia, International Academy of Science and Higher Education (IASHE, London, UK), Russian Academy of Natural Sciences (RANS), Spolint, National Olympic Academy of Georgia (GNOA) etc.,
– member of the Editorial Board of 12 international scientific and scientific-practical journals (Russia, USA, Germany, India, Azerbaijan, Slovenia, etc.),
– official partner of the IASHE,
– international expert on the law, economics,
– author of over 110 articles, monographs and textbooks.
E-mail: prof.chiladze@yahoo.com

Markina Irina Anatolyevna
– doctor of Economic Sciences, professor, pro-rector in charge of scientific-pedagogical activity and international cooperation,
– head of the Department of Management and Administration of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk,
– academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
– academician of the International Academy of Cooperation (Moscow),
– member of the Expert Council on Management and Trade of the State Accreditation Commission of the Ministry of Education and Science, Youth and Sports of Ukraine,
– expert of licensing, accreditation and nostrification Department of the Ministry of Education and Science, Youth and Sports of Ukraine,
– member of the Editorial Board of scientific journals,
– member of the specialized Councils on thesis defense,
– member of Coordination Committee on the issues of entrepreneurship in Poltava region,

– excellent worker of Education of Ukraine, awarded with the State sign «For scientific achievements»,
– author of over 350 scientific articles, monographs, textbooks (Russia, Ukraine, Belarus, Moldova, Poland, USA, Montenegro, Egypt, Latvia, Kazakhstan, Azerbaijan, Bulgaria, etc.).
E-mail: iriska7@ukr.net;
tel.: + 380503277896, +380532273559;
tel/fax + 380532273802

Maureen Minielli
– Ph.D., assistant professor of the Communications and Performing Arts Department at the Kingsborough Community College, City, University of New York, Brooklyn, NY,
– member of the following professional associations and organizations:
– Center for the Study of the Presidency,
– Eastern Communication Association,
– International Communication Association,
– National Communication Association,
– New Jersey Communication Association,
– New York State Communication Association,
– Russian Communication Association.
E-mail: mminielli@kingwborough.edu; maureen.minielli@gmail.com; maureen.minielli@verizon.net;
tel/fax: 718-966-1330 (h), 646-429-2073 (c).

Nyyazbekova Kulanda Sarsenkulovna
– candidate of pedagogical sciences, assistant professor of Kazakh national pedagogical university named after Abay,
– professor of the Russian Academy of Natural Sciences,
– advisor of the Russian Academy of Natural Sciences.
The title «Honored worker of science and education» has been awarded by the decision of the Presidium of the Russian Academy of Natural Sciences, as well as the medal named after Alfred Nobel for the input into the invention development.
Scientific publications: 89, out of them 9 textbooks and reference books (2010, 2011, 2012); foreign scientific publications – 43; copyrights – 3.
E-mail: kulyanda2009@mail.ru

Plygavka Liliya Leonidovna
– Ph.D., assistant professor,
– director of the Centre of the Belarussian language, literature and ethnoculture at the Lithuanian University of Educational Sciences,
– chairman of the Lithuanian branch of the International Association of the Belarussian language teachers,
– corresponding member of the International Academy for studying of national minorities,
– vice-president of the Society of Belarussian public organisations in Lithuania,
– editor and member of the editorial board of scientific journals (Lithuania, Belarus, Russia, ect.),
– expert on the Belarussian language teaching of Ministry of Education and Science of the Republic of Lithuania,
– Honorable educator of the Republic of Belarus,
– author of 100 articles, monographs and textbooks (Lithuania, Belarus, Russia, Ukraine, Poland, England, Slovakia, Czech Republic etc.).
E-mail: saulute@tut.by;
tel/fax: +370 5 2 607 886, +370 698 06710.

Kozubtsov Igor Nikolayevich
– candidate of technical sciences, professor,
– leading scientific specialist of the Russian Academy of Natural Sciences,
– President of the Ukraine Inter-disciplinary Academy of Sciences (MAN).
E-mail: kozubtsov@mail.ru,
personal site: http://kozubtsov.io.ua

Holger Kusse
– doctor of Philology, full professor,
– head of Professorship of the Slavic History of Language and Linguistics at the Institute of Slavic Studies of the Technical University of Dresden (Germany),
– a member of the research group of russian philosophy (Germany),
– a member of the society of young slavic (Germany),
– a member of the German Society for Slavic (FRG),
– a curator of the «Initiative of students from Eastern Europe» (IOS), etc.,
– co-editor of the series «Specimina philologia Slavicae», its sub-series «Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität»,
– co-editor of Slavic Studies,
– more than 150 publications.
Personal site: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/fakultaeten/fakultaet_sprach_literatur_und_kulturwissenschaften/slavistik/struktur/sprageschuwi/kusse/document_view?body_language=de;
e-mail: Holger.Kusse@tu-dresden.de;
tel. +49 351 463-34 220, fax +49 351 463-37071.

Csaba Földes
– doctor of Philology, full professor, doctor of the Hungarian Academy of Sciences,
– full professor and head of the Department of German Linguistics at the University of Erfurt (Germany),
– President of the Central European Association of German Studies (Vienna, Austria),
– Member of the International Board of the Institute of German Language in Mannheim,
– member of the New York Academy of Sciences (USA), etc.,
– editor and member of the editorial board of scientific journals (Germany, Hungary, USA, UK, Russia, etc.),
– more than 300 publications.
Personal website: www.foeldes.eu; e-mail: foeldes@foeldes.eu

Yablochnikov Sergey Leontyevich
– doctor of pedagogical sciences, candidate of technical sciences, professor,
– first pro-rector of Vinnitsa financial-economic university,
– correspondent member of the International Academy of Computer Sciences and Systems,
– professor of the department of economic cybernetics,
– author of 170 scientific and scientific-methodical publications, 3 monographs and 9 author's certificates.
Personal site: www.yablochnikov.com,
e-mail: vvkfek@mail.ru, vfeu2011@ukr.net;
tel.: +380-67-793-92-03, +380-68-215-51-51.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

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

Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы: научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

В редакцию следует направлять печатный и идентичный ему электронный авторский вариант на русском языке. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

– текст статьи,

– анкету автора,

– ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи,

– справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом),

– рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефон для справок (8442) 22-35-47. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов, указанных в перечне), не рассматриваются.

Подаваемый в редакцию текст статьи должен содержать (каждый пункт оформляется с новой строчки):

– индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;

– индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;

– фамилию, имя, отчество (полностью);

– ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);

– аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;

– должность и место работы, город;

– контактный e-mail;

– название статьи (на русском и английском языках) (шрифт TNR 12), выравнивание по центру;

– аннотацию на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз;

– ключевые слова или фразы, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

Списки литературы (на русском и английском языках) оформляются после основного текста статьи под заголовком «Библиографический список» и «References» (шрифт Times New Roman, начертание – прописной жирный кегль 10 п). В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература. Приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Источники в списке располагаются в порядке упоминания в тексте и нумеруются арабскими цифрами. В библиографическую запись включаются только основные элементы библиографического описания по ГОСТу Р 7.0.5-2008.

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

Only previously not-published author's materials shall be selected for publication, scientific (practical) articles, reports (précis articles), reviews that correspond to the topic of the journal «Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute».

The hard-copy and identical electronic author's version in Russian shall be submitted to the editorial office. The set of documents provided by the author shall contain the following information:

– text of the article;

– questionnaire of the author;

– copy of invoice for payment for the article reviewing;

– certificate of the status/place of studying (in case the author is a postgraduate student);

– review of the doctor of science or the master of science certified in the personnel department of the institution, where the reviewer is working.

The hard-copy of manuscripts shall be submitted to the editorial office at the address: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 105, 400010; electronic version shall be submitted to the email address: meon_nauka@mail.ru. Phone for references (8442) 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

The text of the article submitted to the editorial office shall contain the following (each item shall be executed at the new line):

– Index of Universal Decimal Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article, at the left;

– Index of Bibliothecal-bibliographic Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article as a separate line, at the left;

– last name, name, patronymic (full);

– scientific degree, academic rank, other honored ranks (if available);

– postgraduate student, doctoral student (candidate) indicating department and educational institution;

– position and place of work, city;

– contact e-mail;

– title of the article (in Russian and English) (fonts TNR 12) center alignment;

– summary in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width, not less than 600–800 characters; the summary shall present the content of the article as much as possible. The summary shall adequately present the content and results of the scientific article. It is recommended to avoid general and non-informative sentences;

– key words or phrases used in the article (10 to 12 phrases) in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width. Number of words in the key phrase shall not exceed three.

References shall be done after the main text of the article, under the title «References» (in bold, fonts – Times New Roman, point type – 10 (in Russian and English). References to materials previously published by other authors in the journal are highly encouraged. The sources in the list of references shall be placed in the order of their mentioning in the article. The list of literature of the article shall include bibliographic references executed in compliance with GOST 7.0.5-2008.

The articles submitted to the editorial office that do not meet the above listed requirements shall not be considered.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ 21

Кирилюк Е. Н., *д-р экон. наук, зав. кафедрой экономической теории Белоцерковского национального аграрного университета* (Украина, г. Белая Церковь)
Проблемы развития аграрного рынка в Украине 22

Боднар О. В., *канд. экон. наук, докторант, ст. науч. сотр. отдела ценообразования, конъюнктуры и инфраструктуры рынка Национального научного центра «Институт аграрной экономики»* (Украина, г. Киев)
Ценовой аспект формирования емкости внутреннего рынка продукции растениеводства Украины 28

Прощалыкина А. Н., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и международной экономики Черкасского национального университета им. Богдана Хмельницкого* (Украина, г. Черкассы)
Особенности ценообразования на информационные продукты и услуги 34

Гончарова С. Ю., *соискатель степени канд. филос. наук сектора современной западной философии Института философии РАН, лектор Института английского языка Центрального Мичиганского Университета* (Мичиган, США)
Натуралистическая фундаментальная онтология Джона Сёрла 38

Мищенко Ю. В., *аспирант Полтавского национального педагогического университета им. В. Г. Короленко* (Украина, г. Полтава)
Влияние государства на инновационное развитие сферы услуг 43

Фёдорова В. Г., *ассистент кафедры экономики предприятий городского хозяйства Харьковского Национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекетова* (Украина, г. Харьков)
Оценка промышленного потенциала регионов Украины как основа принятия решения о создании территориально-производственных кластеров 47

РАЗДЕЛ 2. ИЗ ЛАБОРАТОРИИ УЧЕНОГО. 53

Кабанов В. Н., *д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Потенциал стратегического развития Волгограда. 54

Горшенков Г. Н., *д-р юрид. наук, профессор кафедры уголовного права Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского* (г. Нижний Новгород)
Политика противодействия коррупции 62

Олейникова Е. Г., *д-р ист. наук, профессор, академик АГН РФ, профессор кафедры истории и теории политики Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Волгоград)
Идеи социально ориентированной экономики и социального государства в программах политических партий современной России 68

Рыженков А. Я., *д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданского права Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Принцип правовой дифференциации природных объектов по целевому назначению как основа рационального природопользования 70

РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ 75

Круглый стол «Энергетическая стратегия: проблемы и решения» 75

Чернов С. С., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Бельчикова Е. С., *аспирант, ассистент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Оценка состояния и перспектив повышения энергетической эффективности в России 76

Бык Ф. Л., *канд. техн. наук, доцент кафедры автоматизированных электроэнергетических систем Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Васильева М. В., *аспирант, ассистент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Китушин В. Г., *д-р техн. наук, профессор кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Экономический механизм обеспечения технического индекса надежности электроснабжения конечных потребителей энергии 81

Чернов С. С., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Обзор практики финансирования проектов энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России . . . 86

Тупикина А. А., *аспирант, ассистент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Энергосбережение и повышение энергетической эффективности: история понятий 90

РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 96

Романцов А. Н., *д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента организации Поволжского института им. П. А. Столыпина — филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Саратов)
Стратегический потенциал производственной организации: содержание и необходимость управления 97

Балашова Н. Н., *д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета* (г. Волгоград)
Мелихов В. А., *канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета* (г. Волгоград)
Организационно-методические подходы к разработке учетной политики для целей формирования когерентно-интегрированной отчетности агропромышленных холдингов 99

Кормишкина Л. А., *д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Юленкова И. Б., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Развитие финансового обеспечения малого инновационного предпринимательства как национальный приоритет 104

Мосейко В. О., *д-р экон. наук, профессор, директор института региональной экономики Волгоградского государственного университета* (г. Волгоград)
Коробов С. А., *канд. экон. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета* (г. Волгоград)
Фомина С. И., *преподаватель кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Применение кластерной концепции в развитии регионального предпринимательства 108

Квартальнов А. В., *д-р пед. наук, доцент, профессор, директор Воскресенского института туризма – филиала Российской международной академии туризма* (г. Воскресенск)
Чабанюк О. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления, зам. директора по научно-методической работе, зав. кафедрой туризма и гостеприимства Воскресенского института туризма — филиала Российской международной академии туризма* (г. Воскресенск)
Факторный анализ современного развития малых предприятий в России через управление налоговым бременем 115

Каптюхин Р. В., *доцент кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Мхитарян С. В., *д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Тультаев Т. А., *канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Трансформация классификационной модели маркетинговых коммуникаций в интернет-пространстве 120

Старовойтова Н. П., *аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Омского государственного аграрного университета им. П. А. Столыпина* (г. Омск)
Стукач В. Ф., *д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Омского государственного аграрного университета им. П. А. Столыпина, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации* (г. Омск)
Сетевая торговля в регионе: от конфликта к сотрудничеству 125

Беликова Е. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Сырбу А. Н., *канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Комплексная оценка факторов формирования ресурсов Волгоградской области 131

Козлова Е. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры социальных технологий Ростовского государственного университета путей сообщения* (г. Ростов-на-Дону)
Современные факторы динамики международной трудовой миграции и миграционной привлекательности стран 135

Ласковец С. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры управления проектами и программами Международного института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Москва)
Каптюхин Р. В., *доцент кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Жидкова О. Н., *канд. экон. наук, доцент, заместитель директора Института менеджмента Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики компании 141

Отставнова Л. А., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и экономики труда Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина* (г. Саратов)
Яхварова Е. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и экономики труда Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина* (г. Саратов)
Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе отношений «человек — производство» 145

Рогова И. Н., *канд. экон. наук, доцент, директор магистратуры по направлению региональное управление Государственного института экономики, финансов, права и технологий* (г. Гатчина)
Тенденции развития интегрированных предпринимательских структур в международном бизнесе 151

Семенова Н. Н., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Мониторинг эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности России 155

Сметанина Т. В., *канд. экон. наук, доцент Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна* (г. Санкт-Петербург)
Эскалация стандартов менеджмента в экономику организаций России 160

Согачева О. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета* (г. Курск)
Симоненко Е. С., *канд. экон. наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета* (г. Курск)
Использование маркетинговых коммуникаций и PR-менеджмента в современных социально-экономических условиях как инструмента оценки конкурентоспособности организации: практический аспект 164

Цепилова Е. С., *канд. экон. наук, доцент кафедры управления проектами и программами Международного института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Москва), *докторант Ростовского государственного экономического университета* (г. Ростов-на-Дону)
Методические подходы к разработке внутрифирменных стандартов контроля исполнения налоговых обязательств 170

Чурин А. Г., *ст. преподаватель кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Чурина Л. И., *канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Изменения в Законе «О бухгалтерском учете» и их влияние на российский бухгалтерский учет 174

Шамрай Л. В., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Горбунова Е. Г., *аспирант кафедры экономики и управления, ст. преподаватель кафедры финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Оценка результативности управленческих решений по критериям экономической эффективности 181

Шиянов С. Е., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, налогов и бухгалтерского учета Северо-Кавказского социального института* (г. Ставрополь)
Снегирева Н. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, налогов и бухгалтерского учета Северо-Кавказского социального института* (г. Ставрополь)
Воспроизводственно-эволюционная направленность экономико-институциональных основ предпринимательства в сельском хозяйстве 187

Мотосова П. А., *аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета, преподаватель кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Шамрай Л. В., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Управление человеческими ресурсами как базовый фактор стратегии развития учебного заведения 192

Филиппов М. В., *канд. техн. наук, доцент, зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Перспективы использования новых информационных технологий в сфере сервиса 195

Юшкова Н. Г., *канд. архитектуры, доцент кафедры архитектуры жилых и общественных зданий Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета* (г. Волгоград)
Особенности функционирования социально-экономических систем регионов в проектах государственно-частного партнерства 199

Новиков В. В., *соучредитель ООО «Гранд», заместитель директора ООО «Гранд»* (г. Волгоград)
Способ увеличения доходов в бюджет за счет снижения налогов для промышленных предприятий 208

Звоноренко А. С., *ст. преподаватель кафедры финансового менеджмента и банковского дела Ростовского государственного экономического университета (филиал в г. Волгодонске)* (г. Волгодонск)
Банковское кредитование сельхозпроизводителей как инструмент повышения эффективности сельского хозяйства страны 212

Богаченко Е. Д., *аспирант, ассистент кафедры экономической теории и экономики труда Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина* (г. Саратов)
Колколова Е. В., *аспирант, ассистент кафедры экономической теории и экономики труда Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина* (г. Саратов)
Занятость в инновационной сфере российской экономики с позиции концепции Достойного труда 217

Киселева Г. С., *аспирант кафедры экономической теории и экономики труда Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина* (г. Саратов)
Модель компетенций как инструмент оценки эффективности системы переподготовки и повышения квалификации кадров 223

Краснова О. И., *аспирант кафедры политэкономии Полтавского национального педагогического университета им. В. Г. Короленко* (Украина, г. Полтава)
Оценка индикаторов эффективности здравоохранения и их взаимосвязь 226

Невгод Е. А., *аспирант кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Возможности и перспективы развития программно-целевого подхода в системе стратегического планирования деятельности промышленного предприятия 231

Таранникова А. Л., *аспирант кафедры финансового менеджмента Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, ведущий эксперт ЗАО «Эксперт РА»* (г. Москва)
Мегарегулирование как ответ на вызовы финансовой глобализации 235

Токтамышева Ю. С., *аспирант кафедры макроэкономического развития и государственного управления Башкирского государственного университета* (г. Уфа)
Экспорт топливно-энергетических ресурсов как фактор социально-экономического развития России 240

Тютюшева А. Г., *соискатель кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета, специалист 1-го разряда в Управлении Федерального казначейства по Волгоградской области* (г. Волгоград)
Кластер как основа новой модели роста экономики 246

Шевякова (Адилова) К. З., *преподаватель кафедры финансово-экономических дисциплин, аспирант кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Заработная плата, ее функции и взаимосвязь с производительностью труда . . . 249

РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ . . . 253

Номоконов М. В., *канд. ист. наук, доцент кафедры социологии Забайкальского государственного университета* (г. Чита)
Русанова А. А., *канд. пед. наук, доцент, зав. кафедрой социологии Забайкальского государственного университета* (г. Чита)
Бытовая коррупция в ракурсе социологического анализа: региональный аспект . . . 254

Процюк М. П., *аспирант, ст. преподаватель кафедры математического моделирования и информатики Волгоградского государственного аграрного университета* (г. Волгоград)
Токарев К. Е., *канд. экон. наук, доцент кафедры математического моделирования и информатики Волгоградского государственного аграрного университета* (г. Волгоград)
Разработка алгоритма повышения эффективности управления оказанием образовательных услуг с учетом их качественных характеристик . . . 258

Чумакова Е. А., *преподаватель кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Оценка современного состояния системы образования в Российской Федерации . . . 261

Мамонтова Е. В., *зав. лабораторией кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Информатизация и интернетизация высшего профессионального образовательного пространства в рамках использования социальных сетей (на примере социальной сети «ВКонтакте») . . . 264

Яковлева Т. С., *аспирант кафедры педагогики и психологии Югорского государственного университета, ведущий специалист-эксперт Государственной инспекции труда в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре* (г. Ханты-Мансийск)
Теоретические основы проблемы профессиональной направленности личности . . . 268

РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ . . . 274

Симонова С. С., *канд. юрид. наук, ст. преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Волгоград)
Социальная функция государства по обеспечению продовольственной безопасности . . . 275

Боханов А. В., *аспирант кафедры уголовного права и уголовного процесса Астраханского государственного технического университета* (г. Астрахань)
Проблемы совершенствования уголовного законодательства и практики его применения о наказании в виде ограничения свободы . . . 277

Зданович Г. В., *аспирант кафедры гражданского права, преподаватель кафедры юридических дисциплин Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
К вопросу о содержании свободной лицензии . . . 280

Рогожкин А. А., *аспирант кафедры уголовно-правовых дисциплин Института управления, бизнеса и права* (г. Ростов-на-Дону)
Специальный субъект преступления в отечественном уголовном праве советского периода . . . 286

Калунц А. А., *аспирант кафедры уголовного права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» ОАО «ОПИН»* (г. Москва)
Ответственность за налоговые преступления по законодательству Австралии . . . 291

Луповской М. С., *аспирант кафедры гражданского права и процесса Белгородского государственного национального исследовательского университета, практикующий юрист юридической фирмы «Правозащитник»* (г. Белгород)
О некоторых проблемах применения норм о коммунальных сервитутах . . . 293

CONTENT

SECTION 1. INTERNATIONAL EXPERIENCE 21

Kyrylyuk E. N., *doctor of economic sciences, head of the department of economic theory of Belotserkovskyi National Agrarian University* (Ukraine, Belaya Tserkov')
Problems of agricultural market development in Ukraine 22

Bodnar O. V., *candidate of economics, working on doctor's degree, senior scientific worker of the department of pricing, conjuncture and market infrastructure of the National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics»* (Ukraine, Kiev)
Price aspect of formation of the domestic market of the plant-growing production capacity of Ukraine 28

Proshchalykina A. N., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of economic theory and international economics of the Cherkassy National University named after Bogdan Khmelnytskyi* (Ukraine, Cherkassy)
Features of pricing on informational products and services 34

Goncharova S. Yu., *working on the scientific degree of the candidate of philosophy, sector of contemporary western philosophy of the Institute of Philosophy of the Russian Academy of Science, ELI Lecturer of the Central Michigan University* (Michigan, USA)
Naturalist fundamental ontology of John Searle 38

Mishchenko Yu. V., *post-graduate student of Poltava National Pedagogical University named after V. G. Korolenko* (Ukraine, Poltava)
Influence of the state on innovation development of the service sector 43

Fedorova V. G., *assistant of the department of the economics of municipal services of Kharkov National University of Municipal Economy named after A. N. Beketov* (Ukraine, Kharkov)
Assessment of the industrial potential of regions of Ukraine as the basis for making decision about establishing the regional industrial clusters 47

SECTION 2. FROM THE SCIENTIST LABORATORY 53

Kabanov V. N., *doctor of economics, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Potential for the strategic development of Volgograd 54

Gorshenkov G. N., *doctor of law, professor of the department of the criminal law of Nizhegorodsky State University named after N. I. Lobachevsky* (Nizhniy Novgorod)
Policy of the corruption counteraction 62

Oleinikova E. G., *doctor of history, academician of the AGN RF, professor of the department of history and theory of politics of the Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Volgograd)*
Ideas of socially-oriented economics and the social state in the programs of political parties in modern Russia 68

Ryzhenkov A. Ya., *doctor of law, professor of the department of civil law of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
The principle of legal differentiation of natural objects according to the purpose as the basis of rational nature management 70

SECTION 3. THE ROUND TABLE 75

The round table «Power strategy: issues and progrects» 75

Chernov S. S., *candidate of economics, assistant professor, head of the department of power engineering control systems and economics of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Belchikova E. S., *post-graduate student, assistant of the department of power engineering control systems and economics of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Assessment of the status and prospects of increase of energy efficiency in Russia 76

Byk F. L., *candidate of engineering sciences, associate professor of the department of the automated electrical power systems of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Vasilyeva M. V., *post-graduate student, assistant of the department of management and economic systems in power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Kitushin V. G., *doctor of engineering sciences, professor of the department of management and economic systems in power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Economic mechanism of providing for the technical index of the end users power supply reliability 81

Chernov S. S., *candidate of economics, associate professor, head of the department of power engineering control systems and economics of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Review of the experience of financing the projects of energy saving and power efficiency increase in Russia 86

Tupikina A. A., *post-graduate student, assistant of the department of power engineering control systems and economics of Novosibirsk State Technical University*
Energy saving and increase of energy efficiency: history of the concepts 90

SECTION 4. ECONOMIC SCIENCES 96

Romantsov A. N., *doctor of economics, professor of the department of organization management of the Volga Region Institute of Management named after P. A. Stolypin — the branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Saratov)
Strategic potential of the production organization: the content and the need of management 97

Balashova N. N., *doctor of economics, professor, head of the department of accounting and audit of Volgograd State Agricultural University* (Volgograd)
Melikhov V. A., *candidate of economics, associate professor of the department of accounting and audit of Volgograd State Agricultural University* (Volgograd)
Organizational and methodical approaches to the development of accounting policies for the purposes of forming a coherent-integrated reporting of agro-industrial holdings 99

Kormishkina L. A., *doctor of economic sciences, professor, head of the department of economic theory of Mordovia State University named after N. P. Ogarev* (Saransk)
Yulenkova I. B., *candidate of economic sciences, assistant professor of the department of finance and credit of Mordovia State University named after N. P. Ogarev* (Saransk)
Development financial security of small innovation business as the national priority 104

Moseiko V. O., *doctor of economic sciences, professor, director of the Institute of Regional Economics of Volgograd State University* (Volgograd)
Korobov S. A., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of public administration of Volgograd State University* (Volgograd)
Fomina S. I., *lecturer, department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Use of cluster concept in the development of regional entrepreneurship 108

Kvartalnov A. V., *doctor of pedagogics, associate professor, professor, director of Voskresensk Institute for Tourism - branch of Russian International Academy for Tourism* (Voskresensk)
Chabanuk O. V., *candidate of economics, associate professor of the department of economics and management, deputy director in charge for scientifically-methodical work, head of the department of tourism and hospitality of Voskresensk Institute for Tourism – branch of Russian International Academy for Tourism* (Voskresensk)
Factor analysis of modern development of small enterprises in Russia by mean of tax burden management 115

Kaptyukhin R. V., *associate professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Mkhitaryan S. V., *doctor of economics, associate professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Tultaev T. A., *candidate of economics, associate professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Transformation of marketing communications classification model in the Internet space 120

Starovojtova N. P., *post-graduate student of the department of management and marketing of Omsk State Agrarian University named after P. A. Stolypin* (Omsk)
Stukach V. F., *doctor of economics, professor of the department of management and marketing of Omsk State Agrarian University named after P. A. Stolypin, honored worker of higher school of the Russian Federation* (Omsk)
Network trade in the region: from conflict to cooperation 125

Belikova E. V., *candidate of economics, assistant professor of the department of financial and economic disciplines of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Syrbu A. N., *candidate of economics, assistant professor of the department of management, marketing and production arrangement of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
Comprehensive assessment of the factors of the Volgograd region resources formation 131

Kozlova E. V., *candidate of economics, assistant professor of the department of social technology of Rostov State Transport University* (Rostov-on-Don)
Modern factors of the dynamics of the international labor migration and the countries' migration attractiveness 135

Laskovets S. V., *candidate of economics, associate professor at the department of program and project management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Moscow)
Kaptyukhin R. V., *associate professor at the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Zhidkova O. N., *candidate of economics, associate professor, deputy director of the Institute of Management of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Methods of the product range analysis for improvement of the company commercial policy 141

Otstavnova L. A., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of economic theory and economics of labour of Saratov State Technical University named after Yu. A. Gagarin* (Saratov)
Yahvarova E. V., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of economic theory and economics of labour of Saratov State Technical University named after Yu. A. Gagarin* (Saratov)
The competitiveness of human resources in the system of relations «human — production» 145

Rogova I. N., *candidate of economic science, associate professor, director of graduate towards regional management of State Institute of Economics, Finance, Law and Technology* (Gatchina)
Development trends of integrated entrepreneurial structures in the international business 151

Semenova N. N., *candidate of economics, assistant professor of the department of finance and credit of Mordovia State University named after N. P. Ogarev* (Saransk)
Monitoring of effectiveness of financial support of food security of Russia 155

Smetanina T. V., *candidate of economics, assistant professor of Saint Petersburg State University of Technology and Design* (Saint Petersburg)
Escalation of the management standards into the companies' economics of Russia 160

Sogacheva O. V., *candidate of economics, associate professor of the department of regional economics and management of the South-Western State University* (Kursk)
Simonenko E. S., *candidate of economics, associate professor of the department of regional economics and management of the South-Western State University* (Kursk)
Use of the marketing communications and PR-management in the modern socio-economic conditions as the tool for evaluation of the company competitiveness: practical aspects. 164

Tsepilova E. S., *candidate of economics, assistant professor of the department project and program management of the International Institute of Public Administration and Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Moscow), *working on the degree of the doctor of sciences at Rostov State Economic University* (Rostov-on-Don)
Methodological approaches to developing of internal company standards of the tax liabilities control. 170

Churin A. G., *senior teacher of the department of power engineering control systems and economics of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Churina L. I., *candidate of economics, assistant professor of the department of management of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Changes in the Law «on accounting» and their influence on the russian bookkeeping 174

Shamray L. V., *candidate of economics, assistant professor, head of the department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Gorbunova E. G., *post-graduate student of the department of economics and management, senior teacher of the department of financial-economic disciplines of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Assessment of effectiveness of management decisions based on the criteria of economic effectiveness. 181

Shiyanov S. E., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of finance, taxes and accounting of the North-Caucasus Social Institute* (Stavropol)
Snegireva N. V., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of finance, taxes and accounting of the North-Caucasus Social Institute* (Stavropol)
Reproductive and evolutionary direction of the economic and institutional fundamentals of entrepreneurship in agriculture 187

Motosova P. A., *post-graduate student of the department of world economics and economic theory of Volgograd State Technical University, teacher of the department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Shamray L. V., *candidate of economics, assistant professor, head of the department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Human resources management as the basic factor of school development strategy 192

Filippov M. V., *candidate of technical sciences, associate professor, head of the department of information systems and technologies of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Prospects of using the new information technologies in the service 195

Yushkova N. G., *candidate of architecture, associate professor of the department of architecture of residential and public buildings of Volgograd State University of Architecture and Civil Engineering* (Volgograd)
Features of the regional socio-economic systems functioning in the projects public-private partnership 199

Novikov V. V., *co-founder of «Grand» LLC, deputy director of «Grand» LLC* (Volgograd)
The way to increase the budget revenues by reducing taxes for industrial enterprises 208

Zvonorenko A. S., *senior lecturer of the department of financial management and banking of Rostov State Economic University (branch establishment)* (Volgodonsk)
Bank crediting of agricultural producers as the tool of increasing the efficiency of agriculture in the country 212

Bogachenko E. D., *post-graduate student, assistant of the department of economic theory and labor economics of Saratov State Technical University named after Yu. A. Gagarin* (Saratov)
Kolkolova E. V., *post-graduate student, assistant of the department of economic theory and labor economics of Saratov State Technical University named after Yu. A. Gagarin* (Saratov)
Employment in the innovative sphere of the russian economics from the standpoint of the Decent work concept 217

Kiseleva G. S., *post-graduate student of the department of economic theory and labor economics of Saratov State Technical University named after Yu. A. Gagarin* (Saratov)
Competency model as the tool for evaluation of effectiveness of the personnel re-training and raising the skill level system 223

Krasnova O. I., *post-graduate student of the department of the political economics of Poltava National Pedagogical University named after V. G. Korolenko* (Ukraine, Poltava)
Evaluation of indicators of the health care efficiency and their interaction 225

Nevgod E. A., *post-graduate student of the department of economics and management of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
Possibilities and prospects of development of the program-targeted approach in the system of strategic planning of the industrial enterprise activity. 231

Tarannikova A. L., *post-graduate student of the department of financial management of Moscow State University named after M. V. Lomonosov, leading expert of CJSC Expert RA* (Moscow)
Mega-regulation as the response to the challenges of financial globalization. 235

Toktamysheva Yu. S., *post-graduate student of the department of macroeconomic development and state administration of Bashkir State University* (Ufa)
Export of the fuel and energy resources as the factor of socio-economic development of Russia 240

Tyutyusheva A. G., *post-graduate student of the department of state and municipal management of Volgograd State University, 1st category expert of the Federal treasury of Volgograd region* (Volgograd)
Cluster as the basis of a new model of economic growth 246

Shevyakova (Adilova) C. Z., *lecturer of the department of financial and economic disciplines, post-graduate student of the department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Salary, its function, its interaction with labor productivity 249

SECTION 5. PEDAGOGICAL SCIENCES 253

Nomokonov M. V., *candidate of historical sciences, associate professor of sociology of Zabaikalsky State University* (Chita)
Rusanova A. A., *candidate of pedagogical sciences, associate professor, head of the department of sociology of Zabaikalsky State University* (Chita)
Everyday corruption from the perspective of sociological analysis: regional aspect 254

Protsyuk M. P., *post-graduate student, senior teacher of the department of mathematical modeling and informatics of Volgograd State Agriculture University* (Volgograd)
Tokarev K. E., *candidate of economics, assistant professor of the department of mathematical modeling and informatics of Volgograd State Agriculture University* (Volgograd)
Development of an algorithm for improving the efficiency of management of the educational services rendering with regard to their quality characteristics 258

Chumakova E. A., *lecturer of the department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Assessing the current state of the education system in the Russian Federation 261

Mamontova E. V., *head of the laboratory of the department of power engineering control systems and economics of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Informatization and Internet-embracing of the higher vocational educational space within the use of the social networks (on the example of the social network «VKontakte») 264

Yakovleva T. S., *post-graduate student of pedagogy and psychology department of Yugra State University, leading specialist-expert of Labor State Inspection in the Khanty-Mansiysk Autonomous District — Yugra* (Khanty-Mansiysk)
Theoretical bases of the professional personality orientation 268

SECTION 6. LAW SCIENCES 274

Simonova S. S., *candidate of legal sciences, senior lecturer of the department of criminal law of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Volgograd)
Social function of the state for providing the food safety 275

Bohanov Alexander Vladislavovich,
post-graduate student of the department of criminal law and process of Astrakhan State Technical University (Astrakhan)
Problems of improvement of the criminal legislation and practice of its application by the punishment in the form of freedom restriction 277

Zdanovich G. V., *post-graduate student of the department of the civil law, teacher of the department of legal disciplines of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
To the issue of the content of free licenses 280

Rogozhkin A. A., *post-graduate student of the department of criminal and legal disciplines of the Institute of Management, Business and Law* (Rostov-on-Don)
Special subject of the crime in domestic criminal law of the soviet period 286

Kalunts A. A., *post-graduate student of the criminal law department of National research university «Higher School of Economics» JSC «OPIN»* (Moscow)
Liability for tax crimes under the law of Australia 291

Lupovskoy M. S., *post-graduate student of the department of civil law and process of Belgorod State National Research University, legal practitioner of the legal company «Pravozashchitnik»* (Belgorod)
On some issues of application of the regulations of municipal easements 293



И я заметил:
чем больше я работаю,
тем я удачливее.

Приглашаем на наш сайт научного журнала:
htt://vestnik.volbi.ru

Все вопросы по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 338.433
ББК 65.32

Kyrylyuk Evgeny Nikolayevich,
doctor of economic sciences,
head of the department of economic theory
of Belotserkovskyi National Agrarian University,
Ukraine, Belaya Tserkov',
e-mail: en_kirilyk@ukr.net

Кирилюк Евгений Николаевич,
д-р экон. наук, зав. кафедрой экономической теории
Белоцерковского национального аграрного
университета,
Украина, г. Белая Церковь,
e-mail: en_kirilyk@ukr.net

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

PROBLEMS OF AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

В статье раскрыты проблемные аспекты развития аграрного рынка в Украине. Показаны последствия несовершенства экономических отношений на аграрном рынке. Подчеркнуты негативные тенденции натурализации сельскохозяйственного производства и формирования дуальной субъектной структуры аграрного рынка. Определены причины углубления социальной напряженности на селе, деградации сельского населения и территорий. Указано на несистемность и хаотичность развития прямых связей между субъектами II и III сфер АПК. Рассчитан потенциал развития аграрного рынка в Украине. Обоснована необходимость активизации роли государства в регулировании экономических отношений субъектов аграрного рынка. Предложены мероприятия по расширению емкости аграрного рынка, направлению его развития в интересах субъектов внутреннего потребления и производства.

The problem aspects of agrarian market development in Ukraine are presented in the article. The consequences of imperfection of economic relations at the agrarian market are shown. The negative tendencies of naturalization of agricultural production and formation of agrarian markets dual subject structure are underline. The reasons of deepening of social tension in the rural areas, degradation of rural population and territories are determined. The nonsystematic and chaotic development of direct connections between the subjects of II and III spheres of agro-industrial complex are specified. The potential of agrarian market development in Ukraine is estimated. The necessity of the state activation in adjusting the economic relations of the agrarian market subjects is justified. The measures for enlargement the capacity of agrarian market, and directing its development in favor of the subjects of internal consumption and production are proposed.

Ключевые слова: аграрный рынок, устойчивое развитие, натурализация производства, дуальная структура производства, личное подсобное хозяйство, агрохолдинг, емкость рынка, первичный рынок, вторичный рынок, посредничество.

Keywords: agrarian market, steady development, naturalization of production, dual pattern of production, personal subsidiary economy, agricultural holding, market capacity, primary market, secondary market, mediation.

Постановка проблемы. Благодаря исключительной важности, значимости для жизнедеятельности людей и обеспечения стабильности в обществе аграрный рынок имеет стратегическое значение для развития экономических систем. Его стратегическая роль в экономике определяется также наличием взаимосвязи и взаимообусловленности с другими сферами народного хозяйства. От решения проблемы эффективного функционирования и развития аграрного рынка во многом зависит уровень национальной безопасности страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и прикладные аспекты формирования, функционирования и развития аграрного рынка нашли отображение в трудах отечественных и зарубежных экономистов: В. Андрийчука, И. Буздалова, П. Гайдуцкого, В. Зиновчука, Ю. Коваленка, И. Лукинова, Н. Малика, В. Милосердова, Б. Пасхавера, П. Саблука, М. Трейси, И. Ушачева, А. Шпичака, В. Юрчишина и др. В настоящее время ученые отмечают необходимость обеспечения устойчивого развития аграрного рынка. Сущность устойчивого развития аграрного сектора И. Ушачев характеризует как единство трех составляющих: экономической, социальной и экологической, которые позволяют объединить экономический рост и повышение степени удовлетворения потребностей населения с экологическими требованиями в единую социоприродную систему [1, с. 3—4]. Такая триединая характеристика правомерна и относительно развития аграрного рынка. Устойчивое развитие аграрного рынка означает гарантирование продовольственной безопасности, стабильное обеспечение продуктами питания, отвечающее потребностям человека в питательных веществах, доступ к ним бедного населения, создание условий для рационального управления природными ресурсами и защиты окружающей среды.

Целью статьи является выявление тенденций и проблемных аспектов развития аграрного рынка в Украине.

Изложение основного материала. Ситуация, сложившаяся в аграрном секторе экономики Украины, обнаружила непродуманность и некомплексность рыночных трансформаций. Определенные позитивные сдвиги в объемах производства сельскохозяйственной продукции (лишь после десятилетия реформирования) незначительно повлияли на финансовое состояние сельхозпроизводителей. Рентабельность сельскохозяйственного производства в 2012 году была вдвое ниже, чем в 1990-м (20,5% против 42,6%). Снижение этого показателя характерно как для животноводческой (с 22,2 до 14,3%), так и для растениеводческой продукции (с 98,3 до 22,3%) [2, с. 54].

Если в 1990 году прибыль сельхозпредприятий от реализации сельскохозяйственной продукции составляла 11,4 млрд руб. (порядка 10 млрд долл. США), то в 2012 году — 20,2 млрд грн (2,5 млрд долл. США) [Там же. С. 52]. Тогда как, например, прибыль американских фермеров в 2012 году составляла 113,8 млрд долл. США, то есть была в 45 раз больше (хотя площадь пашни, используемая фермерами США, лишь в 5 раз больше, чем в Украине) [3].

В настоящее время в Украине фактическое наличие основных средств в сельском хозяйстве составляет лишь 15% от нормативной потребности в них. Если под конец 1990 года стоимость основных средств в сельском хозяйстве составляла 86900 млн долл. США, то под конец 2012 года — 16782 млн долл. США [4, с. 2]. Причем наиболее сложной остается ситуация со зданиями, сооружениями, передаточными устройствами, которых имеется в наличии лишь 12% от потребности; многолетними насаждениями — 13% от потребности. За период 1990—2012 годов произошло существенное ухудшение материально-технического обеспечения сельского хозяйства: количество тракторов всех марок снизилось на 69,8%, зерноуборочных комбайнов — на 69,6% [2, с. 204].

Оплата труда крестьян в настоящее время находится на самом низком уровне в сравнении с работниками других отраслей экономики. Если в 1990 году среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве составляла 90% от среднестатистической заработной платы в целом по экономике, то в 2012 году — лишь 68,6% [Там же. С. 32].

Одной из основных причин такого положения, наряду с низкой эффективностью сельскохозяйственного производства (прежде всего низким уровнем производительности труда), значительными темпами роста цен на материально-технические ресурсы и горюче-смазочные материалы, является несовершенство экономических отношений на аграрном рынке, порождающее ценовую дискриминацию со стороны перерабатывающих предприятий, посредников. Они умело пользуются неразвитостью прозрачных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции. Система товаропродвижения, существовавшая при командно-административной системе, своевременно не была заменена новыми рыночными структурами (прежде всего это касается оптового звена торговли), а появление массы неорганизованных посредников привело к росту цен, монополизации сферы обмена и осложнению сбыта продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями. Продвижение их продукции к конечному потребителю сопровождается 3—4-разовой перепродажей, что увеличивает каналы товаропродвижения, повышает трансакционные издержки, обуславливает подорожание конечной продукции.

Что касается владельцев личных подсобных хозяйств, на долю которых приходится 49,3% валовой продукции украинского аграрного сектора, то организованная система сбыта выращенной продукции их почти не обслуживает. В структуре производства растениеводческой продукции доля хозяйств населения в 2012 году составляла 45,0%, животноводческой — 58,2% [Там же. С. 45].

Анализ динамики и структуры сельскохозяйственного производства в Украине за 1990—2012 годы обнаружил негативную тенденцию его натурализации. Во-первых, за этот период существенно возросла доля хозяйств населения в общих объемах сельскохозяйственного производства. А уровень товарности зерновых в хозяйствах населения в 2012 году составлял лишь 24%, семян подсолнечника — 54%, картофеля — 4%, овощей — 11%, плодов и ягод — 18%, скота и птицы (в живом весе) — 30%, молока — 49%. Во-вторых, значительно снизился уровень товарности продукции и на сельскохозяйственных предприятиях. Если в 1990 году этот показатель по сахарной свекле был на уровне 98%, то в 2012 году — 69%; по семенам подсолнечника — соответственно 87 и 75%; по овощам — 87 и 58%; по молоку — 97 и 91% [5]. Это предопределено прежде всего снижением качества продукции и отсутствием налаженных связей с закупочными организациями, что делает невозможной полную реализацию. Рост уровня товарности в 2012 году против соответствующего показателя 1990 года наблюдался относительно зерновых культур (соответственно 65 и 37%). Это обусловлено тем, что раньше значительная часть этой продукции использовалась в качестве кормовой базы в животноводстве, но из-за снижения поголовья животных большая доля продукции идет на рынок.

Учитывая очерченные выше тенденции, можно рассчитать комплексный показатель — средневзвешенный уровень товарности, показывающий уровень поступления продукции на аграрный рынок как от сельскохозяйственных предприятий, так и от хозяйств населения. Например, для зерновых и зернобобовых культур в 1990 году он составлял 37% ((18499+179)/(49564+1445)), в 2012-м — 56% (табл. 1).

Таблица 1

Средневзвешенный уровень товарности основных видов сельскохозяйственной продукции в Украине, %

Виды сельскохозяйственной продукции	Год				2012-й к 1990-му, +/–
	1990	2000	2010	2012	
Зерновые и зернобобовые культуры	37	47	65	56	+19
Сахарная свекла (фабричная)	98	92	77	71	–27
Семена подсолнечника	86	69	87	71	–15
Картофель	13	4	5	5	–8
Овощи	66	18	18	19	–47
Плоды и ягоды	48	27	26	28	–20
Скот и птица (в живом весе)	81	68	69	70	–11
Молоко и молочные продукты	83	55	56	57	–26
Яйца	56	36	58	61	+5

Источник: расчеты автора на основании данных Госстата Украины.

Хотя средневзвешенный уровень товарности семян подсолнечника снизился в 2012 году (по сравнению с 1990 годом) на 15 пунктов, однако с учетом значительного роста его производства в Украине (более чем втрое — с 2,6 млн т в 1990 году до 8,4 млн т в 2012-м) увеличились объемы обменных операций с этой культурой. Объемы производства овощей в 2012 году выросли на 50% против соответствующего показателя 1990 года, но это сопровождалось снижением средневзвешенного уровня товарности этой продукции на 47%. Соответственно их присутствие в обменных процессах выросло незначительно.

Существенное уменьшение (более чем в 2 раза) объемов производства скота и птицы, а также молока сопровождалось снижением средневзвешенного уровня их товарности. Это предопределило резкое уменьшение их присутствия в обменных операциях.

Таким образом, если принять во внимание низкий уровень товарности продукции в хозяйствах населения (основ-

ной производитель животноводческой продукции, картофеля, овощей, плодов и ягод), на протяжении 1990—2012 годов значительно изменилась объектная структура аграрного рынка. В настоящее время, как показывают исследования, на нем доминируют зерновые и масличные культуры. В 2012 году на их долю приходилось 49,3% суммарной выручки сельскохозяйственных предприятий и хозяйств населения.

В 2012 году в структуре реализации сельскохозяйственной продукции товаропроизводителями (включая хозяйства населения) удельный вес растениеводческой продукции был на уровне 62,3%, животноводческой — 37,7% (сельскохозяйственными предприятиями — соответственно 70 и 30%). Хотя в структуре выручки хозяйств населения преобладает животноводческая продукция (ее удельный вес — 58%).

В процессе рыночных трансформаций значительно изменилась субъектная структура аграрного рынка. Если до проведения реформы в Украине доминировали сельхозпредприятия с размерами земельных угодий в среднем 3,0—3,5 тыс. га на одно хозяйство, то за период ее проведения были сформированы хозяйственные структуры со значительно меньшими размерами землепользования. Так, в 2010 году насчитывалось 28454 сельскохозяйственных предприятия с площадью сельхозугодий до 50 га, что составляло 50,3% общего их количества [6, с. 13]. Хотя развитые в аграрном отношении страны уже со второй половины XIX века принимали землеустроительные меры для объединения мелких участков, что принесло положительные результаты. Механизмы предотвращения разукрупнения фермерских хозяйств существуют в законодательстве большинства стран ЕС [7, с. 30].

В целом реформирование аграрного сектора, сориентированное на привлечение реального инвестора, обернулось формированием в середине 2000-х со стороны предложения дуальной субъектной структуры аграрного рынка (с одной стороны — хозяйства населения и мелкие фермерские хозяйства, с другой — большие агрохолдинги). Процессы создания больших агрохолдингов, владеющих 50—100 тыс. га земли, проходят достаточно активно. В 2010 году 40 наибольших холдинговых структур контролировали 4,5 млн га сельхозугодий, то есть 13% общего количества земель такого вида [8, с. 16].

В настоящее время открыты возможности установления теневого контроля над распределением имущества прежних коллективных хозяйств и сельскохозяйственных земель, формирования теневого рынка земли. Чаще всего большие землепользователи не заинтересованы в развитии социальной инфраструктуры сельских территорий, где расположены земельные площади, и найме на работу местных жителей, поскольку для выполнения технологических операций необходимо незначительное количество работников высокой квалификации, уже имеющихся в наличии. Указанные процессы углубляют социальную напряженность на селе, влекут за собой увеличение безработицы, бесправие, деградацию сельского населения и территорий.

Поскольку большинство агрохолдингов имеют выход на внешние рынки, они получают возможность увеличивать рентные прибыли за счет низкого уровня жизни украинских крестьян. В сравнении с европейскими странами средний уровень арендной платы за сельскохозяйственные угодья в Украине является самым низким. Он меньше аналогичного показателя в Великобритании в 8,8 раза, в Германии — в 8,5 раза, в Швеции — в 5,4 раза.

В условиях глобализации и свободного доступа на мировые рынки образуется так называемая сельскохозяйственная рента, определяющаяся разницей закупочных цен на сельхозпродукцию. Вследствие этого также образуется сверхприбыль, присваиваемая агрохолдингами и государствами в виде таможенных сборов. Например, реализуя семена подсолнечника по мировым ценам, в 2010 году большие агрохолдинги, по расчетам специалистов, получали на 1 т ренту в сумме 136,1 долл. США [Там же. С. 17—18]. Соответственно в Украине вероятным является нарушение системы севооборотов, истощение почвенного покрова вследствие экстенсивного увеличения посевных площадей для выращивания высокорентабельных экспортно ориентированных культур.

Характерной особенностью реализации сельскохозяйственной продукции в переходный период является небольшая емкость первичного рынка сельскохозяйственной продукции в Украине, то есть поставок продукции товаропроизводителями непосредственно перерабатывающим предприятиям. Доля продукции, реализуемой сельскохозяйственными предприятиями перерабатывающим предприятиям, с каждым годом уменьшается (табл. 2).

Если в 1990 году сельскохозяйственные предприятия 96% продукции реализовывали перерабатывающим предприятиям, то в 2012-м — лишь порядка 13%. Это обуславливается несистемностью и хаотичностью развития прямых связей между субъектами II и III сфер АПК, незначительным количеством предприятий комбикормовой промышленности и т. п.

Благодаря реализации по другим каналам фактически формируется вторичный рынок сельхозпродукции, рассматриваемый в исследованиях преимущественно как сфера посредничества. В стоимостном отношении удельный вес реализованной в этом звене продукции в 2012 году составлял 14,4 млрд долл. США, или 80,1% общего объема выручки сельскохозяйственных предприятий от реализации продукции.

Таблица 2

Структура реализации сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными предприятиями, %

Канал сбыта	Год									Характеристика товародвижения
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	
1) перерабатывающим предприятиям	96,0	53,0	21,0	24,5	19,8	15,2	16,0	15,9	13,1	Продукция реализуется на первичном рынке
2) населению в счет оплаты труда	2,0	11	23	3,6	1,1	0,8	0,6	0,3	0,3	
3) пайщикам в счет арендной платы за землю и имущественных паев	—	—	...	4,1	2,8	2,5	2,3	2,2	2,0	
4) на рынке, через собственные магазины, ларьки, палатки	2,0	24,0	37,0	13,0	8,2	7,1	6,6	5,3	4,5	
5) по другим каналам	—	12	19	54,7	68,1	74,4	74,5	76,3	80,1	Продукция поступает на вторичный рынок

Источник: рассчитано по данным Госстата Украины [5; 9].

... — нет данных.

В структуре реализации сельскохозяйственными предприятиями животноводческой продукции доля других каналов реализации в 2011 году составляла 58,9%, в 2012 году — 62,3% [9]. Это значит, что даже большая часть животноводческой продукции реализуется сельхозпредприятиями через посредников. Аналогичной является ситуация с реализацией продукции хозяйствами населения: в 2012 году 80% семян подсолнечника, 78% зерновых, 62% скота и птицы, 61% картофеля, 42% яиц, 12% сахарной свеклы реализовывалось ими по другим каналам, то есть через посредников [5].

Таким образом, результаты исследований показывают, что подавляющая часть сельхозпродукции попадает к коммерческим посредникам, контролирующим экспортные, оптовые и мелкооптовые товаропотоки, а также основные доходы от реализации. Известно, что сельское хозяйство, прежде всего растениеводство, характеризуется сезонностью производства, что обуславливает значительную амплитуду колебания цен реализации. Причем своего минимума они достигают в период сбора урожая и под конец календарного года, когда сельскохозяйственным предприятиям необходимо осуществлять расчеты с бюджетом.

Значительные объемы сельскохозяйственной продукции продолжают продаваться с поля вне официальных рыночных каналов (биржевая торговля, оптовые рынки и т. п.), что создает повод для теневых операций. Таким способом сельхозпроизводителями продается 60% зерна и сахара, 72% семян подсолнечника. Соответственно через ценовой механизм осуществляется перераспределение большей части прибыли в интересах различных посреднических структур, оперирующих на аграрном рынке.

Изложенное выше обуславливает вывод, что часть финансовых проблем аграрного сектора сконцентрирована в сфере сбыта продукции. Направление основных потоков продукции через коммерческие каналы сбыта с непрозрачными условиями купли-продажи, определение качества продукции и цен приводит к значительным финансовым потерям производителей. Из-за непрозрачности сбыта имеют место низкие цены на продукцию и наихудшая конъюнктура. Как утверждает председатель Союза сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов И. Томич, ежегодно украинские сельхозпроизводители теряют 6,5 млрд долл. США, продавая продукцию посредникам по низким ценам [10]. Кроме того, несовершенство обмена, которое предопределено прежде всего факторами институционального характера, становится причиной высоких трансакционных издержек и роста цен на конечную продукцию. В итоге стоимость продовольствия растет, рынок сужается, а товаропроизводители несут убытки.

Отсутствие научно обоснованных эффективных механизмов функционирования аграрного рынка в совокупности с другими проблемами, препятствующими развитию аграрного производства, обуславливает значительные диспропорции в потребительском спросе населения. В настоящее время лишь 27,3% среднесуточного рациона в Украине обеспечивается за счет потребления продукции животного происхождения (при установленном пороговом критерии 55%). Кроме того, если в 1990 году среднесуточная калорийность употребленных продуктов питания в расчете на одного человека в Украине составляла 3597 ккал, то в 2012 году — лишь 2954 ккал [11, с. 11]. Хотя для развитых стран мира норма потребления, ниже которой начинается процесс голодания, составляет 2800—3000 ккал на день. Данные Госстата Украины свидетельствуют, что фактические уровни потребления населением большинства основных видов продовольствия не отвечают научно обоснованным нормам (табл. 3).

В течение последнего десятилетия в Украине наблюдается однообразное жирово-углеводное питание большей части населения. Энергетическая ценность рациона как взрослых, так и детей обеспечивается углеводами на 60—80% за счет хлебобулочных и кондитерских изделий, картофеля и сахара. Значительно ниже норм в 2012 году потреблялось молока и молочных продуктов — 56% от рациональной нормы, мяса и мясопродуктов — 68%, плодов и ягод — 59%, рыбы и рыбопродуктов — 68%.

Таблица 3

Потребление основных видов продуктов питания населением Украины в расчете на одного человека (кг в год)

Виды продуктов питания	Рациональная норма потребления	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	Уровень 2012 года к рациональной норме, %
Мясо и мясопродукты	80	68,2	38,9	32,5	39,1	52,0	51,2	54,4	68
Молоко и молочные продукты	380	373,2	243,6	197,7	225,6	206,4	204,9	214,9	56
Яйца, шт.	290	272	171	164	238	290	310	307	106
Рыба и рыбопродукты	20	17,5	3,6	8,3	14,4	14,5	13,4	13,6	68
Хлеб и хлебопродукты	101	141,0	128,4	124,1	123,5	111,3	110,4	109,4	108
Картофель	124	131,0	123,8	134,5	135,6	128,9	139,3	140,2	113
Овощи и бахчевые	161	102,5	96,7	101,0	120,2	143,5	162,8	163,4	101
Плоды, ягоды, орехи, виноград	90	47,4	33,4	29,1	37,1	48,0	52,6	53,3	59
Масло и другие растительные жиры	13	11,6	8,2	9,3	13,5	14,8	13,7	13,0	100
Сахар	38	50,0	31,6	36,5	38,1	37,1	38,5	37,6	99

Источник: данные Госстата Украины [5; 9].

Лишь по таким позициям, как «хлеб и хлебопродукты», «картофель», «яйца», фактическое потребление в 2012 году превысило рациональную норму. Однако такое превышение по отмеченным группам продовольствия является свидетельством несбалансированности питания населения, которое пытается обеспечить собственные энергетические потребности за счет более доступных продуктов.

Результаты моделирования свидетельствуют: при сохранении тенденций незначительного роста потребления основных видов животноводческой продукции населением Украины рациональные нормы питания относительно молока могут быть достигнуты не раньше чем через двадцать лет, мяса и мясопродуктов — через двенадцать, плодов и ягод — через девять. Причем для сельского населения проблема еще острее.

Поскольку потребление продуктов питания по большинству видов находится ниже рациональных норм, то соответственно емкость внутреннего рынка продуктов питания является меньше экономически обоснованного уровня (табл. 4).

Таблица 4

Емкость внутреннего рынка продуктов питания в Украине (тыс. т)

Продукты питания	Фактические данные за 2012 год	Потенциальная емкость (экономически обоснованный уровень)	Уровень 2012 года к экономически обоснованному, +/–
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	2339,4	3640,0	–1300,6
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	9363,0	17290,0	–7927,0
Яйца (млн шт.)	14165,0	13195,0	970,0
Рыба и рыбопродукты	614,3	910,0	–295,7
Хлеб и хлебопродукты (в пересчете на муку)	5046,8	4595,5	451,3
Картофель	6368,3	5642,0	726,3
Овощи и бахчевые	7440,0	7325,5	114,5
Плоды, ягоды, виноград	2405,0	4095,0	–1690,0
Масло растительное	625,3	591,5	33,8
Сахар	1758,3	1729,0	29,3

Источник: расчеты автора на основе данных Госстата Украины [11, с. 8—9].

Хотя экономически обоснованный уровень мог быть значительно выше при условии сохранения того количества населения, которое было в 1990 году, данные табл. 4 подчеркивают колоссальный экономический потенциал развития аграрного сектора украинской экономики за счет внутреннего рынка. В настоящее время, по нашим расчетам, потенциал расширения внутреннего рынка продуктов питания в Украине (в постоянных ценах 2010 года) составляет порядка 10 млрд долл. США. В основу расчетов положены рациональные нормы питания, уровень производства отдельных видов продовольствия и цены на них.

Лишь фактическая емкость украинского рынка животноводческой продукции в 2012 году (в постоянных ценах 2010 года) является меньше уровня 1990 года на 7,5 млрд долл. США. В целом для достижения рациональных норм питания населением Украины потенциал расширения рынка животноводческой продукции (в постоянных ценах 2010 года) составляет 8,5 млрд долл. США. Кроме того, необходимо учитывать потенциал расширения рынка плодов и ягод, рыбы и рыбопродуктов, меда и т. д.

Выводы и предложения. Процесс формирования аграрного рынка в Украине пока еще находится на стадии становления, рынок далеко не в полной мере обеспечивает выполнение возложенных на него функций. С учетом преобладания на аграрном рынке экспортно ориентированных культур (что приводит к истощению почв, их деградации, распространению вредителей, грибков, болезней), а также незначительного удельного веса на нем животноводческой продукции (что обуславливает ее недопотребление значительной частью населения и составляет угрозу для интеллектуального развития нации) устойчивое развитие аграрного рынка в Украине не обеспечивается. Государство фактически самоустранилось от регулирования и координации экономических отношений на аграрном рынке, хотя именно оно должно обеспечивать условия для его стабильного развития.

Необходима разработка действенных мероприятий по стабилизации и развитию аграрного рынка, в первую очередь организации и упорядочению его посреднического сектора, инфраструктурных элементов [12], расширению возможностей интервенционных и залоговых закупок продукции, сбалансированию количественных и качественных параметров спроса и предложения, наращиванию емкости внутреннего рынка в интересах потребителей и сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Исследования показали, что существует необходимость нивелирования катастрофического отставания фактических уровней питания городского и сельского населения в Украине от рациональных норм и повышения качества потребления, прежде всего за счет стимулирования расширения спроса на сельскохозяйственную продукцию с помощью государства. Необходимым является создание условий для увеличения рыночного спроса на продукты питания, что, в свою очередь, посредством рыночных механизмов будет стимулировать рост предложения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ушачев И. Устойчивое развитие агропродовольственного сектора: основные направления и проблемы // Доклады пленарного заседания Второго Всероссийского конгресса экономистов-аграрников 13—15 февраля 2006 года. М.: Росинформагротех, 2006. С. 3—25.

2. Сельское хозяйство Украины в 2012 году: стат. сб. / Под ред. Н. Власенко. К.: Государственная служба статистики Украины, 2013. 402 с.

3. U. S. farm sector financial indicators, 2010—2014F [Электронный ресурс]: United States Department of Agriculture [Официальный сайт]. URL: http://ers.usda.gov/data-products/farm-income-and-wealth-statistics/us-and-state-level-farm-income-and-wealth-statistics-(includes-the-us-farm-income-forecast-for-2014).aspx#.Uygdt6h_tOI (дата обращения: 04.02.2014).

4. Баланс основных средств Украины за 2012 год: стат. бюлл. / Под ред. В. Пищейка. К.: Государственная служба статистики Украины, 2013. 23 с.

5. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]: [Официальный сайт]. URL: http://ukrstat.gov.ua (дата обращения: 26.02.2014).

6. Собкевич О., Русан В., Юрченко А., Скороход В. Развитие аграрного производства как предпосылка обеспечения продовольственной безопасности Украины. К.: НИСД, 2011. 39 с.

7. Юрченко А. Экономико-правовое обеспечение развития земельных отношений в рыночной экономической среде // Экономика АПК. 2003. № 4. С. 28—35.

8. Украинская модель аграрного развития и ее социоэкономическая переориентация: науч. докл. / Е. Бородина, В. Геец, А. Гуторов и др. К.: Ин-т экон. и прогнозир. НАНУ, 2012. 56 с.

9. Реализация продукции сельскохозяйственными предприятиями за 2012 год: стат. бюлл. / Отв. за вып. А. Прокопенко. К.: Государственная служба статистики Украины, 2013. 110 с.

10. Романько Я., Томич И., Ивченко В. и др. Кооперативы спасут сельхозпроизводство [Электронный ресурс]. URL: http://economics.unian.net/ukr/news/162807-kooperativi-vryatuyut-silgospvirobnitstvo.html (дата обращения: 22.01.2014).

11. Балансы и потребление основных продуктов питания населением Украины: стат. сб. 2012 / Под ред. Н. Власенко. К.: Государственная служба статистики Украины, 2013. 56 с.

12. Кирилюк Е. Н. Биржевая торговля сельскохозяйственной продукцией в Украине: проблемы и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 97—102.

REFERENCES

1. Ushachev I. Sustainable development of the agricultural-food sector: the main trends and challenges // Reports of the plenary session of the Second All-Russian Congress of Agricultural Economists. M.: Rosinformagrotekh, 2006. P. 3–25.

2. Agriculture of Ukraine in 2012: statistical collection, Edited by N. Vlasenko. K.: State Statistics Service of Ukraine, 2013. 402 p.

3. U. S. farm sector financial indicators, 2010–2014F [Electronic resource]: United States Department of Agriculture [The official site]. URL: http://ers.usda.gov/data-products/farm-income-and-wealth-statistics/us-and-state-level-farm-income-and-wealth-statistics-(includes-the-us-farm-income-forecast-for-2014).aspx#.Uygdt6h_tOI (date of viewing: 04.02.2014).

4. Balance of fixed assets of Ukraine for 2012: Statistical Bulletin. K.: State Statistics Service of Ukraine, 2013. 23 p.

5. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]: [The official site]. URL: http://ukrstat.gov.ua (date of viewing: 26.02.2014).

6. Sobkevich O., Rusan V., Jurchenko A., Skorohod V. Development of agricultural production as the prerequisite for food security of Ukraine. K.: NISD, 2011. 39 p.

7. Jurchenko A. Economic and legal support of development of the land relations in the market economic environment // AIC economics. 2003. Vol. 4. P. 28–35.

8. Ukrainian model of agrarian development and its socioeconomic reorientation: research report / E. Borodina, V. Geec, A. Gutorov, et al. K.: Institute of Economics and Forecasting, 2012. 56 p.

9. Selling of products by agricultural enterprises for 2012: Statistical bulletin. K.: State Statistics Service of Ukraine, 2013. 110 p.

10. Cooperative stores will rescue the agricultural production / Ya. Roman'ko, I. Tomich, V. Ivchenko, other [Electronic resource]. URL: http://economics.unian.net/ukr/news/162807-kooperativi-vryatuyut-silgospvirobnitstvo.html (date of viewing: 22.01.2014).

11. Balances and consumption of basic foodstuffs by the population of Ukraine: statistical collection 2012. K.: State Statistics Service of Ukraine, 2013. 56 p.

12. Kirilyuk E. N. Exchange trading of agricultural products in Ukraine: problems and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 97–102.

УДК 339.13:338.43
ББК 65.325.1+65.422

Bodnar Olga Vasilyevna,
candidate of economics, working on doctor's degree,
senior scientific worker of the department of pricing,
conjuncture and market infrastructure
of the National Scientific Centre
«Institute of Agrarian Economics»,
Ukraine, Kiev,
e-mail: olga_bodnar@mail.ru

Боднар Ольга Васильевна,
канд. экон. наук, докторант,
ст. науч. сотр. отдела ценообразования,
конъюнктуры и инфраструктуры рынка
Национального научного центра
«Институт аграрной экономики»,
Украина, г. Киев,
e-mail: olga_bodnar@mail.ru

ЦЕНОВОЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЕМКОСТИ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА УКРАИНЫ

PRICE ASPECT OF FORMATION OF THE DOMESTIC MARKET OF THE PLANT-GROWING PRODUCTION CAPACITY OF UKRAINE

В статье исследовано влияние ценового фактора на формирование емкости внутреннего рынка продукции растениеводства с учетом особенностей, присущих этому рынку. Произведен расчет натурального и денежного сегментов по отдельным видам продукции растениеводства. Определено, что внутренние рынки зерновых и масличных культур успешно адаптировались к новым условиям хозяйствования и находятся в довольно сильной зависимости от конъюнктуры мирового рынка. Картофелеводство, овощеводство, плодоводство, где основными производителями являются личные хозяйства, в основном подвергаются влиянию факторов внутреннего рынка. Освещены причины, позитивные и негативные проявления существующих особенностей этих отраслей, а также предложены пути устранения последних.

The article examines the price factor influence on the formation of the plant-growing production domestic market capacity taking into account the peculiarities characterizing the market. The natural and cash segments for certain types of crop production are calculated. It has been determined that the domestic markets of grains and oilseeds have successfully adapted to the new economic conditions and are significantly dependent on the world market conditions. The main producers of potato, vegetable, and fruit are private households, which are mostly affected by the domestic market factors. The reasons, positive and negative aspects of the existing features of these branches are studies, as well as the ways to eliminate the latter are proposed.

Ключевые слова: емкость внутреннего рынка, растениеводство, потребление, продовольственная безопасность, экспорт, фуражный фонд, семенной фонд, товарно-денежный оборот, ценовая ситуация, индекс потребительских цен, агрохолдинги, личные крестьянские хозяйства.

Keywords: domestic market capacity, plant-growing, consumption, food safety, export, forage fund, seeds fund, commodity-money turnover, price situation, consumers' prices index, agricultural holdings, private peasant household.

Постановка проблемы. Аграрный сектор Украины на сегодня является интенсивно развивающимся сегментом экономики, который формирует существенную часть ВВП страны. По итогам 2013 года в структуре ВВП удельный вес сельского хозяйства составил 9% (132,2 млрд грн), из которых две третьих обеспечивались за счет продукции растениеводства. Поэтому развитие отрасли растениеводства в значительной степени влияет на эффективность аграрного сектора экономики в целом. В условиях Украины она является приоритетной сферой производственной деятельности сельского населения, а значит, и важным фактором благополучия 14,1 млн человек сельского населения. Площадь земель сельскохозяйственного назначения составляет 41,5 млн га, из которых на душу населения приходится 0,91 га, в том числе площадь пашни — 32,5 млн га и на душу населения соответственно 0,71 га. Следует отметить, что это один из наилучших показателей среди стран мира. Будучи базовой отраслью, растениеводство обеспечивает потребительский спрос общества на продовольствие, отдельные промышленные отрасли сырьем, потребности животноводства в кормах.

Параметры обеспечения емкости внутреннего рынка растениеводческой продукции являются одними из государственных критериев реализации политики надлежащего уровня здоровья и продолжительности жизни. Наиболее информативным и влиятельным фактором формирования емкости рынка и ее внутренних соотношений выступает ценовой. В условиях открытости экономики, усиления роли глобализации во внутренних экономических процессах особенно актуальными являются исследования этого аспекта как исходной точки в продовольственной цепи «производство — переработка — торговля — потребитель».

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы развития внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции, факторы и особенности в формирования его емкости, а также усовершенствование механизма ценообразования на продукцию растениеводства на разных этапах развития аграрной экономики достаточно глубоко и детально исследовали такие известные ученые, как В. Р. Боев, Н. А. Борхунов, В. П. Галушко, В. М. Геец, О. И. Гойчук, С. М. Кваша, Л. О. Лигоненко, И. И. Лукинов, Б. И. Пасхавер, К. О. Прокопенко, В. Ю. Протасов, П. Т. Саблук, Э. О. Сагайдак, А. Ф. Серков, О. О. Сторожук, Р. И. Тринько, И. Г. Ушачев, А. М. Шпичак, О. В. Шубравская и многие другие.

Целью статьи является определение влияния ценового фактора на формирование емкости внутреннего рынка продукции растениеводства с учетом особенностей, присущих этому рынку, разработка рекомендаций для оптимизации его функционирования, устранения ценовых

диспропорций и нестабильности ценовой конъюнктуры.

Изложение основного материала исследования. В аграрном секторе начиная с периода развития рыночных отношений в национальной экономике, как и в других отраслях, произошли существенные изменения. К новым условиям хозяйствования достаточно успешно адаптировались производители зерна, семян подсолнечника, рапса, сои. Объемы производства указанной продукции увеличиваются. Она пользуется постоянным спросом на внутреннем рынке и достаточно конкурентная на внешнем. Основополагающим в этой ситуации является взаимодействие ряда факторов, которые иногда уступают друг другу по приоритетности в зависимости от изменения ситуации.

Во-первых, конкурирующими партнерами в производстве зерна выступают крупные специализированные структуры — агрохолдинги. Они обеспечивают около 20% ежегодного валового сбора зерновых культур, из них пшеницы — 23%, кукурузы — 40%, ячменя — 16% [1]. Агрохолдинги часто имеют свою собственную производственную инфраструктуру и логистические объекты, что позволяет им осуществлять производство и торговлю с минимальными затратами.

Во-вторых, сохраняется высокий уровень культуры агропроизводства, в частности применение более эффективных агротехнологий, использование семян высокоурожайных сортов с лучшими адаптивными свойствами, более модернизированная техническая оснащенность зерновой отрасли. В результате это позволяет наращивать производство с дополнительной окупаемостью затрат.

В-третьих, инфраструктура для хранения и транспортировки зерна в течение относительно короткого срока достигла современных стандартов. Для перевозки крупных партий зерна на традиционных маршрутах используется специализированный транспорт — железнодорожный, водный, автомобильный, реализуются инфраструктурные проекты в области речного транспорта, что позволит в будущем значительно сократить расходы.

В-четвертых, произошли структурные трансформационные изменения на мировом рынке. В связи с развитием рынка биотоплива и растущими потребностями в продовольствии значительно вырос спрос на зерновые культуры, в частности кукурузу. На фоне этого снизились объемы экспорта продукции тяжелой промышленности, то есть возникла основа для изменения специализации Украины в международном разделении труда.

В-пятых, стабилизировалось ежегодное производство зерна в объемах не менее 46—48 млн т, что гарантирует стране одно из приоритетных мест среди мировых экспортеров указанного товара. Экспорт зерна стал важным источником поступления в страну валютных потоков. Объем последних в 2012 году составил 7 млрд долл. США, или 10% от всего товарного экспорта Украины, что в 8,1 раза больше по сравнению с 2004 годом.

В аналогичных условиях осуществляется ценообразование на рынках масличных культур, хотя их товарные объемы сосредоточены внутри страны и направлены на экспорт несколько меньше. Однако они также являются существенным источником валютных поступлений от поставок на внешние рынки, объем которых составил 4,2 млрд долл. США, или 6% от товарного экспорта Украины, что в 7,7 раза больше по сравнению с 2004 годом. Проблемным вопросом в данном случае оказалось то, что стабильный спрос и сравнительно высокая доходность семян подсолнечника и рапса в ряде случаев вызывают перенасыщение севооборотов указанными культурами. Как следствие, плодородие почвы в последующие периоды снижается. Площади посева масличных культур возросли до 7,2 млн га, что в 1,8 раза больше по сравнению с 2004 годом, на фоне сокращения площадей кормовых и зернобобовых культур, сахарной свеклы.

Безусловно, для нашей страны чрезвычайно важны успехи на международном уровне. Кроме того, экспорт сегодня является единственным каналом разгрузки внутреннего рынка зерна в условиях растущего предложения и обеспечивает доходность для непосредственных товаропроизводителей. С другой стороны, значительная часть объемов экспорта в производстве (зерновые — 60%, растительное масло — 92%) вызывает определенную зависимость динамики цен на внутреннем рынке от конъюнктуры мирового рынка этих товаров (табл. 1). Засуха и другие неблагоприятные погодные условия или высокий урожай в странах — основных производителях находят отражение в ценовой динамике отечественного рынка.

Также повышенный спрос и рост цен на зерновые и масличные культуры в мире происходит по ряду причин. В частности, рост цен на нефть и энергоносители обусловил использование этих культур в качестве сырья для получения альтернативных источников, что частично перевело вышеназванные культуры в категорию энергетических; высокие темпы развития стран Азии, увеличение численности населения в мире; климатические изменения, ограничивающие используемые земельные и водные ресурсы, и др. [2].

Таблица 1

Динамика показателей баланса отдельных видов продукции растениеводства

Показатель	Зерновые		Растительное масло		Картофель		Овощи		Плоды	
	2000	2012	2004	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012
Объем, тыс. т:										
производства	24459	46216	1394	4067	19838	23250	6195	10815	1966	2465
экспорта	1330	27798	882	3742	1	7	30	346	88	351
импорта	1010	228	180	231	11	23	29	213	179	1171
Доля экспорта в производстве, %	5,4	60,1	63,3	92,0	0	0	0,5	3,2	4,5	14,2
Потери, тыс. т.	309	1491	43	40	162	2914	177	1077	81	210
Производство на душу населения, кг	475	1013	29	89	385	510	120	237	38	54

Однако стоит отметить, что Украина и сама в ряде случаев является инициатором косвенного влияния на снижение собственных внутренних цен. Речь идет о том, что, занимая одно из первых мест в формировании мирового предложения кукурузы и растительного масла, значительными поставками за пределы страны Украина приводит к снижению мировых цен, что соответственно воздействует и на ценовую ситуацию на внутреннем рынке.

Сравнительно небольшое снижение мировых цен вызывает дестабилизацию внутреннего рынка, значительные финансовые потери сельскохозяйственных товаропроизводителей. В частности, в 2013 году в период сбора урожая на рынке зерна и семян подсолнечника Украины произошло более чем двукратное повторение ценовых колебаний мирового рынка этих культур. Кроме того, их экспортная ориентированность обусловила синхронность в динамике цен этих товаров на внутреннем рынке (рис. 1).

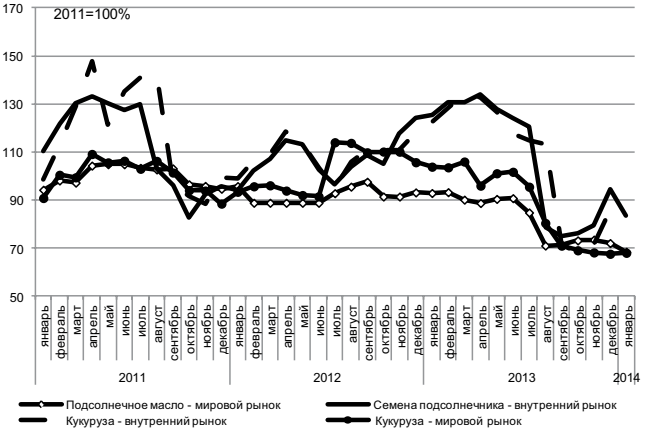


Рис. 1. Динамика индексов цен на кукурузу и семена подсолнечника на внутреннем и мировом рынках

Следует отметить, что ежегодные сезонные колебания, которые ранее наблюдались на рынке зерна и были обусловлены избыточным предложением в период сбора урожая, на сегодняшний день нивелируются из-за повышенного спроса на мировом рынке. Учитывая это, сельскохозяйственный товаропроизводитель, который осуществляет свою деятельность в таких условиях ценообразования, практически лишен возможности видения, по крайней мере, краткосрочной перспективы.

Совсем иная ситуация наблюдается в развитии ряда исконно украинских отраслей (овощеводство, картофелеводство, садоводство и др.). Причины ценовой нестабильности на рынках овощей, картофеля и плодов находятся в плоскости исключительно внутренних факторов. Объемы экспорта здесь небольшие. Практически вся произведенная продукция потребляется внутренним рынком. Производителями остаются преимущественно личные подсобные хозяйства населения. В Украине на фоне некоторого роста объемов производства указанных культур, как и в России, все острее проявляются проблемы товародвижения к потребителю [3; 4, с. 86]. Практически не произошло восстановления специализированных производственных структур после ликвидации большого количества совхозов, которые были основными поставщиками овощей, имели достаточно тепличных сооружений, пунктов первичной переработки овощей и овощехранилищ, тарные цехи, специализированный транспорт и т. д. Ликвидированы заготовительные конторы Укркоопсоюза, которые обслуживали товаропотоки овощей, картофеля, плодов, поступавших от личных хозяйств, и направляли их в торговлю, включая ряд соседних европейских стран. При отсутствии надлежащей материально-технической базы овощеводство и картофелеводство остаются отраслями с недостаточным уровнем механизации. Значительно увеличились объемы потерь этой продукции (см. табл. 1). Большое количество выращенной продукции гниет и не используется по назначению. Также на грани упадка оказались такие традиционные в прошлом отрасли, как льноводство и хмелеводство. В последние годы наблюдается негативная тенденция увеличения объемов импорта картофеля, овощей, плодов, для производства которых в Украине есть все возможности и предпосылки (см. табл. 1). Завозится продукция из Польши, Египта, Израиля, Турции, то есть из стран, где природно-климатические условия их выращивания значительно хуже по сравнению с отечественными. Потребители часто вынуждены покупать достаточно дорогие и ниже по вкусовым качествам яблоки из Польши, тогда как выращенные украинскими садоводами к оптовому рынку не доходят.

Вышеупомянутые факторы способствуют ярко выраженным сезонным ценовым колебаниям на рынках этих видов продукции (рис. 2). Превалирование предложения с началом нового сезона снижает цены товаропроизводителей, которые вынуждены продавать свою продукцию, не имея надлежащих помещений для хранения. Разница между максимальным и минимальным уровнем цен в течение маркетингового года может достигать 2—3-кратного размера. Овощи, картофель, плоды реализуются ими в основном мелким посредникам, которые в дальнейшем ее поставляют на городские рынки. Фермеры, которые имеют возможность сформировать более крупные однородные партии товара, поставляют продукцию на оптовые базы или непосредственно под реализацию в супермаркеты.

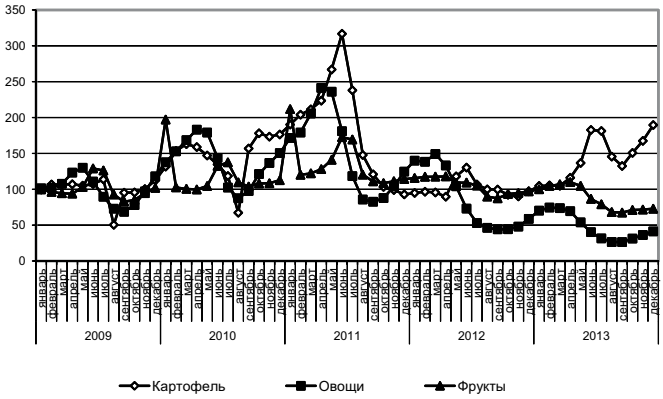


Рис. 2. Динамика индексов цен на картофель, овощи и фрукты на внутреннем рынке Украины

Ценовые колебания на рынках продукции растениеводства находят свое отражение в ценовой ситуации на рынке продовольствия (рис. 3). Это в ряде случаев приводит к социальным возмущениям и всплескам ажиотажного спроса. Следует отметить, что результаты мониторинга цен на продовольственные товары, особенно те, которые относятся к категории социально значимых, постоянно находятся в поле зрения органов государственного управления. Однако часто их реагирование бывает запоздалым и более напоминает своеобразное «тушение пожара», чем необходимые превентивные меры. Для сравнения: сопоставление изменений индекса потребительских цен в части продовольственных товаров (Customer price index for food) и индекса цен на полевые культуры в США также свидетельствует о наличии значительных колебаний на рынке растениеводческой про-

дукции, однако и о большей устойчивости и стабильности цен на продовольствие в этой стране [5].



Рис. 3. Изменения помесячных индексов потребительских цен на продукты питания и цен реализации растениеводческой продукции в Украине

Исследованиями установлено, что рост стоимости продовольственной части потребительской корзины за последние 12 лет в большей степени обусловлен повышением цен на продукты питания, чем ростом уровня потребления в натуральном виде (табл. 2). В части продукции растениеводства особенно ярко выражена ситуация по овощам, где количество потребления возросло на 2%, а расходы увеличились в 3,4 раза. За указанный период времени на один процент роста потребления приходится 188% увеличения его стоимости. В целом расходы на питание за данный период выросли почти в 5,8 раза при ежегодном росте 12—20%. То есть увеличение доходов населения далеко не в полной мере реализуется в повышении покупательной способности последнего, а значительная его часть покрывает рост цен на продовольствие.

Таблица 2

Зависимость емкости рынка продовольствия растениеводческого происхождения от изменения ценового фактора

Виды продовольствия	Прирост, 2012 год к 2000-му, %		Прирост цен на продовольствие на 1% прироста потребления, раз
	уровня потребления	цен на продовольствие	
Хлеб и хлебопродукты	0	395,6	—
Картофель	-25,5	144,3	—
Овощи и бахчевые	2,0	376,9	188,4
Плоды, ягоды, виноград	90,0	410,0	4,6
Сахар, конд. изделия	14,8	340,6	23,0
Растительное масло	20,0	383,6	19,2

Также следует отметить особенности формирования емкости рынка сельскохозяйственной продукции, в частности продукции растениеводства, в условиях Украины. Значительная часть произведенной сельскохозяйственной продукции и продовольствия в процессе движения к потреблению не проходит через товарно-денежные отношения. Часто производитель является и непосредственным потребителем собственной продукции, которая по методике Государственной службы статистики Украины оценивается по текущим рыночным ценам [6]. С одной стороны, такое явление имеет свои положительные стороны. В частности, продукция производится хозяйствами населения для собственного потребления, поэтому ее качество достаточно высоко. Хотя эта продукция не сертифицируется как органическая, сам факт необходимости обеспечения себя, своих детей и родных качественным и безопасным продовольствием является мощным стимулом соблюдения параметров, которые заложены даже в международных стандартах. Объем спроса в этом сегменте остается стабильным и не зависит от ценовой ситуации на рынке, для него характерна низкая эластичность. Кроме того, еще один не менее важный позитивный аспект, который нужно подчеркнуть. Одним из факторов, определяющих уровень продовольственной обеспеченности страны, является именно самообеспечение населения продовольствием [7, с. 43]. Однако в странах с развитой экономикой такая ситуация практически отсутствует. В Украине низкий уровень занятости населения на селе и низкий уровень заработной платы (в 2012 году ее уровень был на 34% ниже, чем в среднем по народному хозяйству) вынужденно обусловили необходимость высокого уровня самообеспеченности сельского населения продуктами питания, в том числе растительного происхождения (картофеля — 84%, овощей — 49%, фруктов и ягод — 33,7%).

Итак, особенностью емкости внутреннего рынка в Украине, в том числе растениеводства, с учетом реального платежеспособного спроса населения является то, что весь объем потребленной и использованной сельскохозяйственной продукции и продовольствия составляет совокупную емкость внутреннего потребления. Эта емкость состоит из двух частей: первая, которая проходит товарно-денежные отношения и составляет емкость внутреннего потребительского рынка, и вторая — натуральная. Последняя лишь исчисляется по средним рыночным ценам, но функционирует без денежной массы, которая сопровождала бы ее товарный оборот (рис. 4).



Рис. 4. Оценка реальной ситуации в Украине относительно емкости внутреннего рынка с учетом товарно-денежного и натурального оборота

Нами была определена величина натурализованного сегмента среди ряда рынков растениеводческой продукции, что обусловливает особенности определения фактической емкости внутреннего рынка по этим видам. Наибольшая его часть, которая дошла до конечного использования, минуя товарно-денежные отношения, присутствует в совокупной емкости внутреннего потребления картофеля и овощей (табл. 3). Это обусловлено структурой производства по категориям товаропроизводителей. Сейчас 97% картофеля и 86% овощей производится в хозяйствах населения. Следует отметить, что такая ситуация отсутствует в странах с развитой экономикой, где производство осуществляется на специализированных предприятиях. Здесь за счет монопро-

изводства достигается возможность минимизации затрат, высокой интенсификации и эффективности производственного процесса.

Таблица 3

Расчет фактической емкости внутреннего рынка отдельных видов продукции растениеводства в условиях 2012 года

Показатель	Совокупная емкость фактического внутреннего потребления, тыс. т	Емкость внутреннего спроса вне товарно-денежных отношений, тыс. т	Фактическая емкость внутреннего рынка, тыс. т
Зерно	28698	9867	18831
в том числе:			
фонд потребления	6653	35	6618
фуражный фонд	16147	8401	7746
расходы на посев	2953	886	2067
Картофель	23636	18710	4926
в том числе:			
фонд потребления	6394	2617	3777
фуражный фонд	7434	7434	0
расходы на посадку	5873	5745	128
Овощи	10224	4472	5752
в том числе:			
фонд потребления	7452	1702	5750
фуражный фонд	1568	1568	0
расходы на посев	127	125	2
Плоды, ягоды, виноград	3277	549	2728
в том числе:			
фонд потребления	2432	339	2093

Рассмотрим ситуацию по статьям баланса отдельных видов растениеводческой продукции. Товаропроизводители с целью экономии финансовых ресурсов формируют семенной фонд частично за счет собственного производства семенного материала. Значительное количество семян зерновых колосовых культур производится непосредственными их товаропроизводителями, несмотря на то что их качество отвечает качеству более низких репродукций. Специфика семян сортов зерновых колосовых культур обусловливает сохранение в последующих поколениях своих ценных признаков, в отличие от кукурузы, гибриды которой требуют ежегодного обновления и продуцируют высокую урожайность лишь в первый год посева.

Формирование фуражного фонда зерновых у сельскохозяйственных производителей также в большинстве своем происходит за счет собственных ресурсов. Личные крестьянские хозяйства практически полностью используют производимое зерно для кормления животных. Кроме того, те средне- и крупнотоварные сельскохозяйственные предприятия, основной специализацией которых является производство продукции животноводства, выращивают зерновые, в основном кукурузу, для обеспечения собственных кормовых потребностей.

В научных кругах ведется дискуссия относительно методики оценки произведенных в хозяйстве зерновых кормовых ресурсов. Часть хозяйств учитывает произведенное в собственных подразделениях зерно по рыночным ценам, что соответствующим образом занижает доходность животноводческих подразделений хозяйства, теряется объективность формирования затрат животноводческой продукции. По нашему мнению, учет продукции, который отображает движение между подразделениями одного хозяйства, должен происходить по ее себестоимости.

Среди вышеперечисленных видов продукции, по нашему мнению, особого внимания заслуживает исследование емкости внутреннего рынка картофеля, по производству которого на душу населения Украина занимает второе место в мире (510 кг). Объем этой продукции в Украине в сфере товарно-денежных отношений составляет лишь 20,8%, а за их пределами — соответственно 79,2%, в том числе на кормление животных — 31,5% (рис. 5).

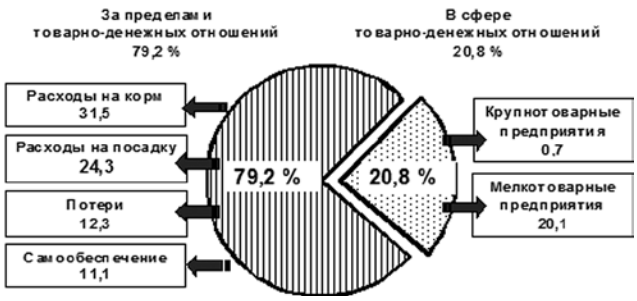


Рис. 5. Структура использования картофеля в Украине, %

Такие объемы в 3,8 раза превышают нормы кормления картофелем и в 2012 году составили 6931 тыс. т. Характерно, что с уменьшением поголовья свиней в хозяйствах населения от 6 млн голов в 1995 году до 4 млн голов в 2012-м использование картофеля на корм увеличилось соответственно от 4,3 до 6,9 млн т. Подобное возникло как следствие неизменных объемов производства и доли кормового картофеля при сокращении поголовья свиней. Однако, по нашему мнению, здесь имеют место недостатки в учете, но они не меняют общей тенденции.

Вместе с тем такая ситуация на рынке картофеля является вынужденной мерой и обусловлена следующим:

— низкой покупательной способностью населения, что побуждает к самообеспечению данным продуктом;

— отсутствием альтернативных вариантов использования картофеля в личных хозяйствах населения из-за неразвитости сбытовой кооперации, что вызывает низкую товарность производства картофеля. В Украине в промышленную переработку поступает лишь 2% ее валового сбора, тогда как в США и Германии эти показатели составляют соответственно 60 и 50%;

— производство картофеля на 97% объема обеспечивается более 5 млн мелких разрозненных товаропроизводителей, которые являются также потребителями продукции;

— ментально-психологическим фактором, ведь в сознании людей после потрясений послевоенных лет запечатлено то, что картофель является своеобразной страховкой от голода.

К негативным проявлениям этой ситуации относится низкая производительность труда и низкая конкурентоспо-

собность отечественной продукции, а также вынужденный перерасход картофеля на корм животных, поскольку так называемый кормовой картофель некуда реализовывать. Такие значительные перерасходы дорогих по стоимости питательной единицы кормов является не чем иным, как кормлением «ассигнациями». При этом стоимость кормовой единицы картофеля в 7 раз превышает соответствующую стоимость зерновых. Кроме того, в связи с отсутствием надлежащих условий для хранения картофеля потери его составляют более 10%.

Как положительную сторону этого явления следует указать, что натурализованное мелкое крестьянское хозяйство в условиях различных проблем было и еще остается обособленным объектом по обеспечению продуктами питания своих семей и семей в городах и городках, а также реализации излишков на рынках. Подтверждением этого является тот факт, что начиная с 1990 года по таким видам продовольствия, как картофель и овощи, объемы производства в личных крестьянских хозяйствах не только не снизились, но и возросли, что гарантировало обеспечение нижнего предела емкости внутреннего продовольственного потребления и самозанятости сельского населения в условиях безработицы.

Устранение указанных недостатков возможно через повышение покупательной способности населения, переход на крупнотоварное специализированное производство, развитие сбытовой инфраструктуры. Это позволит минимизировать потери, значительно повысить производительность труда и расширить товарно-денежные отношения. При наличии эффективного сбыта излишков продукции для производства крахмала, биоэтанола есть возможность оптимизировать кормление скота, покупать рациональные концентрированные корма для кормления животных, а не использовать с этой целью картофель.

Особенность формирования емкости внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции в Украине обусловлена еще и изменением соотношения между ценами отдельных видов продукции во времени, что ярко прослеживается на протяжении 1910—2011 годов. Так, если в 1910 году соотношение между ценой пшеницы и картофеля равнялось 1:0,2, то в 2011 году — 1:2 [8, с. 45]. Как видим, состоялись десятикратные изменения в уровне в пользу картофеля. Причиной этого стала ситуация, при которой производительность труда в зерновом производстве возросла несравненно более быстрыми темпами по сравнению с отраслью картофелеводства, где технология производства в личных крестьянских хозяйствах осталась практически неизменной за сто лет.

Выводы и предложения. Растениеводство на сегодня обеспечивает значительную часть ВВП аграрного сектора и является приоритетной сферой деятельности сельского населения. В процессе развития одни отрасли, такие как производство зерновых и масличных культур, успешно адаптировались к новым условиям хозяйствования, их экспорт обеспечивает поступление в страну значительных валютных потоков. Ценовая ситуация на рынках этих культур находится в довольно сильной зависимости от конъюнктуры мирового рынка. При этом картофелеводство, овощеводство, плодоводство, где основными производителями являются личные хозяйства, подвергаются в основном влиянию факторов внутреннего рынка. Тут остро проявляются проблемы товародвижения к потребителю.

Ценовые колебания на рынках продукции растениеводства часто находят свое отражение в ценовой ситуации на рынке продовольствия. Рост стоимости продовольственной части потребительской корзины в большей степени обусловлен повышением цен на продукты питания, чем ростом уровня потребления в натуральном виде.

В Украине значительная часть произведенной сельскохозяйственной продукции и продовольствия в процессе движения к потреблению обходит товарно-денежные отношения. Наиболее натурализованный сегмент среди рынков растениеводческой продукции присутствует при внутреннем потреблении картофеля, овощей, фруктов. Это обусловлено низким уровнем специализации производства и покупательной способности населения, особенно сельского.

Для оптимизации функционирования, устранения ценовых диспропорций и нестабильности ценовой конъюнктуры на рынках продукции растениеводства необходимо:

— осуществлять диверсификацию направлений использования произведенного зерна и в условиях повышения платежеспособности населения уйти от превалирования экспорта, что повысит емкость внутреннего рынка;

— государственными, экономическими и техническими методами, мерами содействовать устранению существующей значительной доли натурального потребления отдельных продуктов питания в Украине, которая сейчас, с одной стороны, обеспечивает большую устойчивость (живучесть) в кризисных ситуациях развития сельского хозяйства, а с другой — значительно тормозит производительность труда;

— создавать условия для перевода производства, например картофеля, из личных крестьянских хозяйств в специализированные, развития обслуживающей кооперации и организации эффективного сбыта, что в конечном результате приведет к использованию остатков картофеля не на кормление животных, а на переработку на крахмал, спирт, биоэтанол и т. п.;

— разработать четкую стратегию государственной поддержки развития оптовых рынков сельскохозяйственной продукции, что позволит формировать эффективный механизм координации производства, и сбыта сельхозпродукции [3, с. 76];

— повышать уровень продовольственной и ценовой доступности продуктов питания в Украине через разработку и внедрение адресной помощи малообеспеченным слоям населения, что ослабит давление на государственный бюджет и уменьшит дифференциацию в уровнях потребления населением продуктов питания.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Крупнейшие аграрные компании Украины: на пороге реструктуризации. AgriSurvey. 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.myland.org.ua/index.php?id=2930&lang=uk (дата обращения: 10.03.2014).

2. Кобута И., Сикачина А., Жигадло В. Экономика экспорта пшеницы в Украине. ФАО. 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/Policy_Stdies/Ukrain_wheet_2012_ru.pdf (дата обращения: 10.03.2014).

3. Воскобийник Ю. П. Проблемные аспекты развития и державного регулирования оптовых рынков сельскохозяйственной продукции: опыт Украины // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 73—77.

4. Котляров И. Инструменты обеспечения доступа фермеров к рынкам сбыта // Вопросы экономики. 2013. № 3. С. 86—91.

5. Food Price Outlook. USDA. ERS [Электронный ресурс]. URL: http://www.ers.usda.gov/data-products/food-price-outlook/charts.aspx#.UzUsTvl_sbY (дата обращения: 10.03.2014).

6. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. URL: http://ukrstat.gov.ua (дата обращения: 10.03.2014).

7. Шапкина Л. Н. Сущность и характеристики категории «продовольственная безопасность» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 42—46.

8. Шпичак О. М. Сільське господарство України на початку та в кінці XX століття. К.: IAE, 2000. 74 с.

REFERENCES

1. The largest agricultural companies in Ukraine: on the verge of restructuring. AgriSurvey. 2011 [Electronic resource]. URL: http://www.myland.org.ua/index.php?id=2930&lang=uk (date of viewing: 10.03.2014).

2. Kobuta I., Sikachina A., Zhygadlo V. Economics of wheat export in Ukraine. FAO. 2012 [Electronic resource]. URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/Policy_Stdies/Ukrain_wheet_2012_ru.pdf (date of viewing: 20.01.2014).

3. Voskobiynik Yu. P. Problem aspects of agricultural products wholesale markets development and government control: experience of Ukraine // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 73–77.

4. Kotliarov I. Tools for farmers' access to sales markets // Economic Problems. 2013. № 3. P. 86–91.

5. Food Price Outlook. USDA. ERS [Electronic resource]. URL: http://www.ers.usda.gov/data-products/food-price-outlook/charts.aspx#.UzUsTvl_sbY (date of viewing: 03.03.2014).

6. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. URL: http://ukrstat.gov.ua (date of viewing: 03.03.2014).

7. Shapkina L. N. Essence and characteristics of the «food security» category // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 42–46.

8. Shpychak A. M. Agriculture of Ukraine at the beginning and at the end of the twentieth century. K.: IAE, 2000. 74 p.

УДК 338.5:004
ББК 65.256:32.973

Proshchalykina Alina Nikolaevna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department of economic theory
and international economics
of the Cherkassy National University
named after Bogdan Khmelnytskyi,
Ukraine, Cherkassy,
e-mail: pros-alina@ya.ru

Прощалыкина Алина Николаевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономической теории
и международной экономики
Черкасского национального университета
им. Богдана Хмельницкого,
Украина, г. Черкассы,
e-mail: pros-alina@ya.ru

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

FEATURES OF PRICING ON INFORMATIONAL PRODUCTS AND SERVICES

В статье раскрыта специфика формирования цен на информационные товары и услуги. Доказано, что ценообразование в информационном секторе формируется в результате взаимодействия всех участников рынка. Показано, что интенсивное развитие информационно-коммуникационных технологий обусловливает удешевление процесса тиражирования информации, в результате чего предельные расходы производства информационных товаров снижаются. Существенным фактором, противодействующим снижению цен на информационные продукты и услуги, выступает право интеллектуальной собственности. Рассмотрены модели ценообразования на информационную продукцию. Раскрыта специфика формирования цены на информационные товары и услуги под влиянием факторов минимального и максимального уровня цены.

The article has revealed the specifics of forming of prices on informative goods and services. It has been proven that pricing in the informational sector is formed as a result of cooperation of all market participants. It has been shown that intensive development of the information-communication technologies stipulates reduction of prices on information reproduction process, which results in decreasing of the maximum production costs of the information products. The substantial factor, which counteracts the price-cutting for information products and services, is the right of intellectual ownership. The models of pricing for information products have been examined. The specifics of the price formation for information products and services affected by the factors of minimum and maximum price levels has been revealed.

Ключевые слова: информационный продукт, информационная услуга, цена информационного товара, механизм ценообразования, информационная сфера, модель версионирования, параметрические модели цены, ступенчатые мо-

дели цены, вероятностные модели цены, интеллектуальная собственность, инновационное лидерство.

Keywords: information product, information service, information goods price, pricing mechanism, information sphere, model of optioning, parametric models of price, stepped models of price, probabilistic models of price, intellectual property, innovative leadership.

Постановка проблемы. Стремительный рост информационного сектора экономики в XXI веке обусловил необходимость формирования эффективных механизмов развития информационного рынка. Для понимания всей системы экономических отношений, изменяющихся и возникающих под влиянием информационных технологий, необходимо дальнейшее развитие теории стоимости и цены на информационные продукты и услуги. Цена была и остается основным инструментом, который обеспечивает повышение эффективности производства, а также единство интересов субъектов рыночных отношений. На основе выявления сущностных особенностей ценообразования, определения структуры цены, ценовых пропорций формируется основа для анализа функционирования информационного рынка, возможностей и перспектив развития информационной экономики. Это, в свою очередь, обусловливает необходимость создания теоретических предпосылок для дальнейшего развития практического механизма ценообразования на информационные продукты и услуги.

Анализ последних исследований и публикаций. Теории информационного общества начали активно развиваться со второй половины XX века. Вопросы активизации информационного сектора в экономике и развития информационного рынка изучают многие зарубежные и отечественные ученые. В частности, вопросы ценообразования в научных и информационных отраслях, в том числе в условиях асимметрии информации, изучают О. Антипина, К. Вальтух, Н. Вулкан, Х. Вэриан, В. Иноземцев, Р. Нижегородцев, О. Ши, Д. Ульх, А. Чухно и др.

Однако необходимо дальнейшее усовершенствование теоретико-методологической базы исследований процессов ценообразования на информационные продукты и услуги. В частности, вопросов относительно факторов формирования цен на информационные продукты, методов и моделей цен, соотношения категорий стоимости и цены.

Целью статьи является выявление особенностей ценообразования на информационные продукты и услуги.

Изложение основного материала. Активное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) во второй половине XX века обусловило возрастание роли информации и знаний в развитии экономики, повлекло изменение структуры экономик развитых стан мира. В настоящее время информатизация и интеллектуализация труда все больше влияют на формирование не только затрат, но и полезности товаров и услуг, когда степень ее осознания определяется прежде всего теми наработками и решениями, которые касаются науки, сферы информатизации и управления. Причем в условиях углубления асимметрии информации оценка полезности играет всевозрастающую роль в процессах ценообразования. Такие тенденции обусловили модификацию теоретических основ формирования стоимости и цены.

В условиях формирования информационной экономики в товар превратились информационные продукты и услуги, однако ценообразование на них оказалось намного более сложной проблемой, чем ценообразование на других рынках. Продукция информационного производства используется во всех отраслях экономики с разными нормами рентабельности, разными являются качество и актуальность информации, а конечная стоимость зависит от полезности для конкретного потребителя.

Специфика ценообразования на информационные продукты связана с особенностями, которые кардинально отличают информацию от других товаров. Среди этих особенностей наиболее важными являются такие:

1) конечная стоимость информации зависит от ее полезности для отдельного потребителя, в связи с чем растут расходы, связанные с приспособлением к индивидуальным потребностям потребителя;

2) потребление информации связано с необходимостью адресности информации, обусловленной разной подготовленностью потребителя. В связи с этим продавцы должны использовать разные способы предоставления и доставки информации, что также влияет на стоимость информационных товаров и услуг;

3) тиражирование информации дешевое из-за минимальных материальных затрат. Это дает возможность наращивать объемы продукции без существенных расходов ресурсов и времени. К тому же характер потребления информации неразрушающий, благодаря чему она многократно может быть использована производителем;

4) производство информации требует более совершенных технических средств (то есть средств труда) и высококвалифицированной рабочей силы. Этот факт обусловливает высокие затраты на разработку и производство нового продукта;

5) информационные продукты со временем теряют свою первичную потребительскую стоимость из-за того, что по мере старения информация теряет свою актуальность;

6) важной стратегией ценообразования становится инновационное лидерство, которое направлено на получение максимального эффекта от масштаба с учетом расходов на правовую защиту нововведения и защиту от неправомерного копирования;

7) производители несут риски возможности разглашения содержания или несанкционированного копирования и распространения информационных продуктов, которые еще не прошли процедуру правовой защиты.

Названные особенности информации как товара доказывают, что ценообразование в информационном секторе формируется в результате взаимодействия всех участников рынка.

Еще одна специфическая особенность информационного товара связана со стремлением к нулю предельных издержек производства. Это создает объективную предпосылку для развития нелегального тиражирования информационных товаров, поэтому защита прав интеллектуальной собственности способствует развитию информационного производства [1, с. 6].

Процесс формирования цены на информационные товары и услуги включает несколько этапов.

1) определение факторов, влияющих на цену: внутренних, связанных со спецификой производства, и внешних, рыночных;

2) определение целей ценообразования (максимизация прибыли; увеличение части рынка; вытеснение конкурентов; привлечение постоянных покупателей и др.);

3) выбор метода ценообразования;

4) разработка ценовой стратегии предприятия;

5) корректировка цены с учетом условий рынка и возможных рисков [2].

Цену информационной продукции и услуг невозможно установить, учитывая лишь расходы на ее производство. Более важным условием становится экономический эффект от применения научных знаний в производстве, цены на конечные товары и услуги. На ценообразование влияет множество внешних и внутренних факторов, которые обуславливают гибкость цен на информационные продукты и услуги (рис.)



Рис. Факторы, влияющие на ценообразование информационных товаров и услуг

Специфика информации как товара и развитие информационного рынка обусловливают увеличение факторов, влияющих на цену. Динамически изменяются факторы спроса и предложения, конкурентная ситуация на рынке, изменяется институциональная среда, государственная политика ценообразования, налоговая политика, развиваются разного рода неформальные связи и т. п. Кроме того, современный экономический анализ, маркетинговые исследования невозможно представить без основательного учета психологических факторов поведения потребителей. Все эти факторы будут способствовать развитию теории ценообразования на информационные продукты и услуги.

Длительное время для оценки информационной продукции и услуг использовали затратные методики или приводили цену в соответствие с предыдущим образцом товара. Однако динамичное развитие сферы ИКТ, многообразие производимой продукции и изобретение абсолютно новых видов информационных товаров и услуг обусловили появление новых методов ценообразования. Для общества в целом стала важна не только экономия расходов, но и рост общественного благосостояния, межотраслевой эффект от внедрения ИКТ.

Исследование методологических основ ценообразования на информационном рынке позволило выделить несколько групп методов формирования цен на информационные продукты (табл.)

Таблица

Методы модели ценообразования на информационные товары и услуги

Характеристика спроса	Методы ценообразования	Модели ценообразования
1	2	3
Массовый спрос	Затратные, ориентированные на себестоимость	Модель «затраты + прибыль». Определяют минимальный уровень цены производителя с учетом средней нормы прибыли.
		Агрегатные модели используются для товаров и услуг, которые состоят из определенных компонентов, цена на которые известна. Цена конечного продукта определяется как сумма отдельных компонентов.
		Договорные цены связаны с решением задачи оптимизации соотношения спроса и предложения. Эти цены должны отображать распределение рисков между покупателем и продавцом информационных товаров и услуг. Но результаты такой оценки можно определить только после начала применения, поскольку заранее оценить возможный экономический эффект сложно.
Формирование рыночных ниш. Снижение спроса в результате возникновения субститутов	Методы, базирующиеся на оценке конкуренции	Параметрические модели цены применяются для определения цен новой техники, которая имеет предыдущие аналоги, и выражают взаимную связь между стоимостными и техническими характеристиками информационного продукта. Для этого необходимо представить цену информационного продукта как функцию некоторых технических параметров, которые отличаются от аналога и которые повлияют на цену.
		Ступенчатые модели предусматривают, что цена продукции определяется заранее устанавливаемым коэффициентом к цене аналога (иногда ступенчатым), который действует на протяжении ряда лет (этот срок определяется периодом действия патента или лицензионного соглашения). Эти модели предусматривают, что процесс купли-продажи информационных продуктов осуществляется не одноразово, а ступенчато и допускает стоимостную дооценку, которая происходит после применения информационных продуктов в материальном производстве.
Престижный спрос, ориентация на уникальные свойства товара или услуги	Методы, базирующиеся на оценке полезности товара для потребителя	Модель версионирования. Предполагает, что производство разных версий продукта и продажа их по разным ценам зависит от потребностей потребителей (как правило, предполагает производство полной версии — с максимальным числом качественных характеристик и неполной — с меньшим числом качественных характеристик). При этой модели ценообразования достаточным условием является достижение функцией прибыли глобального, а не локального максимума.

Окончание табл.

Характеристика спроса	Методы ценообразования	Модели ценообразования
1	2	3
		Метод «мозговой атаки». Учитывает уровень издержек, спрос и цены конкурентов посредством оценок группы экспертов, которые определяют уровень соответствия нового товара запросам потребителей и рыночные возможности продвижения товара.

Составлено автором с использованием источников [3; 4; 5; 6; 7].

Аналитические модели цен допускают возможность достоверной оценки расходов на производство информационного продукта и результатов его продуктивного использования. Однако при таком подходе показатели расходов производства информации и вероятный экономический эффект можно получить лишь постфактум. Еще одной проблемой этих моделей ценообразования является необходимость распределения риска между производителем и потребителем информационных продуктов, который обусловливается неопределенностью информации. Следовательно, производство информации далеко не всегда можно оценить по принципу «затраты — выпуск», что и является значительным недостатком этих моделей.

Отличной характеристикой информационного товара является отсутствие пропорциональной связи между расходами и результатами труда. Невозможность сравнения индивидуальных расходов труда, которые воплощены в разных информационных товарах, делает невозможным формирование ценовых пропорций на основе общественно необходимых расходов труда [1, с. 6].

Договорные модели ценообразования позволяют понять, почему в странах с низким уровнем доходов слабо развивается сектор ИКТ, а если и есть, то почему так распространено нелегальное тиражирование. Причиной этого является то, что нижняя цена производителя (затраты и средняя норма прибыли) оказывается выше цены потребителя (оценок полезности продукта) [7, с. 40].

Параметрические модели ценообразования позволяют подтвердить нецелесообразность инвестиционной поддержки стареющих технологических укладов, поскольку будет наблюдаться отрицательная отдача от масштаба не только в масштабах отрасли, но и страны в целом. Однако эти модели также не позволяют преодолеть неопределенность информации относительно конкурентоспособности нового продукта и уровня его цены, поскольку не позволяют оценить индивидуальные особенности информационных продуктов, которые могут существенно влиять на спрос.

Вероятностные модели позволяют преодолеть неопределенность информации, количественно оценив отклонения фактического уровня цены от заранее рассчитанного значения. Исследования показывают, что экономическая эффективность производителей существенно зависит от уровня информации, точности сведений о внешней среде. Поэтому фирмам целесообразно нести дополнительные затраты для исследования спроса, и эта информация может существенно повлиять на выбор ценовой политики [8, с. 181].

Рассмотренные модели позволяют рассмотреть специфику формирования цен на информационные товары и услуги под влиянием факторов минимального и максимального уровня цены.

Методы, базирующиеся на оценке конкуренции и оценке полезности, предусматривают возможность гибкости цен на информационные товары и услуги, используя разнообразные системы скидок и надбавок: за новизну, дополнительные свойства, скидки корпоративным клиентам и др.

Практика фирм сферы ИКТ отображает различие моделей ценообразования и использование методик, ориентированных на спрос. Если рассмотреть фирмы электронной промышленности и производство информационного продукта, то соотношение рыночной цены и балансовой стоимости представляло 0,45:1 для «Ай-би-эм»; 1,35:1 — «Хьюлет Паккард»; 2,8:1 — «Интел»; 9,5:1 — «Майкрософт»; 10,2:1 — «Рейтер»; 13:1 — «Фракл», 60:1 для «Нетскейп». Если обратить внимание на «Ай-би-эм», которая имеет самый низкий показатель, то это вовсе не свидетельствует о ее низкой эффективности. Средства, инвестированные в компанию в начале 50-х годов, — 10 тыс. доларов США — в начале 80-х оценивались более чем в 13 млн долларов США за счет возрастания рыночной стоимости акций компании [9].

Выводы и предложения. Таким образом, раскрытие концептуальных основ стоимости и цены информационной продукции и услуг позволило сделать вывод о многогранности факторов, влияющих на цену и выбор методов ценообразования. Для их объективного познания необходимо комплексное, разностороннее исследование. Цена формируется под воздействием системы факторов ценообразования (экономических, технических, технологических, психологических, политических и т. п.), которые имеют разную направленность и разный потенциал влияния в зависимости от конкретной ситуации и периода времени. Соответственно процесс формирования цены связан не только с производственными, но и с рыночными условиями. Ограничение каким-то одним подходом к раскрытию сущности цены, ее системообразующих факторов, методов ценообразования приведет к необоснованным выводам и потере рыночной выгоды производителей информационной продукции.

С нашей точки зрения, применение системной концепции цены на основе комплексного анализа факторов ценообразования, поэтапный поход к ее формированию будет способствовать большей обоснованности цен, усовершенствованию экономических отношений, разработке эффективного механизма ценового контроля. Перспективное развитие концепции ценообразования на информационные товары и услуги предопределяется ростом возможностей к более точному учету все большего количества факторов. Дальнейшего исследования требуют вопросы усовершенствования методов ценообразования на информационные товары и услуги с учетом их качества, методики оценки усилий фирм-производителей на исследования, производство и распространение информационной продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Стойчев А. А. Цена информационного товара в условиях структурной трансформации экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Одесса, 2009. 19 с.
2. Возьянова В. І. Важливі аспекти ціноутворення на ринку інформаційних продуктів та послуг [Электронный ресурс]. URL: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek8_vozjyanova.php (дата обращения: 30.03.2014).
3. Антипина О. Н. Информационная экономика: современные технологии и ценообразование. М.: ТЕИС, 2009. 290 с.
4. Вальтух К. К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. М.: Янус-К, 2001. 897 с.
5. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2002. 560 с.
6. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. 303 с.
7. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. Кн. 2. Управление беспорядком: экономические основы производства и обращения информации. М. — Кострома, 2002. 173 с.
8. Московцев А. Ф., Великанов В. В., Симонов А. Б., Икпеме А. В. Планирование объема реализации новой продукции при неопределенности уровня спроса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2, (23). С. 179—184.
9. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. К.: Знання, 2010. 687 с. [Электронный ресурс]. URL: http://pidruchniki.ws/13340203/ekonomika/viznachennya_vartosti_tsini_intelektualnogo_kapitalu (дата обращения: 30.03.2014).

REFERENCES

1. Stoychev O. O. The price of information goods in the conditions of structural transformation of economics: thesis for the scientific degree of the candidate of economic sciences. Odessa, 2009. 19 p.
2. Voziyanova V. I. Important aspects of pricing at the market of information products and services [Electronic resource]. URL: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek8_vozjyanova.php (date of viewing: 30.03.2014).
3. Antipina O. N. Information economics: modern technologies and pricing. M.: TEIS, 2009. 290 p.
4. Valtuh K. K. Information theory of cost and the laws of non-equilibrium economics. M.: Yanus-K, 2001. 897 p.
5. Ezhova L. F. Information marketing: textbook. K.: KNEU, 2002. 560 p.
6. Inozemtsev V. L. Modern postindustrial society: nature, contradictions, prospects. M.: Logos, 2000. 303 p.
7. Nizhegorodtsev R. M. Information economics. Book 2. Management by disorder: economic bases of production and information turnover. M. – Kostroma, 2002. 173 p.
8. Moskovzev A. F., Velikanov V. V., Simonov A. B., Ikpeme A. V. Planning of the new products sales volume at the demand level uncertainty // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 179–184.
9. Chuhno A.A. Institutional-informative economics: textbook / A. A. Chuhno, P. M. Leonenko, P. I. Uhimenko; Edited by A. A. Chuhno. K.: Znannya 2010. 687 p. [Electronic resource]. URL: http://pidruchniki.ws/13340203/ekonomika/viznachennya_vartosti_tsini_intelektualnogo_kapitalu (date of viewing: 30.03.2014).

УДК 111
ББК 87.21

Goncharova Sofiya Yuryevna,
working on the scientific degree of the candidate of philosophy, sector of contemporary western philosophy of the Institute of Philosophy of the Russian Academy of Science, ELI Lecturer of the Central Michigan University, Michigan, USA,
e-mail: sophia.graham@cmich.edu

Гончарова София Юрьевна,
соискатель степени канд. филос. наук сектора современной западной философии Института философии РАН, лектор Института английского языка Центрального Мичиганского Университета, Мичиган, США,
e-mail: sophia.graham@cmich.edu

НАТУРАЛИСТИЧЕСКАЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОНТОЛОГИЯ ДЖОНА СЁРЛА

NATURALIST FUNDAMENTAL ONTOLOGY OF JOHN SEARLE

Фундаментальная онтология Сёрла является позицией представителя научного натурализма: для Сёрла мир представляет собой не только субстанцию, существующую независимо от нашего представления, но мир, по его убеждению, вписывается в естественнонаучную картину мира.

Приверженность Сёрла научному натурализму является основополагающей, так как данная натуралистическая фундаментальная онтология определяет, что именно можно рассматривать в качестве философской проблемы. Сознание для Сёрла — биологический феномен, особенность физического мира. Два основных допущения философа: 1) сознание существенно для мозга и значений;

2) сознание — биологический феномен, придает новые краски традиционной философской проблеме сознания, того, как согласовать субъективную природу сознания с объективной природой физического мира.

Searle's fundamental ontology is a position of a scientific naturalist representative: for Searle the world is not only a substance that exists independently from our representations, but the world, in his opinion, fits the picture of the world of natural science. Searle's commitment to scientific naturalism is fundamental in the sense that this naturalistic fundamental ontology defines what should be considered as a philosophical problem. The mind for Searle is a biological phenomenon, a feature of the physical world that can be described by natural sciences. These two assumptions add new color to the traditional philosophical problem of the mind, the problem of how to reconcile the subjective nature of mind with the objective nature of the physical world in the light of studies of natural sciences. From the standpoint of a scientific naturalist, our fundamental view of the world and how it is described by natural sciences is largely correct, even if there is some disagreement about the details.

Ключевые слова: Сёрл, фундаментальная онтология, научный натурализм, ум, биологическое явление, первоклассный аспект, когнитивистика, материалистические понятия, проблема местоположения, действительность.

Keywords: Searle, fundamental ontology, scientific naturalism, mind, biological phenomenon, the first-class aspect, cognitive science, materialistic concepts, problem of location, reality.

For John Searle, the mind is a biological phenomenon, a feature of the physical world that can be described by natural sciences. The philosopher's two basic assumptions are that consciousness is essential for brain, and consciousness is a biological phenomenon. These two assumptions add new color to the traditional philosophical problem of mind, the problem of how to reconcile the subjective nature of mind with the objective nature of the physical world in the light of studies of natural sciences. In fact, the mind-body problem is a part of a much wider range of problems, traditionally called the philosophy of mind. It embraces not only the «mind-body» problem, but also the vast specter of issues related to the brain-processes, the nature of human consciousness and intentionality of mental acts. In recent decades the philosophy of mind occupies a central position in modern philosophy, and even such traditionally important areas of philosophical thought as epistemology, metaphysics, philosophy of action and philosophy of language are now being considered in the context of the philosophy of mind, or in some cases as its invariants [17, p. 16]. Now the philosophy of mind takes the first place among the other popular leaders of philosophical thought; this is understandable, because the language reflects our reality and this reflection completely depends on how the reality is reflected in our mind.

On the other hand, the intensive development of cognitive science opens vast horizons for the study of human thought and knowledge. The main subject of cognitive science is intentionality in all its manifestations [17]. The term «intentionality» is used to define the property of mental states with the way they can be directed to objects and states in the world. Intentionality includes «at least beliefs, desires, memories, perceptions, intentions (in the ordinary sense) and a large range of emotions» [17, p. 17].

The emergence of cognitive science was due to the false assumption that the brain is a digital computer, and consciousness is a computer program. Today it is obvious that a computer program is defined solely «in terms of symbolic or syntactic processes and consciousness is more than the syntax; it also includes the mental states with semantic content in the form of thoughts, feelings, etc., which are caused by a quite specific neurobiological processes in the brain» [17]. This idea has been demonstrated by John Searle in his famous thought experiment the Chinese Room Argument in 1980 [13]. This led to the fact that the name John Searle today is directly associated with the «cognitive revolution» that occurred in the second half of the twentieth century, which is a turning point in the social sciences to study the structures and processes of consciousness and brain processes of thinking and processing information. Searle has shown that the semantics of mental activity is determined by intentionality and subjectivity that is inherent to any human consciousness, as well as by «background knowledge and abilities» [16, p. 6]. Since the computer does not have intentionality, conscious awareness does not take place in its system.

John Searle is known as a philosopher of mind and scientific naturalist, although his ideas became known primarily through his research in the field of philosophy of language. Beginning with the philosophy of language, Searle goes first to the study of philosophy of mind, and then to study the structure of institutional reality. Such a sequence is determined not only by intellectual intelligibility, but also by Searle's ability to respond quickly to the changes of the contemporary philosophical context.

Searle studied at the University of Wisconsin, then at Oxford, surrounded by such outstanding minds of the twentieth century as J. Austin, G. Rayl and P. Stroson. The intellectual atmosphere of Oxford provided him the features that distinguish his style of doing analytic philosophy: clarity of the language, convincing arguments, logical approach, a focus on science, and the narrative style of approaching the problem. Overall, Searle adheres to all the basic statements of classical realism, the main thesis of which is one simply needs to believe in the existence of the world, thus providing the inherent proof of its existence. Common sense is the main ally of philosopher. David Papineau, professor of Philosophy of Science atKing's College London says of John Searle: «Whenever he is faced with a conflict between common sense and arcane philosophical doctrine, he backs common sense every time» [8]. While common sense urges us to take science seriously, for Searle this requirement has to be in accordwith the deep understanding of the reality of our mental life and with the fact that we have a free will [12, p. 9].

Searle always defends basic realism, and based not only on the fact of how the world works, but also on the idea that realism and the correspondence theory of truth are essential prerequisites of any sound philosophy, not to mention any serious science [15, p. 3]. According to Searle, this thesis is about the basic realism, and in fact, not a theoretical proposition, «rather — and in this he echoes Thomas Reid — it sanctions the very possibilityof our making theoreticalassertions in science» [3, p. 2], but also authorizes the attempt to construct a general theory in philosophy. That is why the theories that we create, can be understood only as a reflection of how things exist independently from our conscious reality. Without the belief that the world exists, and that it includes a lot of evidence that can help to confirm or refute our theories, the very possibility of science will be doubted [3].

Within Searle's philosophy, the problem of mind has two main vectors of consideration. First, he argues that modern philosophical thought is mistaken about the matters of mind, because it considers mind as something problematic and unsolvable. Secondly, according to the philosopher, the very formulating of the contemporary problem of mind is based on false assumptions, and what is currently known about mind and its relation to the brain is fundamentally wrong. Searle offers an alternative consideration of the problem of mind, where there is no more place for the metaphysical approach to the mind-body problem.

Searle's fundamental ontology is a position of a scientific naturalist: for Searle the world is not only a substance that exists independently from our representations, but the world, in his opinion, fits the picture of the world of natural science. It is obvious that one day we will find that some of the existing scientific theories are actually wrong [1, c. 1681]. However, from the standpoint of a scientific naturalist, our fundamental view of the world and how it is described by natural sciences is largely correct, even if there is some disagreement about the details. Searle insists on this position, stating that nowadays it is possible to be consideredsomewhat of an educated person with the condition that he/she has some idea of the «two main theories: theatomic theoryof matterand theevolutionary theoryofbiology» [15, p. 6]. In particular, it is known that the Universe is composed of particles in fields of force, these particles form physical, chemical and biological systems, and the development of the biological systems is largely controlled by evolutionary processes [15].

Searle believes that the picture of the world presented to us by science, with a very high probability, corresponds to the way the world actually is. Consequently, he totally rejects the concept of philosophy adopted since Descartes, according to which the existence of such knowledge is problematic to a certain extent. Searle argues that the central fact of the modern world is that we already have a huge amount of knowledge regarding all aspects of reality, and knowledge about our world is increasing every day [2, c. 77]. That is what makes it possible for the philosopher to comprehend the projects of building unified theories of global scale (in the case of Searle it is the general concept of consciousness, language, and social reality) out of different kinds of knowledge that offer sciences.

Searle's commitment to scientific naturalism is fundamental in the sense that this naturalistic fundamental ontology defines what should be considered as a philosophical problem. In this regard, Searle is a model of such a method of doing philosophy [1, c. 1682].

Speaking against intellectual nonsense, Searle says: «If somebody tells you that we can never really know how things are in the real world, or that consciousness doesn't exist, or that we really can't communicate with each other, or that you can't mean 'rabbit' when you say «rabbit», I know that's false» [5, p. 29]. According to the method of «simple reduction», Searle's philosophical doctrines that lead to conclusions, which we know to be false, may be rejected. Searle uses this method widely, especially to debate with other philosophers. He uses it against those cognitive scientists who do not recognize the existence of consciousness, beliefs, or other components of mental reality. He directs his method also against the doctrine of linguistic behaviorism which was highlighted by Quine's famous argument «the native language gavagai» as an evidence of ambiguity translation in «Word and Object». According to Searle, «…if all there weretomeaningwere patternsofstimulus and response, then it would be impossible to discriminate meanings, which are in fact discriminable?» [18, p. 125].

To determine Searle's place within the historical context, it is worth mentioning an essay written by Wilfrid Sellars in 1962 «Philosophy and Scientific Concept of Man» [23]. According to Sellars, philosophical problems are versions of the so-called problem of two images. From one hand, there is a «manifest image» (symbolic), which is the world in its ordinary perception. That is the world that we know through our experience, agents of consciousness perceive macrophysical objects from a subjective point of view [23, p. 17]. Moreover, the idea of the world, is filtered through a network of emotions, evaluations and teleological preferences. On the other hand, there is a «scientific image» — the world as it appears in the science and in description of mathematical physics in particular. This image of the world is mechanistic and independent from anyone's estimation and opinion.

The problem of two images in the other words is that many characteristic features of the «manifest» image seem incompatible with the scientific image. For example, love and consciousness have no place in physical ontology of objects governed by physical laws. In his latest work, «From ethics to metaphysics», Frank Jackson reformulated the problem of two images, renaming it as a «location problem»: «but a serious metaphysics… is continually going to be faced with the problem of location. Because the ingredients are limited, some putative features of the world are not going to appear explicitly in the story» [7, p. 5]. «What Jackson callsthe purported or «putative features of the world» correspond to Sellars' manifest image» [12, p. 10]. Philosophers refer to the problem of two images, or location, when trying to explain the imaginary, implied, manifest image shown in a more scientific way. Jackson suggests that this interpretation leads to a de facto denial of the putative features [12].

Nevertheless it is clear that Searle supports both Sellars' and Jackson' formulation of this problem: «The overriding question in contemporary philosophy is as follows: We now have a reasonably well-established conception of the basic structure of the universe. But it is not at all easy to reconcile the basic facts we have come to know with a certain conception we have of ourselves, derived in part from our cultural inheritance but mostly from our own experience» [20, p. 101].

The logical structure of the eternal philosophical problems is in the thrall of two-images or location problem where putative features of experience should be aligned with the basic properties of the scientific picture of the world. For Searle, Sellar's and Jackson's theoretical framework is given to us by the physical sciences which view the world as a blind, deterministic, time-space set. These philosophers are representatives of scientific naturalism, and from the point of view of scientific naturalist Searle agrees that «philosophy begins with the facts of science». It contradicts the assertion that this world looks as it is described by science, so Searle asks the fundamental question of his philosophy: «How does a man — the conscious being fit into our physical reality?» Thus, for Searle, there is only one major issue in contemporary philosophy: How do we (people) fit into our existing world? How is it possible to fit us — «conscious, free, mindful, rational agents in a world that science tells us consists entirely of mindless, meaningless physical particles?» [19, p. 107].

The key word in Searle's argument is the word «entirely». According to scientific naturalism, the world has an entirely physical nature. The word «physical» should be explained the same way physics explains the concept of matter: physical matter has no consciousness, meaning, morals or free will,

it's irrational, mechanical, senseless, etc. But, if everything has a physical nature and people have a physical nature, then we cannot be conscious and have morals, ethics, free will, etc. However, people perceive themselves differently: as conscious, rational and free beings.

Consciousness exhibits properties that seem unacceptable to the scientific world. In particular, according to Searle: «consciousness consists of inner, qualitative, subjective states and processes of sentience or awareness. Consciousness, so defined, begins when we wake in the morning from a dreamless sleep — and continues until we fall asleep again, die, go into a coma or otherwise become «unconscious». It includes all of the enormous variety of the awareness that we think of ascharacteristic of our waking life» [19].

Conscious experiences are subjective, unlike objects of science that are available to universal perception. They have a unique view of the «first person» [12, p. 11]. Searle also appeals to other aspect of consciousness that many conscious states are intentional, and therefore imply the possibility of understanding. Stones or electrons do not have subjective experience, and are not capable to understand or to have intentionality [12]. There is the certain number of features of consciousness: it is a single whole, it has sphere of focus, it operates under the influence of a certain mood, many conscious states require background understanding that is not conscious, etc. However, for Searle it is a subjective qualitative experience that is a fundamental distinction between mind and body.

There are two possible answers to the problem of location of consciousness in the context of our scientific concept of the world. If consciousness cannot somehow be implicitly shown in the main scientific ontology, then we must reject it as completely illusory or «imaginary». According to Searle, both of these solutions are unacceptable variations of materialism. The first response reduces the mental phenomena to its compliance with the physical parameters. This is functionalist strategy, identity theorists and behaviorists. The second, more radical decision that comes from eliminative materialists, rejects the concept of the mental as an archaism.

Searle believes that consciousness is possible, following the direction of the third explanation. He sees himself as a supporter of the idea of mental autonomy, at the same time avoiding the extreme mind-body dualism (where consciousness is interpreted as too detached). Searle is trying to achieve consistency with scientific naturalism, not through the simplification or elimination of the mental to fit the specified parameters of physical, but expanding our understanding of the physical so as to cover mental. Describing this statement Searle writes: «There has never been such a problem as «naturalization» of consciousness: it is completely naturalized» [14, p. 63]. Thus, consciousness is a physical phenomenon, but Searle's physical reality is wider than the standard understanding of the scientific naturalism.

In particular, Searle argues that materialist theories, trying to naturalize consciousness, ultimately lead to vital, lacking of content, qualitative «as-it-feels» aspects of consciousness. Materialists refer to the subjective aspect as to intendental, while Searle argues that something that is not related to the «first person» cannot be a contender for consciousness. Searle agrees with the task of «localization of consciousness in our general scientific paradigm of the world» [9, p. 47], but is concerned that the materialist solution stops working when it comes to reconciling the various aspects of elimination.

Searle's main concern is that the materialist theories of mind disregard the first-person aspect, subjectivity, which is fundamental to the essence of human mind. Searle sometimes paraphrases subjectivity in terms of awareness or sensitivity. Other philosophers talk about subjectivity in terms of phenomenology or qualia. For example, pain may have a neurophysiological component, but it has no feelings, besides the brain processes that signal pain. All these markers lead to a qualitative experience that Searle considers an indicator of mind [21, p. 11].

On the one hand, realists like Searle believe that our experience of perceiving the reality (visual perception, tastes, sounds, smells, etc.) is caused by the external reality, that it is not logically dependent on the experience and representations. On the other hand, skeptics and idealists do not see the evidence that reality exists independently from our conscious experience. If all our experience is mediated, it is impossible to postulate an additional world that is independent from the representations. Skeptics believe that there is nothing independent in the representation of the wall, that creates an experience of our perception. Searle is strongly opposed to such a position. For example, Russell argues that scientific postulates do not represent the fundamental truths, but rather they are simple configurations of conscious experience or data of our senses. Thus, Russell considers the external world as a kind of likely assumption — a «logical fiction» or a paraphrase of series of phenomenological experiments related to the identity and constant change [11, p. 43].

In contrast to this position, Searle opposes the fact that: the world is mediated by our cognitive apparatus and does not imply that the world itself is somehow logically dependent on these experiments. «The existence of the universe does not depend on the experience of any beingwithin the universe» [16, p. 25]. That is, according to Searle, «there exists a real world that is totally independent of human beings and what they think or say about it» [12, p. 12]. He calls it the external realism.

Searle believes that the existence of a reality is independent from mind, offering a transcendental argument, which claims that saying something based on facts, we automatically imply the existence of the reality independent from our mind [12]. Searle directed his transcendental argument against skepticism and idealism, which reject the idea of an independent from our mind reality. However, external realism offers us an argument that implies that if Searle is right, then we know that the reality, whatever it may be, does not depend on our mind.

Scientific naturalism overcomes the discrepancy that representative-independent reality exists, which requires that scientific image reflects the most basic features of reality. However, is it possible to reconcile Searle's conceptual relativism with his scientific naturalism? It is certainly difficult, but not impossible to simultaneously believe that the world is as it is described in science, and that the scientific description nevertheless are to some extent arbitrary. Searle believes that science describes the ontological grounds, whereas the ontological grounds can be presented in different conceptual schemes. According to Searle, the different conceptual schemes create different and apparently contradictory descriptions of the same reality, although this should not lead us to a kind of anti-realism about scientific positions [22]. The possibility of an infinite number of the conceptual schemes is easily compatible with scientific naturalism, though in a case if these schemes are comparable.

REFERENCES

1. Гончарова С. Ю. Научный натурализм Джона Сёрла // Философия и культура. 2013. № 12. С. 1680—1686. / Goncharova S. Yu. Scientific naturalism of John Searle // Philosophy and culture. 2013. № 12. P.1680–1686.

2. Гончарова С. Ю. Простое решение «трудной проблемы» (Критика сёрловского решения проблемы «сознание — тело») // Философия и культура. 2012. № 11. С. 77—83. / Goncharova S. Yu. Simple solution of «difficult issue» (Criticism of Searle's solution of the issue «consciousness – body») // Phieosophy and culture. 2012. № 11. P. 77–83.

3. Barry Smith John Searle: From Speech Acts to Social Reality // John Searle / Ed. by Barry Smith. Cambridge, 2003.

4. Berkeley G. A. Treatiseconcerning the Principles of Human Knowledge. N. Y., 1998.

5. Faigenbaum Gustavo, Conversations with John Searle. Montevideo: Libros En Red, 2001.

6. Hanna, R. Kant, Science, and Human Nature, 2006.

7. Jackson F. From Metaphysics to Ethics: A Defense of Conceptual Analysis, 1998.

8. Papineau David Power and Consciousness on the Clapham Omnibus // Times Online, 2008 [Electronic resource]. URL: http://entertainment.timesonine.co.uk/tol/arts_and_entertainment/the_tls/article3196720.ece (date of viewing: 24.03.2014).

9. Place U. T. Is Consciousness a Brain Process? // British Journal of Psychology, 1956, 47.

10. Quine W. V. O. Word and Object (Studies in Communication). N. Y., 1960.

11. Russell B. The Philosophy of Logical Atomism / Ed. Pears D. F. LaSalle, Ill, 1985.

12. Rust J. John Searle (Continuum Contemporary American Thinkers). L.; N. Y., 2009.

13. Searle J. Minds, Brains, and Programs // Behavioral and Brain Sciences. 1980. № 3. P. 417—424.

14. Searle J. The Rediscovery of the Mind. Cambridge, 1992.

15. Searle J. The Construction of Social Reality. L., 1995.

16. Searle J. Mind, Language and Society: Philosophy in the Real World. N. Y., 1998.

17. Searle J. «The Future of Philosophy» // Philosophical Transactions of the Royal Society, Millennium Issue, 29 December 1999.

18. Searle J. «Indeterminacy, Empiricism, and the First Person» // The Journal of Philosophy, 84: 3 (1987). P. 123—146.

19. Searle J. Toward a Unified Theory of Reality an interview // The Harvard Review of Philosophy, 2004.

20. Searle J. What is to be done? // Topoi 25, 2006.

21. Searle J. Freedom and Neurobiology: Reflections on Free Will, Language, and Political Power, 2007.

22. Searle J. Making the Social World: The Structure of Human Civilization. Oxford, 2010.

23. Sellars W. Philosophy and the Scientific Image of Man, 1962.

24. Smart J. C. Sensations and Brain Processes // The Philosophical Review, 1959, 68, № 2.

VIB

КОНКУРС-ДИСКУССИЯ

Журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», входящий в перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, проводит конкурс-дискуссию на тему

«СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ УЧЕНЫХ XXI ВЕКА: ЭКОНОМИКА, ПЕДАГОГИКА, ПРАВО»

К участию в конкурсе-дискуссии приглашаются аспиранты, соискатели, докторанты, научные сотрудники, магистранты.

Рабочий язык: русский.

Условия проведения конкурса-дискуссии:

конкурс-дискуссия проводится в 3 этапа до 1 октября 2014 года.

В редакцию по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. в электронном виде предоставляются статьи по научным направлениям «ЭКОНОМИКА», «ПЕДАГОГИКА», «ПРАВО» общим объемом не более 0,5 п. л., рецензия и анкета участника.

По всем вопросам обращаться в редакцию или на сайт.

Адрес редакции:

400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105.

E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 338.46:005
ББК 65.206:60.561.26

Mishchenko Yuliya Vasilyevna,
post-graduate student of Poltava National Pedagogical University named after V. G. Korolenko,
Ukraine, Poltava,
e-mail: myv_87@mail.ru

Мищенко Юлия Васильевна,
аспирант Полтавского национального педагогического университета им. В. Г. Короленко,
Украина, г. Полтава,
e-mail: myv_87@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ

INFLUENCE OF THE STATE ON INNOVATION DEVELOPMENT OF THE SERVICE SECTOR

В статье с помощью статистических данных проанализировано состояние инновационного развития в сфере услуг, рассмотрены институты, которые занимались организационно-экономическим обеспечением инновационной деятельности, и определены проблемы в государственном регулировании. Предложены рекомендации по оптимизации государственного регулирования инновационного развития сферы услуг. Специфика управления дает возможность использования в каждом конкретном регионе определенного набора методов, рычагов и стимулов, которые определяются на государственном уровне. Результативность системы государственного регулирования зависит от взаимодействия органов власти на всех уровнях (государственном, региональном, местном) с предпринимателями и предприятиями сферы услуг и инфраструктурными субъектами инновационной деятельности.

Using statistical data, innovative development of the service sector is analyzed in the article, as well as the institutions that were engaged in organizational and economic provision of the innovative activity; the problems of the state regulation are identified. Recommendations for optimization of the state regulation of innovative development of the service sector are proposed. The specificity of management enables use of a specific set of methods, instruments and incentives in each region, which are determined at the state level. Effectiveness of the state regulation system depends on the interaction between public authorities at all levels (national, regional, and local) with entrepreneurs and businesses of the service sector and infrastructural entities of the innovative activity.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновации в сфере услуг, государство, государственное регулирование, активизация инновационной деятельности, инновационные процессы, оптимизация государственного регулирования, методы, рычаги, стимулы.

Keywords: innovative activity, innovations in the service sector, state, state regulation, activation of innovative activity, innovation processes, optimization of the state regulation, methods, instruments, incentives.

На современном этапе развития инновационные процессы происходят во всех сферах общественной жизни. Рыночная экономика и растущая конкурентная борьба требуют от современного бизнеса новых идей, товаров, услуг. Степень изучения новых продуктов, новой деятельности, нового типа поведения в частных рыночно ориентированных организациях дает возможность понять, что лежит в основе социально-экономических преобразований современной экономики. Актуальность исследования обусловлена растущими инновационными процессами в экономике и обществе, поэтому важно выяснить участие государства в управлении инновациями в сфере услуг, а также готовность государства поддерживать, стимулировать и регулировать инновационные инициативы сферы услуг.

Цель статьи — проанализировать влияние государства на инновационную деятельность в сфере услуг. Обосновать основные направления, способствующие активизации инновационной деятельности в сфере услуг. Разработать рекомендации совершенствования государственной политики по развитию инноваций в сфере услуг.

Государство выполняет множество нормативных, экономических и социальных функций. Сегодня чрезвычайно обострилась проблема эффективного и профессионального регулирования процесса формирования инноваций на рынке услуг. Одной из главных причин государственного вмешательства является значительная разница в уровне экономического развития по различным отраслям сферы услуг. В таких отраслях услуг, как информационно-коммуникационные технологии, туристический и рекламный бизнес, индустрия развлечений, рыночные отношения постоянно сопровождаются инновациями, поэтому быстрыми темпами создают эффективный механизм удовлетворения потребностей потребителей и получения прибыли. Но в отдельных секторах сферы услуг, которые играют важную социальную роль, рыночные отношения имеют некий предел, так как переход таких услуг на рыночные принципы уменьшает их доступ для населения: образование, медицинские услуги, услуги культуры и др.

Развитие сферы услуг характеризуется положительной динамикой. По данным статистики, в 2012 году объем реализованных услуг населению по сравнению с 2011-м увеличился на 21014,6 млн грн, то есть на 6,4%. Одновременно объем реализованной инновационной продукции в экономической системе сократился на 6229,0 млн грн (14,7%) [1]. Это косвенно свидетельствует о том, что прирост предоставления услуг происходит не на инновационной основе.

Для объективного анализа ситуации инновационного развития сферы услуг используем результаты обследования инновационной деятельности в экономике Украины за период 2008—2010 годов (по международной методологии), приведенные в сборнике «Научная и инновационная деятельность в Украине в 2011 году» [2, с. 248], в котором представлены данные об инновационной деятельности предприятий всех сфер, включая сферу услуг. В следующем сборнике, 2013 года выпуска, приводятся данные об инновациях только на промышленных предприятиях.

Определим, какая часть предприятий сферы услуг проявляла инновационную активность. Так, на протяжении 2008—2010 годов к инновационно активным было причислено 7640 предприятий из 36355, то есть 21,02%. В сфере услуг работало всего 19798 предприятий, из них инновациями

занималось 3861 предприятие (19,5%), тогда как в промышленности из 16557 предприятий инновационную активность проявляли 3779 (22,82%). Доля предприятий сферы услуг с инновационной активностью от общего числа предприятий Украины составляла 10,62%, и это были преимущественно малые предприятия — 75,94% [Там же. С. 251].

Относительно региональной плоскости наблюдается определенная связь между количеством организаций, которые выполняют научные и научно-технические работы, и инновационно активными предприятиями региона: чем больше количество таких организаций в регионе, тем выше доля инновационно активных предприятий. Рассмотрим организации, выполняющие научные и научно-технические работы за 2010 год, и предприятия с инновационной активностью на протяжении 2008—2010 годов.

Так, наибольшее количество предприятий с инновационной активностью в Киеве — 1672, Днепропетровской области — 631, Донецкой области — 603, Харьковской области — 571, Львовской области — 381 [3, с. 251]. Наибольшее количество организаций, выполняющих научные и научно-технические работы в 2010 году, также приходится на Киев — 333, Харьковскую область — 198, Львовскую — 82, Днепропетровскую — 78, Донецкую — 65 [2, с. 12]. Можно предположить, что между количеством инновационно активных предприятий и числом организаций, которые занимаются научными и научно-исследовательскими работами, существует прямая зависимость. Однако на примере Харьковской области видим, что по количеству предприятий она занимает четвертое место, а по количеству организаций — второе. Можно сделать предположение о невысокой производительности таких организаций, их исследования и разработки для предприятий не несут практического значения, местные администрации не стимулируют инновационную активность предприятий.

Построим график, который отражает количество организаций, выполнявших научные и научно-технические работы за период с 1995 по 2012 год.

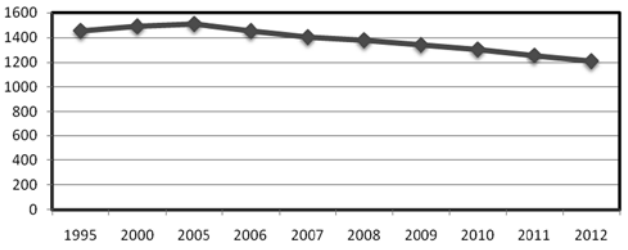


Рис. Количество организаций, которые выполняли научные и научно-технические работы
Составлено автором по: [2; 3].

Как видно из графика, с 2005 года наблюдается тенденция к уменьшению количества таких организаций, что может существенно повлиять на уменьшение количества инновационно активных предприятий, в том числе в сфере услуг.

Для поддержки этих организаций нужно должное финансирование их инновационной деятельности. Основным источником ресурсов были и остаются средства госбюджета. В 2012 году на расходы для выполнения научных и научно-технических работ из государственного бюджета было выделено 4,709 млрд грн, что на 21,34% больше, чем в 2010 году, и составляет 44,6% от общего количества средств, которые выделены на это направление [3]. Однако многие предприятия имеют доступ к средствам других отечественных (23,29%) и зарубежных (19,37%) источников. Это свидетельствует о том, что группа предприятий реализуют свою продукцию на международный рынок. Также остается небольшое количество предприятий, которые пользуются только собственными средствами (10,62%), так как финансирование из других источников мало или его проблематично получить. Так, например, кредитование инновационной деятельности мало используется, потому что оно рассчитано на относительно короткий период, а промежуток времени, необходимый для разработки и внедрения инноваций, имеет долгосрочный характер, кроме того, это не всегда заканчивается успехом. С 1995 по 2012 год прослеживаются положительные сдвиги в финансировании инновационной деятельности. За этот период финансирование увеличилось почти в 15 раз. Это свидетельствует о том, что государство заинтересовано в поддержке и развитии инновационной деятельности. Одновременно отметим, что покупательная способность гривны за этот период существенно снизилась.

На первый взгляд показатели инновационной деятельности отечественных предприятий в целом и сферы услуг в частности достаточно оптимистичные, однако если сравнить с данными зарубежных стран, то будем наблюдать значительное отставание. Так, наукоемкость экономики в 2011 году (доля расходов на выполнение научных исследований и разработок в ВВП) в странах ЕС в среднем составила 2,03%. В Украине этот показатель в 2012 году составил 0,73%, что соответствует уровню Хорватии и выше уровня Словакии, Мальты, Латвии, Болгарии, Кипра и Румынии 2011 года, но значительно ниже показателя 2009 года в Японии — 3,36%, Южной Корее — 4,00% в 2010 году и США — 2,87 % в 2009 году [Там же. С. 150].

Некоторое время складывались такие условия, которые способствовали развитию инновационной деятельности. К ним можно отнести стабильный курс валюты, растущую кредитоспособность банков, увеличение государственных расходов на инновационную деятельность, глобальное распространение компьютерных сетей на базе информационных технологий. Но из-за обострения политической нестабильности с декабря 2013 года положение резко изменилось, дестабилизирована экономическая ситуация. Коренная смена власти и министерств предусматривает переформирование институтов инновационной деятельности и самой политики в этом направлении. От новой власти следует ожидать таких шагов по модернизации экономики: приоритетное развитие наукоемких отраслей, увеличение объемов выпуска высокотехнологичной продукции, снижение энергоемкости и трудоемкости производства.

Для оптимизации управления инновациями в сфере услуг можно использовать институциональные механизмы. Одним из первых институтов инновационной деятельности в Украине был Государственный инновационный фонд, основанный в 1992 году [4]. В его функции входило организационно-экономическое обеспечение инновационной деятельности. Его задачей было осуществление финансовой, инвестиционной и материально-технической поддержки мероприятий, направленных на внедрение научно-технических разработок и новых технологий в производство, освоение выпуска новых видов продукции и др. Но уровень финансирования инновационной деятельности Держинфондом был очень низкий, что не позволяло предприятиям проводить эффективную инновационную деятельность. Постановлением от 13 апреля 2000 года Держинфонд реорганизован в Украинскую государственную инновационную компанию [5]. Постановлением № 1335 от 20 сентября 2006 года Украинскую государственную инновационную компанию отнесли к сфере управления Государственного агентства по инвестициям и инновациям [6], которое было образовано 30 декабря 2005 года. Эта организа-

ция была ориентирована преимущественно на инвестиционную деятельность, а инновационная отошла на второй план.

8 апреля 2011 года постановлением № 437 было создано Государственное агентство по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины. Основной задачей этого органа является реализация государственной политики в сфере научной, научно-технической, инновационной деятельности, информатизации, формирования, использования и защиты государственных электронных информационных ресурсов и создание условий для развития информационного общества [7]. 12 декабря 2011 года постановлением КМУ № 1396 было образовано Государственное инновационное небанковское финансово-кредитное учреждение «Фонд поддержки малого инновационного бизнеса» с отнесением его к сфере управления Государственного агентства по вопросам науки, инноваций и информатизации [8]. Этот фонд направлен преимущественно на поддержку инновационной деятельности малого бизнеса.

Итак, задачи, которые были возложены на Государственный инновационный фонд, частично разделились между двумя органами — Государственным агентством Украины по инвестициям и развитию и Государственным агентством по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины, однако в ходе реорганизаций и переформирований без внимания осталась инфраструктура, которая была при Государственном инновационном фонде, — это региональные представительства в АР Крым, во всех областях, в городах Киеве и Севастополе, благодаря которым осуществлялась организационно-экономическая государственная поддержка инновационной деятельности.

Чтобы процесс инновационного развития сферы услуг был контролируемым и динамичным, нужно принятие Государственной целевой программы поддержки инноваций в сфере услуг как основного фактора экономического подъема страны. Эффективное государственное регулирование инноваций в сфере услуг можно реализовать путем сегментации субъектов по определенным экономическим критериям (например, по уровню доходов, возможности получения дополнительного заработка и т. д.). Это позволит подобрать оптимальные механизмы и технологии, которые окажутся целесообразными и будут применяться только для определенного специфического сегмента. Это позволит выявить группы субъектов, которые больше всего нуждаются в государственном вмешательстве.

Модель государственного регулирования инновационного развития сферы услуг должна включать следующие стадии:

1. Предварительное изучение спроса на конкретные виды услуг. Рынок услуг на данной стадии сегментируется с учетом потребностей и уровня доходов потребителя.

2. Для каждой сегментной группы моделируется соответствующая система управления. На этой стадии осуществляется подбор специфических механизмов, форм предоставления услуг (бесплатные, платные, смешанные), источников финансирования и контроля.

3. На основе анализа двух предыдущих стадий принимается решение о возможности, целесообразности и механизме поддержки инноваций в конкретных видах услуг.

Для сегмента рынка, который нацелен на покупателей с высокими доходами, главным механизмом обязан быть рыночный механизм формирования свободных цен. Регулировать данный сегмент будет цена. В такой ситуации механизм ценообразования работает по принципу соотношения спроса и предложения. В такой ситуации предприятия сферы услуг будут заинтересованы внедрять инновации без вмешательства государства, чтобы выдержать конкуренцию как отечественных, так и зарубежных компаний (например, интернет-банкинг в области финансовых услуг, электронное бронирование и составление туров — туристические услуги).

Для сегмента, который ориентирован на потребителей услуг со средними доходами, целесообразно использовать так называемый смешанный механизм, при котором принцип рыночной самоорганизации дополнялся бы государственным регулированием. Главная задача участия государства в формировании инноваций на рынке услуг — поддержка предложения путем создания некоторых гарантированных страховых минимумов и адресное финансирование внедрения и производства инновационных услуг (например, в области телекоммуникационных услуг технология цифрового эфирного телевидения Т2).

Для сегмента с низким уровнем доходов государство берет на себя обеспечение населения инновационными услугами, выплачивая минимальную сумму для погашения расходов на отдельные виды инновационных услуг, при отсутствии которых нормальное существование населения невозможно, тем самым поддерживается спрос на инновационные услуги (например, в области медицинских услуг новые методики обследования или оздоровления).

Практическое воплощение идей во многом зависит от состояния нормативно-правовой базы, которая регулирует хозяйственную деятельность предприятий сферы услуг. Опыт реформ продемонстрировал потребность в ее улучшении как обязательное условие для эффективности функционирования всех отраслей, которые осуществляют сервисную деятельность. Нормативно-правовое регулирование способствует активизации инновационной деятельности в сфере услуг. Нужно создать нормативную систему показателей, по которым предприятия сферы (услуги ремонта бытовых изделий, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, образовательные услуги и т. д.) могут претендовать на статус таких, которые внедряют инновации, и соответственно на государственную поддержку.

Разработка современных инноваций и технологий для деятельности сферы услуг должна быть приоритетным направлением научно-технической политики. Н. И. Иронович выделяет следующие основные направления, способствующие активизации инновационной деятельности в сфере услуг:

— активизацию инвестиционной деятельности в стране (увеличение объема как отечественных, так и иностранных инвестиций в развитие науки и техники);

— обеспечение реализации научно-технических разработок, то есть внедрение инноваций;

— формирование эффективного механизма отбора инновационных проектов;

— стимулирование творчества научно-технических работников;

— развитие инфраструктуры инновационной деятельности (технополисы, технопарки, «инкубаторы» среднего и малого бизнеса, консалтинговые фирмы и т. п.) [9, с. 267].

Разделяем эту позицию и считаем нужным дополнить ее еще следующими положениями:

— лояльная налоговая политика к предприятиям сферы услуг, которые занимаются инновационной деятельностью;

— первоочередное финансирование инновационных проектов для отраслей услуг, которые отстают в своем экономическом развитии по сравнению с другими отраслями;

— совершенствование механизмов выполнения нормативно-правовых актов;

— обеспечение предприятий сферы услуг информацией об инновациях в своей области;

— повышение образовательного уровня рабочей силы.

Важным инструментом экономического стимулирования экономической деятельности остается фискальная политика, которая реализуется через налоговый механизм. Для предприятий, внедряющих инновации в социально значимых направлениях (бытовое обслуживание, жилищно-коммунальное хозяйство, образование и т. д.), необходимо гибкое налогообложение и дифференцированное его использование.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что эффективное государственное регулирование инновационной деятельности в сфере услуг с помощью вышеупомянутых инструментов должно разделяться между государственным, региональным и местным уровнями управления.

Для стимулирования развития инноваций в сфере услуг нужна реализация государственной политики посредством принятия Государственной целевой программы поддержки инноваций в сфере услуг. Для этого нужно в программу поддержки включить все инструменты государственного воздействия: финансовые, организационные, налоговые, институционные, законодательные, развитие новых альтернативных форм бизнеса. Создание подобной программы и использование мирового опыта в состоянии в короткие сроки обернуться значительным экономическим эффектом.

Большой потенциал услуг должен найти адекватное отражение в экономической политике государства. Однако, как и в прежние времена, сохраняется преимущественная ориентация на материальное производство, а приоритетное развитие инновационной деятельности в целом и сферы услуг в частности остается декларируемым, но не подкрепляется реальными действиями. По-прежнему действует унаследованный остаточный принцип финансирования инновационной деятельности. Отказ от подобной практики необходим, и это означало бы поддержку факторов экономического развития и социального прогресса.

Дальнейшего исследования требует расширение границ анализа государственного влияния на инновационное развитие сферы услуг и определение широкого ассортимента механизмов и инструментов ее государственного регулирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О. Г. Осауленка; відповідальний за випуск О. Е. Остапчук. К.: Август Трейд, 2012. 559 с.

2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році / Відповідальний за випуск І. В. Калачова. К.: Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2012. 305 с.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році / Відповідальний за випуск І. В. Калачова. К., 2013. 287 с.

4. Питання Державного інноваційного фонду: Постанова КМУ від 02.03.1998 р. № 243 // Офіційний вісник України. 1998. № 9. С. 119.

5. Про утворення Української державної інноваційної компанії: Постанова КМУ від 13.04.1998 р. № 654 // Офіційний вісник України від 05.05.2000 р. 2000. № 16. С. 95.

6. Про віднесення Української державної інноваційної компанії до сфери управління Державного агентства з інвестицій та інновацій: Постанова КМУ від 20.09.2006 р. № 1335 // Офіційний вісник України від 04.10.2006 р. 2006. № 38. С. 43.

7. Про затвердження Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України: Указ Президента України від 08.04.2011 р. № 437/2011 // Офіційний вісник України від 26.04.2011 р. 2011. № 29. С. 188.

8. Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»: Постанова КМУ від 12.12.2011 р. № 1396 // Офіційний вісник України від 30.01.2012 р. 2012. № 6. С. 39.

9. Ніронович Н. І. Методи стимулювання інноваційної діяльності на промисловому підприємстві // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. 2000. С. 266—271 [Электронный ресурс]. URL: http://ena.lp.edu.ua (дата обращения: 24.03.2014).

REFERENCES

1. Statistical yearbook of Ukraine for 2011 / Edited by O. G. Osaulenko; O. E. Ostapchuk — responsible for the issue. K.: August Trade, 2012. 559 p.

2. Research and innovative activity in Ukraine in 2011 / I. V. Kalachova — responsible for the issue. K.: Information and Publishing Center of State Statistics Service of Ukraine. 2012. 305 p.

3. Research and innovative activity in Ukraine in 2012 / I. V. Kalachova — responsible for the issue. K., 2013. 287 p.

4. Questions of the state innovation fund: order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated March 02nd, 1998 № 243 // Official bulletin of Ukraine. 1998. № 9. P. 119.

5. On the establishment of the Ukrainian state innovation company: order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 13th, 1998 № 654 // Official bulletin of Ukraine dated May 05th, 2000. 2000. № 16. P. 95.

6. On the classification of Ukrainian state innovation company under the management of the state agency for investments and innovations: order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September 20th, 2006 № 1335 // Official bulletin of Ukraine dated October 04th, 2006. 2006. № 38. P. 43.

7. On approval of the statement on the state agency for science, innovations and informatization of Ukraine: decree of the President of Ukraine dated April 08th, 2011 № 437/2011 // Official bulletin of Ukraine dated April 26th, 2011. 2011. № 29. P. 188.

8. On the establishment of the state innovative non-bank financial institution «Fund for supporting small innovative business»: order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 12th, 2011 № 1396 // Official bulletin of Ukraine dated January 30th, 2012. 2012. № 6. P. 39.

9. Nironovych N. I. Methods of fostering innovative activity at the industrial enterprise // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. 2000. P. 266—271 [Electronic resource]. URL: http://ena.lp.edu.ua (date of viewing: 24.03.2014).

УДК 332.1:303.73
ББК 65.4

Fedorova Victoria Gennadievna,
assistant of the department of the economics of municipal services
of Kharkov National University
of Municipal Economy named after A. N. Beketov,
Ukraine, Kharkov,
e-mail: doctorantura2013@yandex.ru

Фёдорова Виктория Геннадьевна,
ассистент кафедры экономики
предприятий городского хозяйства
Харьковского Национального университета
городского хозяйства им. А. Н. Бекетова,
Украина, г. Харьков,
e-mail: doctorantura2013@yandex.ru

ОЦЕНКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОЗДАНИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

ASSESSMENT OF THE INDUSTRIAL POTENTIAL OF REGIONS OF UKRAINE AS THE BASIS FOR MAKING DECISION ABOUT ESTABLISHING THE REGIONAL INDUSTRIAL CLUSTERS

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся возможности определения промышленного потенциала региона. Обосновывается положение, согласно которому промышленный потенциал региона является основанием для принятия решения о создании в том или ином регионе промышленного кластера. Указано, что существующие методики определения промышленного потенциала региона не в полной мере обеспечивают процесс принятия взвешенного управленческого решения. Автором для разрешения данной проблемы предложена методика определения промышленного потенциала региона. На примере регионов Украины показана возможность ее использования. Указано, что существенные диспропорции в развитии регионов Украины затрудняют использование прогрессивных форм организации производства.

The article has studied the issues concerning the possibility of determining the industrial potential of the region. The statement that the industrial potential of the region is the basis for making decisions about establishing the industrial cluster in any region has been justified. It has been indicated that the current methods of determination of the regional industrial potential do not completely support the process of making balanced management decision. The author has proposed the method for determination of the industrial potential of the region in order to resolve the stated issue. The possibility of the proposed method application has been demonstrated on the example of the Ukraine regions. It has been specified that the current imbalances in the Ukraine regions development hamper the use of progressive form of the production arrangement.

Ключевые слова: регион, реформы, кластер, развитие, программы, потенциал, оценка, диспропорции, решение.

Keywords: region, reform, cluster, development, programs, potential, assessment, imbalances, decision.

В процессе рыночных реформ регионы получили значительную финансово-экономическую самостоятельность. Независимость регионов заключается также в том, что они имеют возможность самим определять направление социально-экономического развития, формировать такую структуру регионального хозяйства, которая бы соответствовала имеющейся ресурсной базе и возможностям (условиям) ее использования. Сегодня регионы Украины относительно самостоятельно формируют стратегию социально-экономического развития, и то, насколько качественно и продуктивно эта стратегия будет реализовываться, зависит от качества анализа потенциальных возможностей каждого конкретного региона.

Кроме того, оценка промышленного потенциала Украины является основой для принятия важнейших управленческих решений, в частности решений относительно развития перспективных форм организации производства — промышленных кластеров.

Оценка промышленного потенциала наряду с определением современных тенденций социально-экономического развития регионов выступает одним из условий определения целесообразности создания территориально-производственных кластеров, в частности промышленных кластеров, поскольку именно экономический потенциал определяет перспективность развития данной формы организации промышленного производства.

Справедливой и верной является мысль, что основное значение при разработке комплексной программы социально-экономического развития региона имеет анализ экономического потенциала региона, который включает в себя совокупность материальных факторов производства, а также ресурсное обеспечение, природно-географическое расположение, производственно-инновационные возможности, трудовой потенциал и т. п. [1; 2; 3; 4; 5].

На данный момент остается нерешенным целый ряд важнейших методологических вопросов, которые касаются практических вопросов оценки промышленного потенциала отдельных региональных образований, среди ученых нет единого мнения относительно структуры производственного потенциала и, как следствие, способа оценки последнего, что, в свою очередь, влияет на возможность активного внедрения кластерной модели организации производства на территории Украины.

Таким образом, целью данной статьи является оценка промышленного потенциала регионов Украины как основы принятия решения о создании промышленных кластеров.

Обращаясь к теоретическим основам данной проблемы, необходимо обратить внимание на тот факт, что ученые по-разному определяют пределы данного понятия,

вкладывают в него разную смысловую нагрузку, а иногда заменяют эту категорию другими понятиями (например, «промышленный потенциал», «производственная мощность»), считая их синонимами. Вероятно, это можно объяснить неопределенностью самого понятия «потенциал» применительно к экономической сфере.

В этом контексте актуальным научным вопросом является исследование существующих трактовок, классификационных структур и методов оценки развития производительных сил и экономического потенциала региона, изложенных во многих трудах известных ученых и специалистов этой отрасли.

Интерес в этом смысле вызывает классификация, выполненная Н. Т. Игнатенко и В. М. Руденко, определений термина «потенциал», встречающихся в отечественной научной литературе: в 42% случаев смысловое значение термина «потенциал» ассоциируется с совокупностью природных условий и ресурсов (богатств), возможностей, запасов, денежных средств, ценностей; в 18% — с мощностью производства, фондов, богатств, ресурсов страны (региона); в 16% — с ресурсными, экономическими, природными возможностями; в 8% — со способностью производительных сил достичь определенного эффекта [6]. Другими словами, можно выделить два подхода к определению понятия «потенциал». Первый — когда потенциал связывают с совокупностью ресурсов, средств, запасов, то есть с объективными параметрами хозяйственной деятельности, второй — когда потенциал связывают с существующими возможностями, возможностями производительных сил общества (субъективный подход).

Что касается производственного потенциала территории, то здесь также можно выделить различные подходы к его определению. Целесообразно рассмотреть различные точки зрения.

Одно из первых определений производственного потенциала народного хозяйства в научной литературе предложил А. И. Анчишкин. По его мнению, производственный потенциал народного хозяйства характеризуют «производственные ресурсы, их объем, структура, технический уровень и качество...» [7]. При этом под производственными ресурсами он понимает средства производства, трудовые ресурсы, а также природные ресурсы, вовлеченные в экономический оборот.

Основываясь на этих научных позициях, в дальнейшем промышленный потенциал исследовали в различных аспектах, например, в работе С. А. Липиной [8] рассматриваются вопросы оценки экономического потенциала Чеченской Республики с точки зрения конкретизации конкурентных преимуществ в рыночной среде.

В работах В. В. Мищенко [9] анализируется экономика региона с позиций современной специализации регионов Украины, раскрываются теоретические основы регионализации экономики, региональной комплексности. При этом под региональной комплексностью понимается особый вид интеграции, которая обеспечивает развитие производительных сил территории на основе возникновения значительных внутрихозяйственных диспропорций и сохранения способности самостоятельно осуществлять динамичное развитие собственной экономики.

Принимая за основу данное определение, перейдем к практическим аспектам рассмотрения данной проблемы на примере оценки промышленного потенциала регионов Украины.

На данный момент становление хозяйственных комплексов регионов Украины, активизация экономических процессов определяются замедленной динамикой и нестабильным развитием.

Важнейшим критерием, который определяет производственный потенциал регионов, является валовой региональный продукт (табл. 1)[1].

Таблица 1

Показатели валового регионального продукта в Украине в 2008—2012 годах (млн грн)

Регион	Год					
	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2008 (%)
АР Крым	28365	28985	29231	29902	31199	9,9
Винницкая	20094	20294	20497	20702	20909	4,0
Волынская	12784	12656	12529	12403	12278	- 4,1
Днепропетровская	104687	115733	126790	127858	128936	23,1
Донецкая	117646	121175	1234810	128554	139241	18,3
Житомирская	15008	15308	15614	15926	16244	8,2
Закарпатская	13208	13433	13661	13893	14129	6,9
Запорожская	41445	42954	43469	44990	46517	12,2
Ивано-Франковская	17883	18294	18714	19144	19584	9,5
Киевская	35687	36079	36439	36839	37244	4,3
Кировоградская	13961	14142	14325	14511	14699	5,2
Луганская	40985	42758	44545	45346	46162	12,6
Львовская	35534	36031	36535	37046	37564	5,7
Николаевская	19410	19720	20035	20355	20680	6,5
Одесская	46994	48027	49083	50162	51265	9,0
Полтавская	40015	40775	41549	42338	43142	7,8
Ровенская	14074	14369	14670	14930	15210	8,0
Сумская	43951	44522	45100	45686	46279	5,3
Тернопольская	10618	10819	11019	11220	11421	7,5
Харьковская	100616	112024	113452	124900	116368	15,6

[1] Все таблицы составлены по данным Главного управления статистики областей.

Окончание табл. 1

Регион	Год					
	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2008 (%)
Хмельницкая	16061	15900	15740	15582	15426	- 4,1
Черкасская	19101	19387	19677	19972	20271	6,1
Черновицкая	8833	9036	9243	9455	9672	9,4
Черниговская	15218	15365	15825	16299	16587	8,9
г. Киев	15715	16092	16478	16873	17277	9,9
г. Севастополь	654	672	690	709	718	9,7

Как видно из табл. 1, при общем росте валового регионального продукта практически во всех регионах разрыв между его уровнем является весьма существенным. Так, среди областей Украины бессменное лидерство по этому показателю удерживают Донецкая и Днепропетровская области. За ними с отрывом следуют Харьковская, Запорожская, Луганская области. Но если обратить внимание на соотношение разрыва между каждой из этих областей и лидером — Донецкой областью, то можно сказать, что этот разрыв растет, несмотря на рост всех показателей. Так, если в 2008 году разрыв между Донецкой и Харьковской областями составил 52%, Донецкой и Запорожской — 56%, Донецкой и Одесской — 59%, Донецкой и Луганской — 63%, то в 2012 году этот разрыв составил соответственно: для Харьковской — 52% (не изменился), для Запорожской — 64% (вырос на 8%), для Одесской — 64% (вырос на 5%), для Луганской — 65% (вырос на 2%).

Что касается регионов с наименьшими показателями, то можно сказать, что показатель Черновицкой области отставал от Донецкой в 2008 году на 92%, а в 2012-м — на 93%, Тернопольской в 2008 году — на 89%, а в 2012-м — на 91%. То есть Донецкий регион не только опережает другие регионы по уровню развития, но и в то же время другие регионы не улучшают свои показатели.

Интересно, что разрыв между Донецким и вторым лидирующим регионом — Днепропетровским, наоборот, сократился почти с 25% в 2008 году до 22% в 2012-м. Необходимо отметить, что город Киев как отдельная административно-территориальная единица опережает по показателю валового регионального продукта Донецк почти в два раза. Такая тенденция свидетельствует о значительной дифференциации регионов Украины по уровню промышленного развития для оценки промышленного потенциала.

Не менее важным критерием являются объемы инвестиций в основной капитал предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Объемы инвестиций в основной капитал предприятий по регионам Украины, с учетом иностранных инвестиций (млн грн)

Название региона	Год					
	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2008 (%)
1	2	3	4	5	6	7
АР Крым	2542,1	2580,2	2618,7	2657,2	2696,8	6,0
Винницкая	532,1	537,9	541,9	546	551,6	3,6
Волынская	567,1	573,3	578,8	563,7	569,1	0,3
Днепропетровская	4329,1	4381,0	4433,5	4486,7	4540,5	4,8
Донецкая	6542,1	6607,5	6673	6739,7	6806,3	4,0
Житомирская	1321,1	1334,311	1347	1359,9	1372,3	3,8
Закарпатская	1121,1	1132,3	1143,5	1155,3	1167,9	4,1
Запорожская	3238,1	3273,7	3309,7	3345,4	3381,7	4,4
Ивано-Франковская	987,9	999,7	1010,9	1022,1	1034,2	4,6
Киевская	2357,2	2380,7	2403,8	2427,0	2451,2	3,9
Кировоградская	1232,1	1244,4	1256,4	1268,5	1280,6	3,9
Луганская	876,2	884,9	892,8	900,2	909,2	3,7
Львовская	1567,1	1590,6	1613,8	1637,2	1661,5	6,0
Николаевская	1786,1	1803,9	1821,0	1839,2	1857,3	3,9
Одесская	2759,2	2789,5	2816,8	2844,1	2872,4	4,1
Полтавская	879,1	891,4	903,4	915,6	927,8	5,5
Ровенская	723,1	732,5	741,5	750,6	759,7	5,0
Сумская	1003,2	1014,2	1025,1	1036,2	1047,3	4,3
Тернопольская	567,2	572,8	578,0	583,1	589,8	3,9
Харьковская	3553,5	3589,0	3624,8	3660,2	3696,6	4,0
Херсонская	2456,2	2493,0	2617,6	2656,2	2695,8	9,7
Хмельницкая	673,2	683,2	693,2	703,3	713,5	5,9
Черкасская	121,1	122,6	123,5	124,6	126,6	4,5
Черновицкая	72,1	72,9	73,8	74,6	75,4	4,5
Черниговская	1134,1	1151,1	1168,3	1182,0	1196,1	5,4
г. Киев	13231,1	13363,0	13496,6	13630,9	13766,3	4,0
г. Севастополь	12,2	12,3	12,4	12,5	12,6	3,2

Для оценки промышленного потенциала региона также важна оценка экспортного потенциала регионов (табл. 3), которая дает возможность рассмотреть данный показатель соответственно его роли в развитии международной торговли.

Таблица 3

Объемы экспорта промышленной продукции по регионам Украины в 2008—2012 годах (млн долл. США)

Регион	Год					
	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2008 (%)
1	2	3	4	5	6	7
АР Крым	586,5	592,9	599,4	605,9	611,6	4,2
Винницкая	221,1	223,3	225,2	227,2	229,2	3,6
Волынская	482,8	477,9	473,1	468,3	463,6	-4,1
Днепропетровская	465,0	478,9	493,2	507,9	519,1	11,6
Донецкая	13176,8	13572,1	13979,2	14398,5	14829,9	12,5
Житомирская	544,5	603,3	763,9	626,3	590,1	8,3
Закарпатская	521,2	527,9	534,7	541,6	548,6	5,2
Запорожская	1220,8	1239,1	1257,6	1276,4	1295,5	6,1
Ивано-Франковская	5370,1	5429,1	5488,8	5549,1	5610,0	4,4
Киевская	721,7	743,3	765,6	788,5	812,1	12,5
Кировоградская	943,1	955,3	967,7	980,2	992,9	5,2
Луганская	391,6	395,9	400,1	404,6	408,9	4,4
Львовская	6361,0	6450,0	6540,3	6631,8	6724,5	5,7
Николаевская	998,5	1010,4	1022,5	1034,7	1046,9	4,8
Одесская	1649,8	1699,2	1750,1	1802,6	1856,6	12,5
Полтавская	2314,2	2291,0	2268,0	2245,3	2222,8	-4,1
Ровенская	2574,6	2548,8	2523,3	2498,0	2473,0	4,1
Сумская	452,1	457,0	462,0	467,2	472,0	4,4
Тернопольская	913,4	922,5	931,7	941,0	950,6	4,0
Харьковская	10401,3	11048,6	11052,9	11257,1	10161,4	-2,3
Херсонская	1551,6	1568,6	1585,8	1603,2	1620,8	4,4
Хмельницкая	400,3	405,1	409,9	414,2	419,0	4,6
Черкасская	418,1	422,6	427,1	431,7	435,2	4,0
Черновицкая	166,2	164,5	162,8	161,1	159,4	-4,2
Черниговская	418,6	414,4	410,2	406,0	401,9	-4,1
г. Киев	8653,4	8774,5	8897,3	9021,8	9148,1	5,7
г. Севастополь	24,0	24,2	24,4	24,6	24,8	3,3

Для более полной характеристики уровня промышленного развития рассмотрим изменения объемов промышленной продукции по регионам, приведенные в табл. 4.

Таблица 4

Индексы выпуска промышленной продукции по регионам Украины в 2007—2012 годах (% к предыдущему году)

Регион	год					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
АР Крым	112	109	93	119	128	114
Винницкая	113	109	104	112	112	113
Волынская	143	121	112	122	123	122
Днепропетровская	116	109	104	110	110	107
Донецкая	112	106	104	119	112	92
Житомирская	113	114	104	122	119	113
Закарпатская	143	122	112	144	127	108
Запорожская	120	102	101	121	119	104
Ивано-Франковская	102	125	123	128	111	105
Киевская	115	110	105	117	116	118
Кировоградская	122	114	104	124	134	111
Луганская	130	130	104	112	111	102
Львовская	112	143	114	114	109	93

Окончание табл. 4

Регион	год					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Одесская	90	130	108	118	97	99
Полтавская	90	133	138	109	110	98
Ровенская	104	110	101	121	115	113
Сумская	103	107	103	117	108	114
Тернопольская	116	119	103	135	102	109
Харьковская	104	117	105	111	116	113
Херсонская	128	125	105	116	98	88
Хмельницкая	110	111	103	114	113	119
Черкасская	107	112	108	128	112	114
Черновицкая	111	112	103	127	106	110
Черниговская	119	113	105	110	110	111
г. Киев	126	118	108	114	119	115
г. Севастополь	114	114	106	108	126	117

Спад объемов промышленного производства наблюдается во многих регионах Украины. Наибольший спад в Донецкой, Львовской, Херсонской областях, что на фоне стабильного ВРП свидетельствует о том, что при спаде объемов промышленного производства такая стабильность ВРП носит исключительно инфляционный характер.

Оценивая промышленный потенциал регионального развития в результативной форме, необходимо рассматривать не фактический объем производства, а рейтинг отдельных регионов в его динамике. При таком подходе определение среднего рейтингового потенциала региона (*СРПР*) может быть рассчитан как сумма отдельных рейтинговых оценок потенциала региона, поделенная на общее количество отдельных рейтинговых оценок по формуле (составлено автором):

$$СРПР = \frac{(ССрвр + Срин + Срэ + Срив)}{N}, \quad (1)$$

где *Срврп* — средний рейтинг региона по показателю ВРП (баллы);

Срин — средний рейтинг региона по объемам инвестиций в основной капитал предприятий (баллы);

Срэ — средний рейтинг региона по объемам экспорта промышленной продукции (баллы);

Срив — средний рейтинг региона по индексу выпуска промышленной продукции по регионам (баллы);

N — количество рейтингов (количество).

В таблице, приведенной ниже, содержатся данные, которые дают возможность рассчитать этот показатель (табл. 5).

Таблица 5

Рейтинг регионов Украины по уровню промышленного потенциала (баллы)

Регион	Средний балл по показателям						
	Срврп	Срин	Срэ	Срив	Σ	Σср	Рейтинг
АР Крым	11	7	15,6	9,16	42,76	10,69	10
Винницкая	12	24	25	10,8	71,8	17,95	25
Волынская	24	23	18,8	3,83	69,63	17,4	23
Днепропетровская	2	3	18	11,66	34,66	8,66	7
Донецкая	1	2	1	12,5	16,5	4,12	1
Житомирская	18,4	12	16,5	8,16	55,06	13,76	16
Закарпатская	23	15	16,8	4,16	58,96	14,74	19
Запорожская	7	5	10	10,16	32,16	8,04	5
Ивано-Франковская	15	7	5	8,83	35,83	8,95	8
Киевская	9,6	9	14	8,5	41,1	10,27	9
Кировоградская	21,6	13	12	6,16	52,76	13,19	14
Луганская	6	19	23,8	8,66	57,46	14,36	18
Львовская	9,4	11	4	10,16	34,56	8,64	6
Николаевская	13	10	11	12	46	11,5	12
Одесская	4	6	8	12	30	7,5	4
Полтавская	8	18	7	11,5	44,5	11,12	11
Ровенская	20	20	6	10,66	56,66	14,16	17
Сумская	5	16	19,6	12,5	53,1	13,27	15
Тернопольская	25	22	13	8,83	68,83	17,20	21
Харьковская	3	4	2	10,33	19,33	4,83	2
Херсонская	21,6	8	9	10,33	48,93	12,23	13

Окончание табл. 5

Регион	Средний балл по показателям						
	Сврвп	Срин	Срэ	Срив	Σ	Σср	Рейтинг
Черкасская	14	25	21,2	8,83	69,03	17,25	22
Черновицкая	26	26	26	10,16	88,16	22,04	26
Черниговская	17,6	14	22,4	9,83	63,83	15,95	20
г. Киев	16,2	1	3	6,67	26,87	6,71	3
г. Севастополь	27	27	27	8,66	89,66	22,41	27

Итак, основываясь на данных табл. 5, можно сказать, что основной промышленный потенциал Украины сконцентрирован в промышленно развитых восточных регионах.

Однако, проведя сравнительный анализ промышленного потенциала регионов Украины, отметим, что в экономическом развитии регионов наблюдаются диспропорции: богатый Киев все дальше отрывается по уровню жизни от других регионов. За последние годы эта тенденция стала проявляться сильнее. Исходя из официальных данных, столица в семь раз богаче самого бедного региона Украины. Кроме того, наметились значительные перекосы в инвестиционной привлекательности регионов. Об этом свидетельствует статистика. В четыре области (Донецкую, Днепропетровскую, Харьковскую и Луганскую), а также в Киев вложено более половины всего объема капитальных инвестиций. Эти же регионы дают и три четверти объема прибыли предприятий в Украине. Еще десятую часть добавляют Запорожская, Одесская и Киевская области.

Большинству других регионов рассчитывать на инвестирование за счет собственных средств предприятий не приходится. Во-первых, примерно у половины из них доля прибыльных предприятий значительно ниже среднего по стране. Во-вторых, в них усиливаются проблемы, связанные с неустойчивым экономическим развитием Украины. Но даже положительные темпы роста промышленности и экспорта могут оказаться недостаточными, чтобы уберечься от инвестиционного кризиса.

Таким образом, промышленный потенциал регионов Украины является критерием оценки целесообразности создания территориально-производственных кластеров, которые могут создаваться в регионах, имеющих высокие показатели промышленного потенциала.

К сожалению, в промышленном развитии регионов Украины прослеживаются значительные территориальные диспропорции, что значительно сдерживает развитие межрегиональных связей и создание новых форм организации производства в большинстве регионов Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Булгакова Л. Н. Управление экономикой региона: теория принятия финансово-инвестиционных решений М.: МИСОН, 2008. 265 с.

2. Гехаева П. Т. Методика оценки экономического потенциала региона // Современные научные исследования. Кисловодск. 2008. № 3. С. 54—57.

3. Зайцев В. Г. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Кисловодск: КИЭП, 2012. 24 с.

4. Региональная экономика и управление: учеб. пособие / Е. Г. Коваленко, Г. М. Зинчук, С. А. Кочеткова и др.; 2-е изд., перераб. и доп. СПб: Питер, 2008. 345 с.

5. Фетисов Г. Г, Орешин В. П. Региональная экономика и управление: учеб. М.: ИНФРА-М, 2006. 416 с.

6. Игнатенко Н. Т., Руденко В. М. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез. Львов: Наука, 1986. 164 с.

7. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. М.: Экономика, 1973. 205 с.

8. Липина С. А. Чеченская Республика. Экономический потенциал и стратегическое развитие. М.: Изд-во ЛКИ, 2007. 320 с.

9. Мищенко В. В. Государственное регулирование экономики. М.: Инфра, 2003. 265 с.

REFERENCES

1. Bulgakov L. N. Management of the regional economics: theory of making financial and investment decisions. M.: MISON, 2008. 265 p.

2. Gekhaev P. T., Bulgakov L. N. The methods of evaluation of the economic potential of the region // Modern scientific researches. Kislovodsk. 2008. № 3. P. 54–57.

3. Zaitsev V. G. Forecasting and planning of socio-economic development of the region: abstract of dissertation of the candidate of economics. Kislovodsk: KIEP, 2012. 24 p.

4. Regional economics and management: textbook / E. G. Kovalenko, G. M. Zinchuk, S. A. Kochetkova, et al.; 2 edition, revised and amended. Saint Petersburg: Peter, 2008. 345 p.

5. Fetisov G. G., Oreshin V. P. Regional economics and management: textbook. M.: INFRA-M, 2006. 416 p.

6. Ignatenko N. T., Rudenko V. M. Natural-resource potential of the area: a geographical analysis and synthesis. Lviv: Nauka, 1986. 164 p.

7. Anchishin A. I. Forecasting the growth of the socialist economy. M.: Economy, 1973. 205 p.

8. Lipina S. A. The Chechen Republic. The economic potential and strategic development. M.: Publishing house of LKI, 2007. 320 p.

9. Mischenko V. V. State regulation of economics. M.: Infra, 2003. 265 p.



Время не любит,
когда его тратят впустую.

Генри Форд

Приглашаем на наш сайт научного журнала:
htt://vestnik.volbi.ru

Все вопросы по e-mail: meon_nauka@mail.ru

ДК 332.1
ББК 65.042

Kabanov Vadim Nikolayevich,
doctor of economics, professor of the department
of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: kabanovvn@yandex.ru

Кабанов Вадим Николаевич,
д-р экон. наук, профессор кафедры
экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: kabanovvn@yandex.ru

ПОТЕНЦИАЛ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДА

POTENTIAL FOR THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF VOLGOGRAD

В работе рассматриваются потенциальные возможности для сохранения существующего положения и роста экономики города-героя Волгограда. Предложения, сформулированные автором, опираются на материалы официальной государственной статистики, а также на результаты собственных многолетних исследований. Выводы, сформулированные в работе, основываются на статистических зависимостях, отражающих динамику изменения занятых в реальном секторе экономики и сфере услуг. На основании полученных зависимостей обосновывается вывод о неминуемом изменении соотношения занятых в сфере производства товаров по отношению к занятым в сфере производства услуг. Приводится авторская точка зрения о существующем потенциале экономического роста Волгограда как общественно-территориального объединения населения.

The paper describes the potential for keeping the status quo and economic growth of the hero city of Volgograd. The proposals made by the author are based on the official statistics and other key government data, as well as on the results of his own long-term researches. This report presents the findings based on statistical dependences reflecting the dynamics of employment changes in the real economics and the service sector. Based on the obtained dependencies, the author makes conclusion about inevitable change in the ratio between the people employed in the goods-producing industries and the people employed in the services production. The author presents his idea about the current potential of the economic growth of Volgograd as a social and territorial association of population.

Ключевые слова: стратегическое развитие, комплексный частный индикатор, уровень целевой функции, индекс человеческого развития, стратегический потенциал города, экономика города, сфера производства товаров, сфера производства услуг, занятость экономики, инвестиционный потенциал города.

Keywords: strategic potential, complex particular indicator, target function level, human development index, city strategic potential, city economics, branch of goods production, branch of services rendering, employment of economics, city investment potential.

Мировая и отечественная практика разработки долгосрочных программ социально-экономического развития наиболее часто в качестве целевой функции предлагает использовать показатель качества жизни населения. Формально проблемы развития человека в планировании процессов развития социально-экономических систем зафиксированы во Всеобщей декларации прав человека[1]. Современный этап измерения качества жизни человека характеризуется применением «Индекса развития человеческого потенциала» (ИРЧП), используемого Организацией Объединенных Наций с конца прошлого века. За это время порядок вычисления количественного значения ИРЧП претерпел существенные изменения, однако принципы измерения остались неизменными.

В настоящей работе целевая функция стратегического развития Волгограда рассматривается с точки зрения подходов, нашедших широкое применение в международной и отечественной практике. Основу такой практики составляет применение интегрального индекса развития человеческого потенциала для измерения качества жизни населения, который состоит из трех укрупненных частных индикаторов: уровень доходов, доступность образования и продолжительность жизни.

Аналитические материалы, ежегодно публикуемые ООН, а также целый ряд отечественных исследователей не настаивают на единственно возможном варианте измерения укрупненных частных индикаторов и в целом ИРЧП. Это дает право каждому исследователю обоснованно вносить собственные коррективы в процедуры измерения качества жизни населения. Используя это право и на основании более чем 10-летних исследований вопросов долгосрочного развития Волгограда дальнейшее изложение предложений отражает авторский взгляд на перспективы развития города.

Необходимость и возможность применения ИРЧП для описания качества жизни жителей Волгограда была обоснована автором в 1998 году [1]. Дальнейшее развитие технология измерения качества жизни городского населения при помощи ИРЧП получила в начале XXI века [2]. В это время появилась необходимость рассматривать укрупненные частные индикаторы, составляющие ИРЧП, в системе координат, отражающей экономическое развитие города, уровень антропогенной и техногенной нагрузки (охрана окружающей среды), а также комфортность среды проживания (проблемы градостроительного развития). Такая конфигурация в целом сохранилась до сегодняшнего дня и представляет структуру, принятую автором для описания стратегического потенциала Волгограда.

Необходимо обратить внимание, что вопросы совершен-

[1] Принята резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН 10 декабря 1948 года.

ствования местного самоуправления, в том числе напрямую связанные с управлением градостроительным развитием, включая проект создания агломерации «Большой Волгоград», были предложены несколько позже [3]. Именно к этому периоду времени относится обоснование замены показателя «Уровень доходов» на показатель, описываемый отечественной статистикой как «Среднедушевые доходы населения», а также «Уровень образования» на показатель «Доступность образования». Кроме того, для измерения показателей, используемых для описания существующего социально-экономического положения города, предложено применение системы статистических наблюдений, действующей в Российской Федерации [4].

Таким образом, сформировалась иерархическая структура измерения качества жизни населения города Волгограда, которая представляет собой три уровня.

На верхнем (первом) уровне находится международный показатель, применяемый для оценки качества жизни, — индекс развития человеческого потенциала. Для его измерения применяются три укрупненных частных индикатора: среднедушевые доходы населения, доступность образования и продолжительность жизни.

На втором уровне расположены показатели, описывающие среду социально-экономической системы, в которой выполняются измерения. Эта среда представляет собой экономику города (состоящую из субъектов предпринимательской деятельности и органов управления), уровень антропогенного и техногенного воздействия на окружающую среду (систему природоохранных мероприятий), а также совокупность зданий, сооружений, транспортных и инженерных коммуникаций (градостроительную систему города).

Третий уровень содержит систему взаимодействия города с внешней средой, которое регулируется органами местного самоуправления, а основные принципы устанавливаются государственным управлением. Необходимо подчеркнуть, что, с точки зрения автора, результаты (позитивные или негативные) взаимодействия городской социально-экономической системы с внешней средой определяются готовностью и способностью органов местной власти к эффективному управлению. Целевой функцией такого управления является первый уровень рассмотренной иерархической системы — повышение качества жизни городского населения.

Описанная иерархия структуры управления качеством жизни населения — целевой функции стратегического развития — рассматривается как основа для оценки долгосрочного потенциала долгосрочного социально-экономического развития города Волгограда. По этой структуре выстроено описание потенциальных возможностей общественно-территориального объединения населения.

Потенциал роста индекса человеческого развития населения

Результаты исследования социально-экономического положения, сложившегося в Волгограде к концу 2013 года, позволяют сделать вывод о существующем потенциале роста качества жизни горожан. Такой потенциал представлен укрупненными частными индикаторами (среднедушевые доходы населения, доступность образования и творчества, продолжительность жизни).

Если сравнить значения укрупненных частных индикаторов, характеризующих страны с наиболее высокими показателями качества жизни и Российскую Федерацию, то наибольшее отставание наблюдается по показателю «Среднедушевые доходы населения» (в 4—4,5 раза). Анализ сравнения этого показателя для Волгограда в сравнении со среднероссийским значением также показывает на значительное отставание (в 2—2,5 раза) от ведущих городов и регионов.

Следовательно, наибольший потенциал роста (или наибольшее отставание Волгограда от ведущих городов России и мира) имеется для укрупненного частного индикатора «Среднедушевые доходы населения». Среднедушевые доходы населения включают [5]:

— заработную плату наемных работников;

— пенсионное обеспечение;

— социальные пособия и выплаты;

— доходы, полученные от предпринимательской деятельности (дивиденды, проценты по депозитам и т. д.).

Приведенная структура укрупненного частного индикатора «Среднедушевые доходы населения» является основанием для вывода о том, что наибольшее влияние на величину этого показателя оказывает значение заработной платы наемных работников. Действительно, заработная плата определяет размер пенсионного обеспечения работника, а также индивидуальный и суммарный объем социальных пособий и выплат из бюджетов всех уровней (федерального, регионального и особенно местного).

Рост заработной платы наемных работников напрямую связан с принадлежностью рабочих мест видам экономической деятельности, и в первую очередь тем, которые составляют группу реального сектора экономики [6] (производство товаров). Структура реального сектора городской экономики играет ключевую роль в развитии видов экономической деятельности, которые принято относить к сфере оказания услуг.

Размер пенсионного обеспечения является функцией среднего размера заработной платы. Органы местного самоуправления не могут оказывать влияние на этот показатель в текущий момент времени. Однако в стратегической перспективе, при реализации инвестиционных проектов, направленных на создание высокооплачиваемых рабочих мест, этот показатель следует учитывать в виде повышающего коэффициента к среднедушевому доходу населения.

Социальные пособия и выплаты, относящиеся к расходной части муниципального бюджета, не столько увеличивают спрос на рынке благ, сколько ограничивают возможности местного самоуправления по созданию бюджетов развития. В этой связи стратегический потенциал данного показателя следует связывать с уменьшением суммарного объема социальных выплат из местного бюджета по мере роста средней заработной платы в экономике города. Что же касается соответствующих выплат из регионального и федерального бюджетов, то перспективы объема поступлений будут зависеть от прогноза роста или снижения числа граждан, получающих социальные пособия и выплаты.

Доходы от предпринимательской деятельности и размещения свободных финансовых ресурсов на депозитах не оказывают существенного влияния на увеличение спроса на городском рынке благ [7] (доходы населения по депозитам весьма незначительно увеличивают объем городского рынка благ, а прибыль предприятия даже если и расходуется на обновление основных фондов, то в большинстве за пределами территории города). Однако органы местного самоуправления и здесь обладают потенциалом для создания привлекательных (конкурентоспособных) финансовых инструментов для консолидации свободных денежных средств горожан, а также привлечения такого рода ресурсов с других территорий страны и из-за рубежа.

Переходя к рассмотрению показателя, характеризующего доступность образования, нельзя не отметить, что для населения Волгограда и Российской Федерации потенциал для роста невелик. Разрыв с величиной соответствующего укрупненного частного индикатора отсутствует. Однако, несмотря на такое положение, потенциал для долгосрочного роста в направлении доступности образования имеется. Этот потенциал связан с вовлечением в процесс получения знаний населением на протяжении всей жизни, а также с возможностью человека реализовать свои творческие потребности.

Если следовать рекомендациям основных пользователей технологии вычисления ИРЧП (сотрудников ООН), то любой исследовать имеет право по своему усмотрению изменять частично или полностью порядок вычисления значения этого индекса. Реализация этого права представляется в виде корректировки названия и порядка вычисления комплексного частного индикатора «Доступность образования и творчества». Добавления и изменения, внесенные автором, сформулированы в результате несложного прогноза развития современной жизни под воздействием научно-технической революции.

Потенциал Волгограда для роста этого комплексного частного индикатора целесообразно разделить на две равноправные части: первая — доступность образования и вторая — доступность творчества. Такое разделение способствует более точной оценке существующих возможностей (потенциала) и более детальной формализации структуры этого индикатора.

Доступность образования традиционно связывается с оценкой возможностей молодежи в возрасте от 7 до 24 лет получать начальное, общее и профессиональное образование. К великому счастью, нам досталось от СССР прекрасное наследие в виде системы дополнительного образования для молодежи в возрасте от 7 до 24 лет. Потенциальные возможности Волгограда в этом направлении связаны если не с развитием, то с сохранением этого наследия. В этой связи предлагается показатель доступности образования оценивать с учетом доступности (например, число мест на 1000 человек молодежи в возрасте от 7 до 24 лет в системе дополнительного образования) системы учреждений дополнительного образования.

Необходимо особенно остановиться на существующем потенциале системы патриотического воспитания молодежи Волгограда, которое традиционно занимает ведущие позиции в стране. Накопленный в Волгограде опыт такого воспитания некоторым образом снижает потенциальные возможности, однако сохранение и приумножение традиций требует конкретных действий органов государственной власти и местного самоуправления в долгосрочной перспективе.

Важным слагаемым, обладающим высоким потенциалом развития, является дополнительное образование, включая систему повышения квалификации, обучения и переобучения в системе государственной поддержки трудоустройства, а также получение знаний в различных областях гражданами по собственной инициативе вне зависимости от возраста. Получение знаний в течение всей жизни человека относится к современным трендам развития человека. Это направление способно придать новый импульс развитию городской системы профессионального образования (начального, среднего, высшего и послевузовского).

Второй крупной составляющей комплексного частного индикатора «Доступность образования и творчества» является «Доступность творчества». Творчество здесь понимается в широком смысле слова и выходит за рамки привычного понимания этого слова. С точки зрения оценки потенциала Волгограда под творчеством понимается деятельность человека за пределами рабочего дня в традиционном понимании (то есть продолжительностью наемного труда). Это понятие наряду с традиционными представлениями (занятие искусством) включает в себя физическую культуру и спорт, выполнение инициативных поисковых научных исследований и проектно-конструкторских работ, участие в общественных объединениях и другие формы проведения досуга горожан.

Это направление напрямую влияет на качество жизни, способствует процессам самоидентификации горожан, их нравственному развитию (воспитанию). Реализация этого стратегического направления осуществляется посредством создания условий, стимулирующих объединение горожан по интересам, самоорганизации и консолидации институтов гражданского общества.

Для количественной оценки доступности творчества (самовыражения) горожанам предлагается использовать отношение числа жителей города, объединенных в творческие или общественные объединения, к общему числу жителей. Следует подчеркнуть, что структуру «свободы творчества» целесообразно рассматривать в виде трех составляющих: деятельность, традиционно относимая к культуре и искусству; занятие физической культурой и спортом для жителей всех возрастов; научные исследования и опытно-конструкторская деятельность.

Общественные объединения горожан, относящиеся к сфере культуры и искусства, давно существуют в Волгограде. Однако существование этих общественных объединений зачастую не находит должного внимания со стороны органов местного самоуправления. Кроме того, количество объединений и число занятых в них горожан не позволяет говорить об их существенном влиянии на культурную жизнь города в целом. В этой связи потенциал развития культурного потенциала населения города представляется в виде расширения и совершенствования накопленного опыта.

Популяризация здорового образа жизни и привлечение широкого круга граждан к постоянному занятию физкультурой и спортом не относится к новым направлениям деятельности. Существенной проблемой, сдерживающей рост потенциала в этом направлении, является недостаточное количество спортивных сооружений и соответствующих общественных объединений, которые могут и должны находить поддержку органов местного самоуправления. Используя имеющийся опыт организации горожан, выражающих готовность систематически заниматься физкультурой и спортом, рост потенциальных возможностей города целесообразно связывать с развитием сети объектов, приспособленных для занятий физкультурой и спортом.

Наконец, к числу весьма новых потенциалов, которыми может и должен обладать город как общественно-территориальное объединение населения, необходимо добавить центры научно-технической и опытно-конструкторской деятельности. Совершенно очевидно, что создание таких центров может обеспечить ожидаемый эффект (результат) при условии, что они будут оснащены необходимым оборудованием, приборами и инструментами для измерений. Такая возможность может быть обеспечена при условии привлечения к развитию этого потенциала учреждений профессионального образования.

Необходимо подчеркнуть, что существующее положение системы профессионального образования Волгограда характеризуется наличием высокоинтеллектуального потенциала. Однако реализация имеющегося потенциала невозможна без соответствующего оснащения современным лабораторным и экспериментальным оборудованием. Реализация этого потенциала, способного активизировать творческую деятельность волгоградцев, возможна в результате объединения усилий всех элементов существующей системы профессионального образования, бизнес-сообщества, представленного как отдельными предприятиями, так и объединениями предпринимателей, а также органов государственной власти и местного самоуправления.

Значение частного индикатора «Продолжительность жизни» для Российской Федерации меньше максимального значения, достигнутого другими странами (например, Японией), на 18—22%. Отставание Волгограда от максимальных значений других регионов России составляет около 15%. Значение приведенных отставаний следует расценивать как имеющийся потенциал роста. Если существуют территории, на которых значение продолжительности жизни выше, чем в Волгограде, то это свидетельствует о том, что у населения города существует потенциал для увеличения продолжительности жизни, в том числе с использованием опыта других территориальных образований.

Показатель «Продолжительность жизни» комплексно отражает не только состояние системы здравоохранения и последние достижения науки о жизни, но и зависит от уровня доходов человека, от ощущения индивидуумом прочности связей с современным обществом. Если исходить из факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на продолжительность жизни, то большинство исследователей склонны рассматривать: во-первых, предупреждение наиболее часто встречающихся заболеваний, во-вторых, применение современных технологий диагностики и лечения.

Потенциал, накопленный городом Волгоградом, в этом направлении использован далеко не полностью. Здесь прежде всего следует упомянуть о неиспользованных возможностях, которые представляет Волгоградский государственный медицинский университет, обладающий признанным авторитетом не только в нашей стране, но и в мире. Представляется, что потенциальные возможности этого учебно-исследовательского центра способны обеспечить весьма высокие темпы роста качества жизни населения.

Необходимо подчеркнуть, что потенциал общественно-территориального объединения город Волгоград неразрывно связан с основными направлениями, задаваемыми действующим национальным проектом «Здоровье» и другими федеральными и региональными целевыми программами. Роль местного самоуправления состоит в подготовке предложений для включения Волгограда в число территорий, на которых будут строиться специализированные высокотехнологичные медицинские центры (аналоги Волгоградского кардиологического центра и центра микрохирургии глаза). Развитие этого направления сопряжено с консолидацией усилий не только с органами региональной государственной власти, но и с органами местного самоуправления городских округов, муниципальных районов и сельских поселений, расположенных в непосредственной близости от города.

Экономический потенциал Волгограда

Качество жизни городского населения напрямую зависит от размера среднедушевых доходов, которые формируют уровень потребительских требований к качеству и доступности систем образования и здравоохранения. Нельзя не сказать о том, что на показатель среднедушевых доходов оказывают влияние уровень образования и состояние здоровья населения. Однако создание условий, стимулирующих занятость трудоспособного населения на предприятиях, составляющих экономику города, автор относит к ведущим вопросам местного самоуправления.

Подтверждением справедливости такого решения являются, например, миграционные потоки населения, следующие за возможностью наемного работника продавать свой труд. Трудовую миграцию в Европе следует отнести к наиболее яркому свидетельству существования такого феномена. Не относится к исключению трудовая миграция в США. Пример трудовой миграции в отечественных мегаполисах (Москва и Санкт-Петербург) лишний раз подтверждает актуальность проблемы создания новых и сохранения существующих рабочих мест в экономике городов.

Авторская позиция состоит в рассмотрении развития городской экономики через призму занятости трудоспособного населения. В этой связи возникает вопрос: создание (сохранение) рабочих мест в каких видах экономической деятельности оказывает наиболее существенное влияние на темпы роста экономики города. Для доказательства состоятельности предложений, сформированных в настоящей работе, следует привести некоторые результаты исследований, выполненных для экономики Российской Федерации. Основные тенденции, характеризующие занятость в экономике России, характерны для крупных городов, поскольку складываются в большинстве случаев из показателей, описывающих городские экономики на территории РФ.

Для исследования занятости в РФ экономика страны представлялась в виде двух групп, составляющих виды экономической деятельности. Первая (группа А) представляет собой производство товаров и включает в себя виды экономической деятельности по разделам A — F. Вторая (группа Б) объединяет виды экономической деятельности, оказывающие услуги, и объединяет разделы G — O.

Статистические данные, приведенные Росстатом в Российском статистическом ежегоднике в период с 2001 по 2012 год, свидетельствуют об изменении соотношения численности занятых по рассматриваемым группам (А и Б). Отношение занятых в группе производств А к общей численности занятых и аналогичное отношение по группе производств Б приводятся на рис. а. На графике очевидно относительное уменьшение занятых в группе А и весьма существенный рост для занятых в группе Б (рис. а).

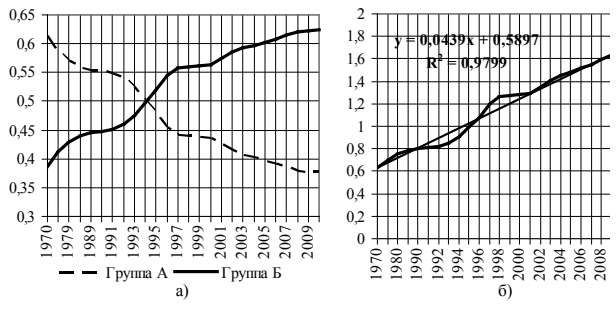


Рис. Соотношение населения, занятого экономической деятельностью в группах А и Б:
а) отношение занятых в группах А и Б к общей численности занятого населения;
б) численность населения, занятого в группе Б, отнесенная к численности населения, занятого в группе А

Изменение соотношения численности населения, занятого в реальном секторе экономике (группа А), по отношению к сфере услуг (группа Б) объясняется не только значительным сокращением действующих производственных мощностей, относящихся к группе А, но и ощутимым ростом производительности труда (не менее чем на 50% за 22 года по всем видам экономической деятельности, составляющим группу А). При этом производительность труда определялась как объем работ (выраженный в физических единицах), выполненный за календарный год одним работником. Следует заметить что изменение соотношения населения, занятого в группах А и Б, началось не в 90-е, а в 70-е годы прошлого века (рис. а).

При исследовании изменений в соотношении численности занятости по группам А и Б наибольший интерес вызывает рассмотрение отношения занятых в группе Б к занятым в группе А (рис. б). С точки зрения автора, такое отношение может составить основание для определения темпов внедрения достижений научно-технического прогресса на предприятиях реального сектора экономики.

Рост производительности труда может достигаться за счет увеличения интенсивности использования трудовых ресурсов (например, увеличения продолжительности рабочей недели), а также замены трудовых ресурсов на машины и механизмы. Увеличение интенсивности использования трудовых ресурсов, как правило, сталкивается с необходимостью нарушения Трудового кодекса РФ. Вряд ли можно предполагать, что сокращение численности занятых в группе А по отношению к группе Б происходит в результате массового и систематического нарушения действующего законодательства РФ. Тогда остается второй путь, который предполагает более широкое применение машин и механизмов, новых высокопроизводительных технологических решений. Совершенно очевидно, что новые машины, механизмы, ручной инструмент, а также новые высокопроизводительные технологии появляются в результате внедрения достижений научно-технического прогресса. Таким образом, скорость относительного сокращения занятых на производствах группы А (по отношению к занятым в группе Б) следует рассматривать как темпы практического использования достижений научно-технического прогресса.

Подтверждением вывода, сделанного в результате приведенных рассуждений, являются статистические характеристики прямой, полученной в результате аппроксимации значений отношения занятых в группе Б к занятым в группе А за 42 года (рис. б). Высокое значение среднеквадратичного отклонения лишний раз подтверждает высокую вероятность справедливости сделанных выводов. Необходимо обратить внимание, что зависимость, приведенная на рис. б, характеризует экономику России, однако маловероятно, что положение в крупных городах будет сколько-нибудь существенно отличаться от среднероссийских показателей.

В результате выполненных исследований получена зависимость, при помощи которой возможно сформировать структуру занятости в городе будущего. Для примера можно предположить, что для успешного экономического развития в городе будущего (например, в 2050 году) на одного занятого на предприятиях группы А будет приходиться не менее пяти занятых на предприятиях группы Б. С точки зрения автора, такое состояние не следует относить к критическому. Необходимо быть готовым к такому развитию событий и уже сегодня предпринимать усилия, направленные на обеспечение потребностей, которые могут возникнуть в недалеком будущем.

Приведенные результаты исследований могут использоваться для формирования экономического потенциала развития города. В качестве такого потенциала логично предложить приоритетное развитие следующих видов экономической деятельности:

— раздел A Сельское хозяйство;

— раздел B Рыболовство, рыбоводство;

— раздел C Добыча полезных ископаемых;

— раздел D Обрабатывающие производства;

— раздел E Производство и распределение электроэнергии, газа и воды;

— раздел F Строительство.

Сохранение существующих и создание новых рабочих мест в городской экономике напрямую зависит от эффективности технологий, применяемых для привлечения и размещения прямых инвестиций (капитальных вложений). Существенная нехватка теоретических представлений и практического опыта привлечения и освоения инвестиций в органах исполнительной и законодательной власти области и местного самоуправления Волгограда относит это направление к числу тех, которые обладают наибольшим потенциалом.

Сохранение пригодной для жизни окружающей среды

Традиционные представления о проблемах охраны окружающей среды ограничиваются, с измерением уровня антропогенной и техногенной нагрузки на воздух, воду и почву. По нашему мнению, такой подход должен быть расширен с точки зрения долгосрочных перспектив развития Волгограда. Предлагаемое расширение включает в себя рассмотрение природно-климатического и геологического потенциала территории города.

Принимая во внимание высокий уровень развития системы контроля состояния окружающей среды в нашей стране и в Волгограде, в качестве стратегического потенциала целесообразно предложить совершенствование измерений уровня загрязнений, а также усиление ответственности предпринимателей и населения за действия, увеличивающие уровень загрязнения воздуха, воды и почвы. Этот стратегический потенциал хорошо известен органам местного самоуправления, и деятельность местного самоуправления весьма полно регламентирована нормативными документами, действующими в Российской Федерации и Волгоградской области.

Природно-климатические и геологические условия, с одной стороны, создают условия, благоприятные для развития города, а с другой — требуют вдумчивого, основанного на результатах научных исследований подхода к строительству инженерных сетей, транспортных коммуникаций, объектов гражданского и производственного назначения. К числу преимуществ традиционно принято относить близость Волго-Ахтубинской поймы, реки Волги, обеспечивающей компенсацию неблагоприятного воздействия резко континентального климата.

К числу основных негативных явлений, требующих фундаментальных исследований в долгосрочной перспективе, следует отнести два наиболее острых:

1. В области исследования влияния природно-климатических факторов:

— компенсацию резкого перепада температур в зимний и летний период за счет мер, направленных на сохранение комфортной температуры в жилых и общественных зданиях, предусматривающих применение новых теплоизоляционных конструкций, материалов и технологий;

— использование энергии ветра для выработки электроэнергии;

— развитие такого научного направления, как архитектурная аэродинамика, в целях использования конструктивных особенностей существующих и строящихся зданий для повышения эффективности естественной аэрации воздушного пространства города.

2. Принимая во внимание наличие тектонических разломов, находящихся в непосредственной близости от территории города, а в некоторых случаях пересекающих его территорию (например, при рассмотрении особенностей агломерации «Большой Волгоград»), необходимо использовать последние достижения современной науки в следующих направлениях:

— геологические исследования основания территории города с целью предотвращения сейсмической опасности, вызванной близостью тектонических разломов земной коры;

— моделирование напряженно-деформированного состояния основания города в целях размещения объектов с высокой статической (здания и сооружения) и динамической (транспортные сооружения) нагрузкой.

Необходимо подчеркнуть, что размещение на территории города широко распространенных в современной практике строительства зданий, а также уникальных сооружений (например, высотой свыше 50 метров и глубиной свыше 12 метров) должно сопровождаться традиционной экспертной оценкой уровня антропогенного и техногенного воздействия, а также предусматривать включение в такую оценку измерения влияния на естественную аэрацию и напряжение, создаваемое в основании территории города. Для реализации этой долгосрочной задачи должны быть разработаны методики и соответствующие измерительные приборы при непосредственном участии органов местного самоуправления и с обязательным привлечением ведущих научных центров Волгограда и Российской Федерации.

Потенциал градостроительной системы Волгограда

Геополитическое положение города во многом определяет его жизнеспособность в долгосрочной перспективе, что подтверждается множеством примеров исчезновения и процветания городов. Применительно к перспективам развития Волгограда в XXI веке необходимо обратить внимание на два наиболее существенных фактора, способных не только сохранить, но и повлиять на темпы развития города:

1. Волгоград в системе мировых коммуникативных отношений.

2. Волгоград в системе транспортных коммуникаций современной Европы и России.

Для сохранения и роста мирового значения Волгограда недостаточно использовать потенциал, заложенной победой в Сталинградской битве, положившей начало коренному перелому в Великой Отечественной войне. Современные требования к конкурентным преимуществам общественно-территориальных объединений населения (городов) к числу приоритетных направлений долгосрочного развития относят участие городов в решении проблем мирового значения. С учетом исторического потенциала, которым, несомненно, обладает Сталинград — Волгоград, необходима система действий органов местного самоуправления, направленная на превращение города в активного участника международного сотрудничества, в первую очередь связанного с урегулированием проблем, стоящих перед Организацией Объединенных Наций.

Амбициозность заявления о существовании такого потенциала не должна пугать руководителей города. Сама постановка задачи такого уровня может привести в действие скрытые механизмы, которые способны запустить инструменты саморазвития. Этот потенциал приобретает особе значение в рамках создания современной инфраструктуры, обеспечивающей мировые стандарты приема большого количества гостей (в том числе высокопоставленных) города. Экономическая эффективность капитальных вложений в транспортную систему (дороги, аэропорт, вокзал, гостиницы) может и должна быть повышена, например, в результате действий, направленных на размещение на территории Волгограда одного из структурных подразделений ООН.

2. Транспортный потенциал Волгограда, заложенный в период создания на территории города порта пяти морей, должен найти свое продолжение в рамках развития водных европейских транспортных коммуникаций, связывающих северные территории Европы с южными, образующих единую систему водного транспорта (Каспий — Волга — Черное и Балтийское моря — судоходные реки Европы). Проект, предусматривающий включение Волги в систему транспортных коммуникаций Европы, может привлечь в реализацию этого проекта много влиятельных союзников, в том числе из числа регионов, расположенных как севернее, так и южнее Волгограда.

Необходимо подчеркнуть, что город, расположенный в непосредственной близости от транспортных коммуникаций, имеющих государственное, а еще лучше международное значение, обладает весьма существенным потенциалом для всестороннего развития. Сохранение такого потенциала Волгограда связано с реконструкцией Волго-Донского судоходного канала. Развитие — со строительством судоходного канала Волго-Дон-2.

Особенности территориального расположения Волгограда принято связывать с его протяженностью вдоль Волги на 80 км. Однако потенциал долгосрочного развития, связанный с расположением Волги, может включать новую конструкцию города. Например, к числу перспективных следует относить предложения о развитии нового города, центром которого является государственный заповедник. При этом площадь особо охраняемых земель может захватывать часть Волгоградской области и сливаться с существующей зоной Астраханского государственного заповедника.

Необходимо подчеркнуть имеющийся потенциал развития, заложенный в проект создания агломерации «Большой Волгоград». Мировая практика решения вопросов местного значения знает немало примеров объединения усилий муниципалитетов, которое приводит к их динамичному развитию. Проект создания агломерации «Большой Волгоград» — пример предложений, основанных на объединении усилий органов местного самоуправления (муниципалитетов) для достижения целей динамичного развития. Консолидация усилий в рамках этого проекта предусматривает современные подходы к организации городской среды, направленные на удовлетворение насущных потребностей жителей и создание условий для самореализации горожан.

Потенциал взаимодействия города с внешней средой

Долгосрочная перспектива развития местного самоуправления обладает существенным потенциалом, связанным с возможностями по объединению усилий муниципальных образований (общественно-территориальных

объединений населения) для решения совместных задач и реализации проектов. К сожалению, действующее законодательство РФ, зафиксировав возможность объединения сельских поселений в муниципальные районы, оставило открытым вопрос об объединении городских округов между собой, а также с муниципальными районами и сельскими поселениями. Такой пробел в действующем законодательстве тормозит объединение в первую очередь финансовых ресурсов муниципальных образований для решения вопросов местного значения на добровольной основе.

К числу неиспользуемых потенциальных возможностей местного самоуправления следует отнести:

— управление ценой земли сельского поселения или городского округа как ресурсом, обеспечивающим, с одной стороны, развитие эффективных форм предпринимательства, а с другой — возможность активизации инвестиционной деятельности, используя земельные ресурсы в виде залогового инструмента;

— расширение участия местного самоуправления в деятельности предпринимательских структур путем создания унитарных предприятий или вхождения в уставные капиталы действующих или создаваемых коммерческих предприятий;

— внедрение в практику деятельности местного самоуправления современных технологий, стимулирующих инвестиционную деятельность (например, связанных с увеличением объемов жилищного строительства), в том числе направленных на обеспечение конкурентных преимуществ, связанных с привлечением на территорию поселений и городов производственных мощностей (созданием новых или сохранением существующих рабочих мест);

— активизацию усилий, направленных на рост оплаты труда в действующих и строящихся производственных мощностях, используя с этой целью трехсторонние договоры (власть — бизнес — профессиональные объединения наемных работников).

К основным направлениям развития, обладающим стратегическим потенциалом, для которых требуется объединение усилий муниципалитетов в рамках проекта создания агломерации «Большой Волгоград», следует относить:

— создание рабочих мест в реальном секторе экономики (производство товаров) в рамках направления «Новая индустриализация Волгограда»;

— увеличение объемов строительства жилья из расчета 1 кв. м. в год на одного жителя;

— создание условий для включения «Большого Волгограда» в систему транспортных коммуникаций Север — Юг и Восток — Запад;

— предоставление территории «Большого Волгограда» для размещения на ней институтов международного сотрудничества.

Важно обратить внимание на необходимость компенсаций негативных последствий, вызванных открытостью городской социально-экономической системы. Влияние крупных отечественных предпринимательских структур, а также международных институтов не должно привести к хаотичной застройке территории города объектами жилого и гражданского назначения, а также транспортными коммуникациями. В качестве основного потенциала, способного компенсировать такие последствия, предлагается рассмотреть изменение системы принятия решений о размещении объектов различного назначения на территории города. Такие изменения должны препятствовать принятию волевых решений. Единственным основанием для такого рода решений должны стать научно обоснованные принципы градостроительного развития города.

Одним из таких принципов, предлагаемых к использованию органами местного самоуправления, может стать практическое применение балансовых моделей, комплексно отражающих соотношение необходимости и целесообразности. Если принцип необходимости связан с принятием решений, создающих благоприятные условия для развития бизнеса и размещения объектов производственного, жилого и гражданского назначения, то принцип целесообразности должен учитывать интересы жителей города. Под интересами жителей города здесь понимается уровень антропогенной и техногенной нагрузки на окружающую среду (интенсивность использования городской территории, инженерных и транспортных коммуникаций), транспортная доступность объектов социально-культурного назначения, сохранение объектов исторического наследия.

Рассмотрение стратегического потенциала Волгограда в разрезе трех иерархических уровней целевых функций долгосрочного управления позволило сформировать набор идей, которые можно разделить на традиционные и новые. К числу традиционных стратегических направлений развития отнесены направления, требующие длительного периода времени для реализации и ежегодно включаемые в прогноз и план социально-экономического развития Волгограда. Новые идеи развития, составляющие стратегический потенциал развития города, требуют детальной проработки органами местного самоуправления и согласования с институтами гражданского общества в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.

Предлагаемая группировка стратегического потенциала содержит по одному наиболее важному, с точки зрения автора, направлению. При формировании документов стратегического развития современного города число предлагаемых направлений развития может быть увеличено. В соответствии с предложенными принципами разделения группировка стратегического потенциала Волгограда может быть представлена в следующем виде:

1. Группа традиционных идей стратегического развития Волгограда:

1.1. Первый уровень целевой функции:

— рост среднедушевых доходов населения в результате увеличения объемов производства товаров и оказания услуг за счет увеличения производительности труда;

— увеличение уровня доступности начального, общего и профессионального образования;

— совершенствование деятельности по диспансеризации населения с целью выявления хронических заболеваний на ранних стадиях, а также оказание помощи определенным группам населения в обеспечении лекарственными препаратами и медицинской помощью.

1.2. Второй уровень целевой функции:

— увеличение объемов строительства в объеме до 1 кв. м на одного жителя в год;

— совершенствование измерений состояния воздуха, воды и почвы, а также системы денежных компенсаций физическими и юридическими лицами за нанесение ущерба окружающей среде (загрязнение);

— развитие городских транспортных и инженерных коммуникаций, а также неиспользуемых земельных участков.

1.3. Третий уровень целевой функции традиционно предполагает рост эффективности местного самоуправле-

ния, включая увеличение рентабельности муниципальных унитарных предприятий.

2. Группа новых потенциальных возможностей стратегического развития Волгограда:

2.1. Первый уровень целевой функции:

— создание новых высококвалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест в реальном секторе экономики (производство товаров);

— рост доступности образования и творческих способностей населения за счет расширения сферы услуг учреждений профессионального образования для населения независимо от возраста, а также поддержки общественных творческих объединений, в том числе физкультуры и спорта, науки и технического творчества (бизнес-инкубаторы и технопарки);

— развитие (строительство) системы высокотехнологичных специализированных медицинских учреждений в рамках реализации соответствующих федеральных, региональных и муниципальных программ.

2.2. Второй уровень целевой функции:

— создание конкурентных преимуществ, обеспечивающих привлечение прямых инвестиций (капитальных вложений) в создание производственных мощностей в реальном секторе экономики Волгограда (проект «Новая индустриализация Волгограда»);

— расширение площади существующего национального природного парка за счет включения в него территории Волго-Ахтубинской поймы;

— развитие агломерации «Большой Волгоград» как единой градостроительной системы.

2.3. Третий уровень целевой функции предполагает рост эффективности местного самоуправления и консолидацию усилий институтов гражданского общества для реализации потенциала долгосрочного развития Волгограда в следующих направлениях:

— включение территории Волгограда в систему транспортных коммуникаций «Север — Юг» и «Восток — Запад» (в том числе в рамках создания единого европейского водного пути при строительстве второй очереди Волго-Донского канала);

— размещение на территории Волгограда подразделений международных институтов (например, ООН);

— объединение усилий местного самоуправления общественно-территориальных объединений населения, примыкающих к городу, для решения задач, связанных с развитием транспортной и инженерной инфраструктуры, размещением производственных мощностей, а также объектов жилого, культурного и гражданского назначения.

Описанный потенциал стратегического развития не является окончательным и открыт для обсуждения и критики. Вместе с тем, на наш взгляд, перечисленные идеи следует относить к локомотивам, способным обеспечить интенсивное развитие города и комфортность проживания его жителям и повысить уровень привлекательности среди городов России и мира.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Атопов В. И., Кабанов В. Н. Концепция устойчивого развития города Волгограда // Эра городов. 1998. № 3. С. 4.

2. Атопов В. И., Галушкин В. И., Кабанов В. Н. Волгоград: в новый век с новой стратегией. Волгоград: ВолгГАСА, 2001. С. 35—41.

3. Россия: стратегия прорыва / В. И. Атопов, А. В. Антюфеев, Н. М. Галиярова, В. Н. Кабанов. Волгоград: Издатель, 2003. 520 с.

4. Кабанов В. Н. Оценка эффективности местного самоуправления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2. С. 123—132

5. Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. 786 с.

6. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. 679 с.

7. Кабанов В. Н. Теория моделирования экономики города. Волгоград: ВолгГАСА, 2000. С. 72—84.

REFERENCES

1. Atopov V. I., Kabanov V. N. Concept of Volgograd stable development // Era of cities. 1998. №.3. P. 4.

2. Atopov V. I., Kabanov V. N. Volgograd: new strategy for the new century. Volgograd: VolGASA, 2001. P. 35–41.

3. Russia: strategy of break-through / V. I. Atopov, A. V. Antyufeyev, N. M. Galiyarova, V. N. Kabanov. Volgograd: Isdatel’, 2003. 520 p.

4. Kabanov V. N. Assessment of the local self-government effectiveness // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2. P. 123–132

5. Russian statistical annual book. 2012: Statistical bulletin / Rosstat. M., 2012. 786 p.

6. Russian statistical annual book. 2012: Statistical bulletin / State statistical committee (Goskomstat) of Russia. M., 2001. 679 p.

7. Kabanov V. N. Theory of modeling the city economics. Volgograd: VolGASA, 2000. P. 72–84.

УДК 343.97:328.185
ББК 67.518.1

Gorshenkov Gennadiy Nikolaevich,
doctor of law,
professor of the department of the criminal law
of Nizhegorodsky State University
named after N. I. Lobachevsky,
Nizhniy Novgorod,
e-mail: gen7976@yandex.ru

Горшенков Геннадий Николаевич,
д-р юрид. наук,
профессор кафедры уголовного права
Нижегородского государственного
университета им. Н. И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород,
e-mail: gen7976@yandex.ru

ПОЛИТИКА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

POLICY OF THE CORRUPTION COUNTERACTION

Рассматриваются понятия «политика противодействия» и «противодействие коррупции», обосновывается необходимость их дифференциации, проводится сравнительный анализ указанных категорий. Раскрываются существенные признаки антикоррупционной политики относительно высшего, среднего и низшего уровней государственного управления. Дается сравнительная характеристика целей, с одной стороны, политики противодействия, с другой — противодействия коррупции. Излагаются особенности двух уровней мышления: системного (преимущественно в подходе к определению понятия и содержания антикоррупционной политики) и предметного (в подходе к определению понятия и содержания деятельности по противодействию коррупции). Обосновывается необходимость разработки концепции политики противодействия коррупции.

The concepts «counteraction policy» and «corruption counteraction» are reviewed in the article; the necessity of their differentiation is justified; the comparative analysis of the mentioned categories is performed. The significant features of anti-corruption policy relative to the highest, middle and lowest levels of the state administration are revealed. The comparative characteristic of the goals of the counteraction policy on the one hand and the corruption counteraction on the other hand are provided. The peculiarities of two level of thinking are presented: systematic (mostly in the approach to definition of the concept and content of anti-corruption policy), and the subjects (in the approach to definition of the concept and content of corruption counteraction activity). The necessity of development of the corruption counteraction policy concept is substantiated.

Ключевые слова: политика, коррупция, противодействие коррупции, антикоррупционная политика, государственное управление, преступность, противодействие преступности, уголовная политика, цель, концептуальная власть.

Keywords: policy, corruption, corruption counteraction, policy against corruption, state management, criminality, criminality counteraction, criminal policy, goal, conceptual power.

Актуальность и целесообразность постановки вопроса

Термин «политика» является весьма распространенным в уголовной теории, то есть интегрированном (юридическом и социологическом) учении о криминале (преступлении, преступнике, обвинении, вреде и т. д.). Достаточно вспомнить «Очерки уголовной политики» М. П. Чубинского, в которых ученый анализирует развитие уголовно-политической мысли, начиная с античных времен и заканчивая началом XIX века.

Однако сегодня, когда интегрированное учение о преступности (как признаке деяния и признаке социального поведения или социально-юридическом явлении) разветвилось, образовав ряд наук уголовного цикла и соответствующих практик, политическое обеспечение их нуждается в соответствующем научном осмыслении. Так, возникает необходимость разработки не только уголовно-правовой, но и криминологической, уголовно-процессуальной, уголовно-исполнительной, оперативно-разыскной политики. Это сложный вопрос и потому чрезвычайно интересный и, естественно, важный в теоретико-прикладном отношении.

А сегодня мы говорим об интегрированной, или антикриминальной, политике и ставим перед собой лишь одну задачу — выяснить, в чем состоит различие политики обеспечения борьбы с преступностью и самой этой борьбой. И делаем это на примере борьбы, или противодействия, с одним из видов преступности — коррупционной, точнее, коррупцией как криминогенным и криминальным феноменом, тем более что коррупция официально признана угрозой национальной безопасности.

Это в особенности целесообразно, поскольку в теории и практике эти два понятия редко дифференцируются, например, правоприменительная практика и политика ее обеспечения трактуются как одно и то же. Данное смешение делает ненужным понимание не только того, что мы называем антикриминальной, в том числе антикоррупционной, политикой, но и понимание большего — научности управления в сфере противодействия коррупции. А это, как известно, чревато тем, что теория, оставаясь невостребованной, или мертвой, обрекает практику на слепоту.

Постановка проблемы. Начнем с того, что можно назвать аксиомой: антикоррупционная политика и противодействие коррупции не одно и то же. Между тем, как показывают наши наблюдения, мы вынуждены доказывать эту аксиому. Обратимся к такому определению: «Осуществление последовательных мер государства — разработка и постоянное осуществление разносторонних и последовательных мер государства и общества с целью устранения (минимизации) причин и условий, порождающих и питающих коррупцию». Очевидно, что мало у кого возникнет сомнение, что в этом определении выражена сущность противодействия коррупции. И с этим можно было бы со-

гласиться, не будь к тому пояснительного термина: «антикоррупционная политика». Оказывается, что политика есть не что иное, как деятельность по разработке и реализации мер по устранению причин коррупции.

Речь идет о понятии «антикоррупционная политика», которое дает М. Б. Горный [1]. В прилагаемом кратком словаре ученый приводит следующую, еще более сжатую дефиницию: «Антикоррупционная политика — меры государства и общества, направленные на устранение причин коррупции» [Там же].

Подобное определение анализируемого понятия настолько распространено, что вполне может быть воспринято как эталонное. В частности, его (со ссылкой на проф. Г. А. Сатарова, автора данного определения) приводят в своей статье В. Ю. Качалов, А. Н. Казаков [2, с. 85]. Почти без изменений данное определение приводят авторы словарей-справочников «Коррупция и антикоррупционная политика» [3, с. 8], «Антикоррупционный словарь», изданного в 2013 году Министерством экономики Кыргызской Республики [4, с. 7]. Даже известный специалист в «антикоррупционной» области знаний профессор В. В. Астанин сводит понятие антикоррупционной политики к той же государственной антикоррупционной деятельности, определяя ее как «совокупность законодательных, экономических, политических, информационных, организационных мер, направленных на государственное регулирование в области противодействия коррупции» [5].

И такой подход является довольно распространенным. Например, аналогично определяет антикоррупционную политику соискатель ученой степени кандидата политических наук С. Ю. Новиков, который находит ее сущность «в разработке и осуществлении разносторонних и последовательных мер по устранению причин и условий, порождающих и стимулирующих коррупцию в разных сферах жизни, а также мер по привлечению коррупционеров к гражданско-правовой и уголовной ответственности» [6].

И уж никак нельзя согласиться с аналогичным определением, которое дано в проекте «Основных направлений антикоррупционной политики России», опубликованном на официальном сайте специализированной организации «Национальный Антикоррупционный Совет Российской Федерации»: «Антикоррупционная политика заключается в разработке и осуществлении разносторонних и последовательных мер государства и общества по устранению (минимизации) причин и условий, порождающих и питающих коррупцию в разных сферах жизни» [7].

В упомянутых определениях имеет место подмена сущностной основы антикоррупционной политики сущностной основой все той же государственной антикоррупционной деятельности. Получается, что противодействие коррупции, или антикоррупционная деятельность, и антикоррупционная политика государства и общества — одно и то же. Но это не совсем так. Попробуем разобраться с данными понятиями — «деятельность» и «политика» — применительно к государственному управлению.

О «политике» и «деятельности». Как отмечалось в самом начале, политика тоже является видом социальной деятельности. Политика и управленческая деятельность неразрывно связаны прежде всего профессионально-публичным характером деятельности [8]. И если рассматриваем эти категории отдельно, то это вовсе не означает, что наделяем их своеобразным суверенитетом. Здесь мы имеем дело с условной дифференциацией, которую предполагает метод сравнительного анализа явлений.

Цель такого анализа заключается в том, чтобы проанализировать, уяснить сущностные особенности этих составляющих — антикоррупционной политики и антикоррупционной деятельности, что необходимо для обеспечения гармонизации взаимосвязей, интеграции их энергий. Решение этой задачи предполагает оптимизацию эффективности государственного управления в сфере противодействия коррупции.

Государственное управление. Не вдаваясь в подробности, обратимся к наиболее общим и характерным признакам государственного управления, то есть управления всеми делами в государстве, или к адресной, властной, исполнительно-распорядительной деятельности. С одной стороны, она исполнительная в том смысле, что осуществляется на основе или во исполнение закона. С другой стороны, она сама диктует необходимость в законах, точнее, в подзаконных актах, благодаря которым реализуется процесс непосредственного руководства хозяйственными, социально-культурными, административно-политическими и иными делами. Конкретные исполнители отвечают за качество исполнения конкретных дел (например, плановых мер) и получают соответствующие награждения или наказания [9, с. 37—38].

Таким образом, государственное управление как вид социальной деятельности рассматривается в широком и узком значении. В узком смысле «это административная, исполнительно-распорядительная деятельность государства. <…> В широком смысле — это организующая, упорядочивающая деятельность государства, государственное регулирование различных общественных (а иногда и некоторых личных) отношений путем деятельности всех ветвей государственной власти, <...> их органов, государственных служащих» [10, с. 11].

Назначение этого вида деятельности состоит в том, чтобы урегулировать и упорядочить жизнедеятельность и отношения (между личностью и коллективом, государством и обществом), установить их рациональные взаимосвязи путем применения государственной власти [Там же]. При этом реализуются различные меры (например, утверждение плана мероприятий, выполнение антикоррупционной экспертизы, проведение организационного совещания, назначение на должность и т. п.), которые никак нельзя назвать мерами политики. Но именно через эти и подобные им меры, в целом через государственную управленческую деятельность и реализуется государственная политика [11]. И здесь, на этом низшем уровне управления, находит выражение ее наивысший, политический уровень.

Вот этот эффект внешнего совпадения и провоцирует подмену понятий или, как было сказано выше, их смешение.

Уголовная политика. А теперь сузим аспект рассмотрения государственной политики и выделим в ней антикриминальную политику, или политику в области борьбы с преступностью (противодействие преступности), в числе основных отраслей которой можно указать уголовную, уголовно-процессуальную, уголовно-исполнительную, оперативно-разыскную и криминологическую политику. Надо сказать, что в этой отрасли наибольшее теоретическое осмысление получило такое направление, как уголовная политика. Уже в одном из первых определений понятия уголовной политики, которое предложили Н. И. Загородников и Н. А. Стручков, основной акцент был сделан на принципах борьбы с преступностью: «Уголовная политика представляет собой такое направление

советской политики, в рамках которого формируются исходные требования борьбы с преступностью» [12, с. 4].

Профессор П. Н. Панченко, проанализировав существующие подходы к определению уголовной политики, пришел к выводу, что сущностная основа уголовной политики состоит в том, «что уголовная политика формирует главную линию, стратегические и тактические направления борьбы с преступностью» [13, с. 77].

Здесь же нелишне добавить, что, например, в учебнике по уголовному праву под редакцией профессора В. П. Ревина определена в принципе та же сущностная основа уголовной политики, то есть которая «призвана обеспечивать разработку и реализацию направлений и задач, обеспечивающих эффективную борьбу с преступностью» [14, с. 14].

Эта принципиальная, правильная точка зрения на понимание сущности уголовной политики прослеживается и в других учебниках по уголовному праву. Например, в учебнике, изданном Московским государственным университетом им. М. В. Ломоносова, в соответствующей главе (написанной профессором В. С. Комисаровым) дано такое ее определение: «Уголовная политика — это выработанная государством генеральная линия, определяющая основные направления, принципы, цели и средства воздействия на преступность путем формирования уголовного законодательства, практики его применения, а также воздействия на правовую культуру и правовое сознание населения» [15, с. 34].

Обратим внимание на главную сущностную особенность политики — выработку стратегической линии и соответствующих ей принципов (руководящих идей), основных направлений, целей и средств противодействия преступности, что составляет основу управленческой, прежде всего законотворческой, правоприменительной деятельности. Конечной целью уголовной политики автор определяет максимальное сокращение преступности. Особенно важно выделить в этой авторской уголовно-политической концепции положение о несводимости политики к деятельности — законодательной и правоприменительной. «Современная уголовная политика потому и называется политикой, — пишет В. С. Комиссаров, — что она несводима только к формированию законодательной базы и практики применения законодательства. Более важной является ее политическая составляющая — определение идеологии борьбы с преступностью» [Там же. С. 35—36] (выделено нами. — Г. Г.).

Таким образом, исходя из этих основополагающих идей относительно политики, уголовной политики, можно с бесспорной убежденностью утверждать, что в определении понятия антикоррупционной политики, которое было приведено выше, ничего политически сущностного нет.

Цели политики и деятельности. Таким образом, можно сказать, что по отношению к государству политика — дело его ума, а деятельность — дело его рук. В том и другом случае, разумеется, имеет место рациональное начало. Однако если в первом случае это начало превращается в исток научной, идеологической мысли, то во втором случае оно формирует умения и навыки. И только интегрированная энергия ума и рук способна рождать профессионализм.

Представим себе двух субъектов управления. Первый мыслит в сфере мировоззренческой и находит перспективной идею искоренения причин и условий коррупции в стране. И вот эта захватывающая идея превращается в политическую цель, соотносимую с целью уголовной политики — максимальным сокращением коррупции. Второй трудится над тем, чтобы организовать и успешно провести такой оперативный эксперимент, как провокация взятки. Он может не только не разбираться в политике, ее руководящих идеях, но и вообще не знать, что это такое. Он просто делает свое дело.

В первом случае мы имеем дело с относительно безадресной политической целью-ориентиром. Сроки достижения ее не определены. Предусматривается только возможность ее достижения, и то ненадолго, если учесть объективные закономерности социальных явлений и большую историческую практику бесплодной борьбы с коррупцией. Можно смело утверждать, что политическая цель в конечном виде недостижима. Во втором случае имеет место конечная цель конкретного правоприменительного действия. И эта цель достижима.

В этом, в частности, состоит различие между политикой и деятельностью. Например, на заре юридического учения о преступлении и наказании один из основоположников классической школы Чезаре Беккариа, размышляя над целями уголовного наказания и исходя из основополагающих политических идей обоснованности, справедливости и реальных возможностей, сформулировал такое классическое положение: «Цель наказания заключается только в том, чтобы воспрепятствовать виновному вновь нанести вред обществу и удержать других от совершения того же» [16, с. 106]. При этом цель «удержать других» Ч. Беккариа определял как цель политическую. «Какова политическая цель наказания? — задавался вопросом мыслитель и отвечал на него: — Устрашение других» [Там же]. Но мы знаем, насколько эффективно такое устрашение, и эта цель явно недостижима. Она по своей сущности представляет скорее функцию наказания, то есть его назначение, в котором выражается триединство действия наказания: характер, целесообразность и направленность.

Как видим, законодательная, правоприменительная цели являются конкретными, то есть индивидуализированными. И управленческая деятельность направлена на их достижение по отношению к конкретному осужденному. Как предписывает ч. 2 ст. 43 УК РФ, «наказание применяется в целях <…> исправления осужденного и предупреждения совершения новых преступлений». И в большинстве своем эта цель достигается, о чем можно судить по такой статистической величине, как первичная преступность по отношению к повторной, в том числе рецидивной, преступности. Таким образом, мы имеем все основания утверждать о возможности реального целедостижения. В данном случае не будем касаться оценки его результативности. Это другой вопрос.

К сожалению, практика устами ее профессионалов безапелляционно резюмирует: «Цель почти всегда выбирается правильно. А средства почти всегда указываются неверно» [17, с. 124]. И это во многом объясняет значительный процент недостижимости реалистичных целей.

Что касается «политической цели», или задачи предупреждения преступлений вообще (одна из задач, предусмотренных ч. 1 ст. 2 УК РФ), то определение ее целедостижимости невозможно по тем же формальным критериям, по которым мы оцениваем реализацию уголовно-правовой, точнее уже перешедшей в статус правоприменительной цели. Здесь речь идет не об оценке конечного успеха реалистичной цели, а о косвенной оценке успешности политики на пути к ее стратегической цели.

Такая цель, например, антикоррупционной политики (определенная в Национальной стратегии противодействия

коррупции как «искоренение причин и условий, порождающих коррупцию в российском обществе» [18]) представляет собой «образ желаемого, идеальный результат, к которому стремятся политические субъекты и который является побудительным мотивом деятельности» [19, с. 414].

Дух государственного управления. Кроме того, цель в политике имеет и другие побудительные силы — организационную, мобилизационную; в ней интегрированы общие интересы, стремления субъектов управленческой деятельности в области противодействия коррупции [Там же]. Подобно великому Монтескье, создавшему научный образ духа законов, можно сказать о политике как духе государственного управления. Таким образом, следует различать достигаемую, реальную, планируемую цель антикоррупционной управленческой деятельности и идеальную, направляющую, целесообразную идею, сфокусированную на такой же объект, идеализированный, или абстрактный, принципиально не осуществляемый в опыте и действительности [20, с. 150], — причинность коррупции.

Политика достаточно эмоциональна, то есть чувствительна к общественному мнению и правонастроению, весьма подвержена воздействию текущих событий, предпочтениям социальных групп, политических партий, их лидеров, особенно в случае придания им публичности через СМИ. И это сказывается на ее динамичности; реализации политических идей, установок; выяснении и вполне возможной корректировке целесообразности государственных действий, их оценочных характеристик.

В отличие от политики государственная управленческая деятельность более рациональна, нормативно урегулирована и организованна, направлена на решение конкретных задач, анализ своей государственной деятельности и оценку ее результатов [Там же].

Антикоррупционная политика. Итак, антикоррупционную политику можно определить как научную разработку и практическую реализацию основных принципов, стратегических направлений, тактических задач и методов их решения на основе научно обоснованной оценки и прогнозирования явления коррупции и криминологической ситуации в целом и расчетов реальных возможностей (правовых, кадровых, финансовых, материальных и др.) их реализации.

Как видим, в предлагаемом (для обсуждения и дальнейшего совершенствования) определении выражена главная идеологическая сущность функции государственного управления в сфере противодействия коррупции. Идеология в данном контексте подразумевает систему взглядов, оценок, руководящих идей, которые характерны той или иной общности, в нашем случае — для определенных субъектов управления.

К таким субъектам относятся прежде всего руководители первого уровня (имеется в виду трехуровневая система управления, хотя правоохранительная система ныне имеет четырехуровневую структуру [21, с. 21]) или высшего звена. Их функции осуществляются в пределах решения наиболее общих проблем функционирования системы управленческого воздействия на коррупцию. Соответственно объектом их идеологического (политического) воздействия является сама система управления.

Руководители второго уровня, или звена управления, являются одновременно и субъектами (проводниками) политики, и объектами-исполнителями.

Наконец, на третьем уровне (низшем звене) функционируют чистые исполнители (политически обоснованных) мероприятий.

Данная условная схема наглядно показывает соотношение политики и деятельности: с одной стороны, это два относительно самостоятельных вида — умственной и физической деятельности; с другой стороны, политика как идеологическая энергия реализуется в законодательной, а затем в правоохранительной деятельности. Образно говоря, политика и деятельность — это душа и тело государственного управления.

В данном случае напрашиваются на сравнение два уровня мышления — системное и предметное. Предметное мышление можно уподобить эмпирическому скольжению (на «бреющем полете») над «землей» — низшим уровнем государственного управления. Увы, но с этого «верха» видно далеко не все. Необходимо другое, системное мышление, для чего нужно взлететь на такую высоту, с которой открываются стратегические горизонты сферы управления, и тогда «земная» деятельность будет определена в нужном и научно освещенном для «землян-исполнителей» направлении, в котором предусмотрительно будут просчитаны и условия целеосуществления. Неразрывность такого соотношения теории и практики хорошо иллюстрирует великий стратег генералиссимус А. В. Суворов: «Теория без практики мертва, практика без теории слепа».

Концептуальная власть. Возвращаясь к «системе оценок, взглядов, руководящих идей», следует употребить по отношению к ним термин «концепция» (от лат. conceptio — восприятие), который определяется как просвещенное восприятие какого-либо явления, в нашем случае — коррупции, или система взглядов на это явление. Именно концепция выступает как упомянутая система руководящих идей и положений о коррупции; процессах, которые так или иначе связаны с ней; как способ ее рассмотрения, понимания [22, с. 330].

Учитывая силу идей (которые, как известно, правят миром), концепция, из них состоящая, как бы выражает собой интегрированную силу идей, которую называют концептуальной властью. Именно она и воплощается в образе политической власти.

Размышляя о современной российской государственной антикоррупционной политике, Г. В. Хорольский указывает на одну из ключевых ее проблем, которая заключается в отсутствии надлежащей научной разработки концептуально-правовых основ антикоррупционной политики. «Российская государственная антикоррупционная политика, — пишет ученый, — характеризуется низким уровнем концептуально-правовых основ». И этим, по его мнению, обусловлены «неопределенность правовых идей и принципов, низкий уровень унификации понятийно-терминологического аппарата, отсутствие официально принятого концептуального определения коррупции» [23, с. 159] и, добавим, самого определения антикоррупционной политики.

Одним из объяснений сложившейся ситуации следует считать отсутствие той самой концептуальной властной силы, которая воплощается в политическую власть. Нужна официальная концепция антикоррупционной политики, что означает научную продуманность, обоснованность реальной политики, а не соответствующего пафосного термина, придающего благозвучие и напускную серьезность деловым речам, политическим выступлениям и научным публикациям на актуальную тему коррупции.

Резюме. Сегодня, к сожалению, приходится сталкиваться с более чем прохладным отношением к феноме-

ну «концепция» некоторых специалистов в области уголовного права и криминологии. И ничего удивительного в этом нет, если учесть, что понимание ими политики не более чем «элементарной» «деятельности по разработке и реализации мер…» выступает своего рода «эмпирическим ограничителем» их мышления, возможности которого сводятся до того самого «эмпирического скольжения» над «землей».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Горный М. Противодействие коррупции. Глава 6 [Электронный ресурс]. URL: http://www.anticor.wildfield.ru/analit/protiv_korr.html (дата обращения: 07.12.2013).

2. Качалов В. Ю., Казаков А. Н. Антикоррупционная политика как функция государства // Коррупция как социально-правовая проблема современной России: мат-лы круглого стола (21 апреля 2004 года). Казань, 2004. 108 с.

3. Антикоррупционная политика национального государства // Коррупция и антикоррупционная политика: словарь-справочник / Под общ. ред. П. А. Кабанова. М.: Медиа-Пресс, 2008. 144 с.

4. Антикоррупционная политика государства // Антикоррупционный словарь. Бишкек, 2013. 114 с.

5. Астанин В. В. Антикоррупционная политика России: криминологические аспекты: автореф. дис. … д-ра юрид. наук. М., 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.dissercat.com/content/antikorruptsionnaya-politika-rossii-kriminologicheskie-aspekty (дата обращения: 02.10.2013).

6. Новиков С. Ю. Антикоррупционная политика российского государства в современных условиях: автореф. дис. … канд. полит. наук. Ставрополь, 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.dissercat.com/content/antikorruptsionnaya-politikarossiiskogo-gosudarstva-v-sovremennykh-usloviyakh (дата обращения: 17.10.2013).

7. Основные направления антикоррупционной политики России [Электронный ресурс]. URL: http://www.korupcii.net/index.php?s=4&id=14 (дата обращения: 09.10. 2013).

8. Государственное управление и политика как отрасль политической науки // Политико-административное управление: учеб. / Под ред. В. С. Комаровского, Л. В. Сморгунова. М.: РАГС, 2004 [Электронный ресурс]. URL: http://allolitologija.ru/knigi/politiko-administrativnoe-upravlenie-uchebnik-komarovskogo/gosudarstvennoe-upravlenie-i-politika-kak-otrasloliticheskojnauki (дата обращения: 08.10.2013).

9. Григорян С. А., Бровко Н. В., Соколова Ю. А. Административное право. М. – Ростов-н/Д: ИЦ «МарТ», 2002. 256 с.

10. Чиркин В. Е. Государственное управление. Элементарный курс. М.: Юристъ, 2002. 320 с.

11. Административное право Российской Федерации / Ю. Ф. Дмитриев, И. Ф. Казьмин, В. В. Лазарев и др. М.: Система Гарант, 2008 [Электронный ресурс]. URL: http://studlib.com/content/view/1331/23 (дата обращения: 08.10.2013).

12. Загородников Н. И., Стручков Н. А. Направления изучения советского уголовного права // Советское государство и право. 1981. № 7. С. 3—11.

13. Панченко П. А. Советская уголовная политика: общетеоретическая концепция борьбы с преступностью: ее становление и предмет / Под ред. В. К. Бабаева. Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1988. 198 с.

14. Уголовное право России. Общая часть: учеб. 2-е изд., испр. и доп. / Под ред. В. П. Ревина. М.: Юстицинформ, 2010. 496 с.

15. Комиссаров В. С. Уголовная политика // Уголовное право Российской Федерации. Общая часть: учеб. для вузов / Под ред. В. С. Комиссарова, Н. Е. Крыловой, И. М. Тяжковой. М.: Статут, 2012. 879 с.

16. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях. М.: Стелс; БИМПЛ, 1995. 304 с.

17. Альтшуллер Г. С. Основы изобретательства. Воронеж: Центрально-черноземное книжное изд-во, 1964. 240 с.

18. О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010—2011 годы: Указ Президента Российской Федерации № 4600 от 13 апреля 2010 года // Российская газета. 2010. 15 апреля.

19. Политология. Краткий словарь / Н. А. Басенко и др. Ростов-н/Д: Феникс, 2001. 448 с.

20. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Политиздат, 1991. 445 с.

21. Хадисов Г. Х. Распределение компетенции органов внутренних дел в правоохранительной сфере на различных уровнях управления: теоретические и организационно-правовые аспекты: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2003. 25 с.

22. Концепция // Словарь иностранных слов / Под ред. И. В. Лехина, С. М. Локшиной, Ф. Н. Петрова, Л. С. Шаумяна. Изд. 6-е, перераб. и доп. М.: Советская энциклопедия, 1964. 784 с.

23. Хорольский Г. В. Государственно-правовая антикоррупционная идеология в структуре российской правовой системы: теоретико-правовой анализ: дис. … канд. юрид. наук. Ростов-н/Д, 2011. 195 с.

REFERENCES

1. Gorny M. Corruption counteraction. Chapter 6 [Electronic resource]. URL: http://www.anticor.wildfield.ru/analit/protiv_korr.html (date of viewing: 07.12.2013).

2. Kachalov V. Yu., Kazakov A. N. Anti-corruption policy as the state function // Corruption as the social-legal issue of the modern Russia: materials of the round table (April 21, 2004). Kazan, 2004. 108 p.

3. Anti-corruption policy of the national state // Corruption and anti-corruption policy: reference dictionary / Edited by P. A. Kabanov. M.: Media-Press, 2008. 144 p.

4. Anti-corruption policy of the state // Anti-corruption dictionary. Bishkek, 2013. 114 p.

5. Astanin V. V. Anti-corruption policy of Russia: criminological aspects: abstract of dissertation of the doctor of law. M., 2009 [Electronic resource]. URL: http://www.dissercat.com/content/antikorruptsionnaya-politika-rossii-kriminologicheskie-aspekty (date of viewing: 02.10.2013).

6. Novikov S. Yu. Anti-corruption policy of the Russian state in the modern conditions: abstract of dissertation of the candidate of political sciences. Stavropol, 2009 [Electronic resource]. URL: http://www.dissercat.com/content/antikorruptsionnaya-politikarossiiskogo-gosudarstva-v-sovremennykh-usloviyakh (date of viewing: 17.10.2013).

7. Main trends of anti-corruption policy of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.korupcii.net/index.php?s=4&id=14 (date of viewing: 09.10. 2013).

8. State administration and policy as the branch of political science // Political-administrative management: textbook / Edited by V. S. komarovsky, L. V. Smorgunov. M.: RAGS, 2004 [Electronic resource]. URL: http://allolitologija.ru/knigi/politiko-administrativnoe-upravlenie-uchebnik-komarovskogo/gosudarstvennoe-upravlenie-i-politika-kak-otrasloliticheskojnauki (date of viewing: 08.10.2013).

9. Grogiryan S. A., Brovko N. V., Sokolova Yu. A. Administrative law. M.– Rostov-on-Don: Publishing center «MarT», 2002. 256 p.

10. Chirkin V. E. State administration. Elementary course. M.: Yurist, 2002. 320 p.

11. Administrative law in the Russian Federation / Yu. F. Dmitriyev, I. F. Kazmin, V. V. Lazarev, et al. M.: Garant system, 2008 [Electronic resource]. URL: http://studlib.com/content/view/1331/23 (date of viewing: 08.10.2013).

12. Zagorodnikov N. I., Struchkov N. A. Trends of studying the Soviet criminal law // Soviet state and law. 1981. № 7. P. 3–11.

13. Panchenko P. A. Soviet criminal policy: general theoretical concept of fighting against criminality: its establishing and subject // Edited by V. K. Babayev. Tomsk: Publishing house of Tomsk university, 1988. 198 p.

14. Criminal law of Russia. General part: textbook, 2-d edition, revised and amended / Edited by V. P. Revin. M.: Yustitsinform, 2010. 496 p.

15. Komissarov V. S. Criminal policy // Criminal law of the Russian Federation. General part: textbook for higher school / Edited by V. S. Komissarov, N. E. Krylova, I. M. Tyazhkova. M.: Statute, 2012. 879 p.

16. Bekkaria Ch. About crimes and punishments. M.: Stels; BIMPL, 1995. 304 p.

17. Altshuller G. S. Fundamentals of invention. Voronezh: Central-black-soil book publishing house, 1964. 240 p.

18. On the National strategy of corruption counteraction and National plan of corruption counteraction for 2010–2011: Decree of the President of the Russian Federation № 4600 dated April 13, 2010 // Russian newspaper. 2010. April 15.

19. Science of policy. Brief dictionary / N. A. Basenko et al. Rostov-on-Don: Phoenix, 2001. 448 p.

20. Philosophical dictionary / Edited by I. T. Frolov. 6-th edition, revised and amended. M.: Politizdat, 1991. 445 p.

21. Khadisov G. Kh. Distribution of competence of the internal affairs authorities in the law protection area at different levels of management: theoretical and organizational-legal aspects: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2003. 25 p.

22. Concept // Dictionary of foreign words / Edited by I. V. Lekhin, S. M. Lokshina, F. N. Petrov, L. S. Shaumyan. 6-th edition, revised and amended. M.: Soviet encyclopedia, 1964. 784 p.

23. Khorolsky G. V. State-legal anti-corruption ideology in the structure of Russian legal system: theoretical-legal analysis: dissertation of the candidate of law. Rostov-on-Don, 2011. 195 p.



ПОДПИСКА

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2014 год можно:

- ***в любом почтовом отделении связи по каталогу «Почта России» (индекс по каталогу 38683);***
- ***непосредственно в редакции журнала, расположенной по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105 (редакционный индекс Р8683);***
- ***с помощью заявки, отправленной по электронной почте meon_nauka@mail.ru, с указанием ФИО, почтового индекса, адреса, срока подписки и стоимости.***

СТОИМОСТЬ
(без комиссии за услуги почты)
подписки на 1 год
1200 руб.
Стоимость подписки на 6 месяцев
600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца
300 руб.

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 329:316.334.3
ББК 66.6

Oleinikova Elena Gennadievna,
doctor of history, professor, academician of the AGN RF,
professor of the department of history and theory
of politics of the Volgograd branch of the Russian
Presidential Academy of National Economy
and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: gattogatto@mail.ru

Олейникова Елена Геннадьевна,
д-р ист. наук, профессор, академик АГН РФ,
профессор кафедры истории и теории политики
Волгоградского филиала Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: gattogatto@mail.ru

ИДЕИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В ПРОГРАММАХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

IDEAS OF SOCIALLY-ORIENTED ECONOMICS AND THE SOCIAL STATE IN THE PROGRAMS OF POLITICAL PARTIES IN MODERN RUSSIA

Статья посвящена актуальным проблемам развития социально ориентированной экономики и социального государства в Российской Федерации. Как показывает опыт многих стран, процесс построения социального государства невозможен без демократии и политического плюрализма. Автор исследует программные документы российских политических партий, которые возникли или возобновили свою деятельность после реформы партийного законодательства 2012 года. В статье анализируются социально-экономические приоритеты политических партий, их позиции в вопросах государственного регулирования экономики, социальной политики, социального партнерства, гармонизации интересов различных слоев российского общества.

Article is devoted to the urgent issues of socially-oriented economics and the social state in the Russian Federation. According to the experience of many countries, the process of building a social state is impossible without democracy and political pluralism. The author examines the program documents of Russian political parties, which arise or resumed their activities after the reform of the party legislation in 2012. The article analyzes the economic and social priorities of political parties, their positions on issues of the state regulation of economics, social policy, social partnership, harmonization of interests of various strata of the Russian society.

Ключевые слова: социально ориентированная экономика, социальное государство, социальная политика, гармонизация общественных интересов, качество жизни населения, политический процесс, политическая партия, партийная программа, партийное законодательство, политическая система.

Keywords: socially-oriented economics, social state, social policy, harmonization of public interest, population life quality, political process, political party, party program, party legislation, political system.

Мировой опыт социального развития свидетельствует о том, что достичь наиболее высоких показателей уровня жизни населения можно в условиях социального государства — государства «всеобщего благосостояния», основанного на эффективной социально ориентированной экономике и политической демократии. Современная Россия является страной с развивающейся рыночной экономикой и формирующейся моделью социального государства. Успешность этих процессов в огромной степени зависит от политических факторов — демократии, реального политического плюрализма, политической стабильности и ответственности [1, с. 102].

После реформы партийного законодательства 2012 года количество политических партий в РФ возросло в несколько раз. Одной из задач реформы являлось повышение политической конкуренции. Как считают исследователи, политическая конкуренция в современных условиях, в условиях международной интеграции и глобализации, представляет собой один из важнейших, необходимых демократических институтов общества, является наиболее точным индикатором степени демократичности политических процессов [2, с. 273].

По нашему мнению, политическая конкуренция способствует также активизации политических сил в поисках оптимальных путей социального развития. Практически все современные российские партии в своих программных документах подчеркивают необходимость проведения эффективных социальных реформ, решения злободневных социальных проблем, повышения уровня жизни россиян.

Эти глобальные задачи можно решить только на базе успешных социально-экономических инноваций, которые создадут необходимые ресурсы для осуществления социальной политики. Нам представляется важным рассмотреть, какие стратегии и тактики социально-экономических преобразований предлагают политические партии, возникшие или возобновившие свою деятельность в 2012—2013 годах.

Некоторые новые политические партии видят своей целью построение социально ориентированной модели. К примеру, «Партия Мира и Единства», зарегистрированная Министерством юстиции РФ в июле 2012 года, ставит задачу сформировать ответственное социальное государство, открывающее перед людьми равные шансы на жизнь на основе самоопределения, гарантирующее справедливое участие и надежно страхующее от жизненных рисков [3].

Социально ориентированная экономическая модель предполагает наличие у государства регулирующих экономических функций. Для нашей страны это особенно актуально. Как справедливо отмечают отечественные экономисты, для роста благосостояния современного общества

необходима определенная активизация регулирующей роли государства, в особенности в условиях кризисного состояния российской экономики [4, с. 22].

В программах ряда политических партий данная проблема затронута. К примеру, Всероссийская политическая партия «Народная партия России» отмечает, что государство должно брать на себя ответственность за безопасность в обществе, а также за стабильность и жизнеспособность образования, социальной сферы, экономики и окружающей среды [5].

Политическая партия «Союз Горожан» выступает за формирование социально ориентированной рыночной экономики, обеспечивающей оптимальное соотношение и реализацию государственных, общественных и частных интересов, создание мощного государственного сектора народного хозяйства как локомотива экономического развития страны [6].

Партия «Альянс Зеленых — Народная партия» в своей программе подчеркивает, что задача повышения качества жизни российских граждан до стандартов развитых стран должна быть закреплена в качестве базового приоритета деятельности государства [7].

«Партия Мира и Единства» в качестве одной из экономических целей называет содействие укреплению смешанной экономики, в которой механизмы и отношения «свободного рынка» сочетаются с научно обоснованными методами государственного регулирования на основе положительного опыта как плановой, так и рыночной экономики. Предлагается четко обозначить компетенцию государственного сектора экономики и обеспечить стратегическое планирование его приоритетных отраслей. Однако в программных документах партий достаточно редко встречаются положения о том, какие конкретно экономические функции должно осуществлять современное государство, до какой степени может простираться государственное регулирование в условиях рыночной экономики. Но для нашей страны эта проблема чрезвычайно важна. В течение советского периода существовала административно-командная модель с гипертрофированным государственным контролем в экономике. В 1990-е проявилась другая крайность — стремление государства к полному отказу от участия в социально-экономических процессах. И в настоящее время вопрос о роли государства в формирующейся модели социально ориентированной экономики в нашей стране по-прежнему остается открытым.

Социально ориентированная экономическая модель предусматривает свободу предпринимательства, развитую систему социального партнерства в трудовой сфере, высокий уровень социальной ответственности бизнеса. Очевидно, что бизнес как наиболее заинтересованный в обеспечении конкурентоспособности компаний должен осуществлять меры, направленные на повышение качества жизни [8, с. 113]. Отражены ли данные проблемы в программах политических партий?

Политическая партия «Партия Человека Труда» называет критерием и целью рыночных реформ «форсированный рост бизнесов в стране и повышение степени их свободы», выдвигает три основные задачи в социально-экономической сфере: защита человека труда; упорядочение отношений собственности; упорядочение взаимоотношений «рабочий человек — власть». Для решения этих задач предлагается создать новый Налоговый кодекс, стимулирующий для предпринимателей и необременительный для всех граждан России. Такой Налоговый кодекс должен уменьшить вдвое налоговый пресс, содержать минимум налогов, отменить НДС, избавить от налогов малоимущих [9].

«Партия защиты бизнеса и предпринимательства» провозглашает основной ценностью прозрачность, конкурентоспособность и честность ведения бизнеса, учет интересов предпринимателей при разработке и реализации экономической политики, отражение интересов предпринимательского сообщества при принятии решений, нормативно-правовых и законодательных актов, разработке и реализации программ развития всех уровней [10].

Таким образом, многие политические партии, возникшие или возобновившие свою деятельность в 2012—2013 годах, в своих программных документах уделяют внимание проблемам развития в нашей стране социального государства на основе эффективной рыночной социально ориентированной экономики. В некоторых программах можно встретить перечень конкретных мер, способных ускорить продвижение нашей страны к социальному государству. Однако, как показывает анализ программных документов, ни одна из партий пока еще не разработала стройной, законченной концепции социально-экономической политики, которая сможет обеспечить достойный уровень жизни каждому члену общества, что, по сути, и является назначением социального государства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Симонова С. С., Олейникова Е. Г. Социальные приоритеты в программах политических партий России // Философия социальных коммуникаций. 2012. № 4 (21). С. 102—109.

2. Ахметова Д. И., Грандонян К. А. Политическая конкуренция и структура гражданского общества // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 273—275.

3. Программа Российской политической партии Мира и Единства [Электронный ресурс]. URL: http://pmerf.ru/o-partii/programma.html (дата обращения: 28.02.2014).

4. Морозова Н. И. Диалектическая взаимосвязь категорий «уровень жизни» и «качество жизни» в динамике благосостояния общества // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 22—26.

5. Программа Всероссийской политической партии «Народная партия России» [Электронный ресурс]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/101 (дата обращения: 28.02.2014).

6. Программа политической партии «Союз Горожан» [Электронный ресурс]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/98 (дата обращения: 28.02.2014)

7. Программа политической партии «Альянс Зеленых — Народная партия» [Электронный ресурс]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/94 (дата обращения: 28.02.2014).

8. Богатенкова Е. Ю. Социальная ответственность бизнеса в контексте задач повышения качества жизни населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4. С. 113—116.

9. Программа политической партии «Партия Человека Труда» [Электронный ресурс]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/300 (дата обращения: 01.03.2014).

10. Программа политической партии «Партия защиты бизнеса и предпринимательства» [Электронный ресурс]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/284 (дата обращения: 01.03.2014).

REFERENCES

1. Simonova S. S., Oleinikova E. G. Social priorities in the programs of political parties in Russia // Philosophy of social communications. 2012. №.4 (21). P. 102–109.

2. Akhmetova D. I., Grandonyan K. A. Political competition and the structure of civil society // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 273–275.

3. The program of the Russian political party of Peace and Unity [Electronic resource]. URL: http://pmerf.ru/o-partii/programma.html (date of viewing: 28.02.2014).

4. Morozova N. I. Dialectical relationship categories of «standard of living» and «quality of life» in the dynamics of the social society // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. №.2. P. 22–26.

5. The program of All-Russian political party «People's Party of Russia» [Electronic resource]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/101 (date of viewing: 28.02.2014).

6. The program of the political party «Union of Citizens» [Electronic resource]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/98 (date of viewing: 28.02.2014).

7. The program of the political party «Green Alliance — People's Party» [Electronic resource]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/94 (date of viewing: 28.02.2014).

8. Bogatenkova E. Yu. Corporate social responsibility in the context of tasks to improve the quality of life // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 4. P. 113–116.

9. The program of the political party «The Party of the working man» [Electronic resource]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/300 (date of viewing: 01.03.2014).

10. The program of the political party «Party for protection business and entrepreneurship» [Electronic resource]. URL: http://izbiraem.ru/party/i/284 (date of viewing: 01.03.2014).

УДК 349.6
ББК 67.307

Ryzhenkov Anatoly Yakovlevich,
doctor of law,
professor of the department of civil law
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: 4077778@list.ru

Рыженков Анатолий Яковлевич,
д-р юрид. наук,
профессор кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: 4077778@list.ru

ПРИНЦИП ПРАВОВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРИРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ ПО ЦЕЛЕВОМУ НАЗНАЧЕНИЮ КАК ОСНОВА РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

THE PRINCIPLE OF LEGAL DIFFERENTIATION OF NATURAL OBJECTS ACCORDING TO THE PURPOSE AS THE BASIS OF RATIONAL NATURE MANAGEMENT

В представленной статье исследуется один из принципов природоресурсного права — принцип правовой классификации природных объектов по критерию целевого использования. В результате анализа исторических и действующих актов природоресурсного права автор приходит к выводу, что отечественному законодательству свойственны два подхода к классификации природных объектов: по территориальному и функционально-целевому признакам. В современном земельном, лесном, горном, водном законодательстве в основу положен функционально-целевой подход, в соответствии с которым природные объекты различаются по цели их использования в хозяйственной деятельности. Автор анализирует перспективу отмены категорий земель и переход к территориальному зонированию. На основе анализа правовых норм показывает особенности реализации принципа дифференциации правовых объектов в различных областях природоресурсных отношений.

The present article explores one of the principles of the natural resources law — the principle of legal classification of natural objects by the criterion of its purpose. The analysis of historical and current legislation of the natural resources law results in the conclusion that the domestic legislation is characterized by two approaches to classification of the natural objects: territorial features and functionally-oriented ones. The modern land, forest, mountain, and water management legislation is basis on the functionally-oriented approach, according to which the natural objects differ by their purpose in economic activities. The author analyzes the prospect of cancellation of the land categories and transition to the territorial zoning. Based on the analysis of the legal norms, the peculiarities of implementation of the principle of differentiation of the legal entities in various fields of the natural resource relations are shown.

Ключевые слова: правовой принцип, природные ресурсы, природный объект, рациональное природопользование, категории земель, территориальное зонирование, водный объект, леса, горное право, дифференциация природных объектов, целевое назначение.

Keywords: legal principle, natural resources, natural object, rational nature management, land categories, zoning, water object, forests, mining law, differentiation of natural objects, purpose.

Природные ресурсы в Российской Федерации являются объектом правовой охраны конституционного уровня. Из положения ч. 1 ст. 9 Конституции РФ следует, что необходимость охраны природы обусловлена особым значением природных объектов в качестве незаменимой основы жизни и деятельности народов, проживающих на территории нашего государства. Однако наряду с охраной гарантируется и использование природных ресурсов, реализация данной гарантии невозможна без особых правовых принципов, направленных на сбережение природных богатств России, и соответствующей правовой базы, сформированной исходя из этих принципов. К одним из таких принципов относится правовой принцип дифференциации природных объектов по целевому назначению, который действует в различных сферах природоресурсных отношений. Целью настоящей статьи ставится исследование вопроса о целесообразности сохранения данного принципа, тенденции его модернизации в отдельных видах природоресурсных отношений путем анализа законопроектной деятельности и действующей правовой базы, а также правоприменительной практики, свидетельствующей о реализации данного принципа.

Правовой принцип дифференциации природных объектов по целевому назначению на протяжении многих лет является основополагающим в земельном, лесном, водном, горном законодательстве. С 1922 года была начата широкомасштабная кодификация законодательства, приняты первые природоресурсные кодексы. И если изначально в российском праве природные объекты классифицировались по территориальному признаку, то позднее законодатель стал использовать функционально-целевой подход и природные ресурсы были разделены по различным критериям: социальной важности, народнохозяйственному значению, цели использования и т. д.

В земельных отношениях советского периода принцип деления земель по целевому назначению был легализован во второй половине XX века, изначально правовое регулирование осуществлялось преимущественно в отношении земель сельскохозяйственного использования. С принятием Земельного кодекса РСФСР 1970 года [1] государственный земельный фонд был систематизирован в соответствии с критерием целевого назначения земель в виде шести категорий: земли сельскохозяйственного назначения, земли населенных пунктов, земли промышленности, транспорта, курортов, заповедников и иного несельскохозяйственного назначения, земли государственного лесного фонда, земли государственного водного фонда, земли государственного запаса.

В настоящее время рассматриваемый принцип реализуется посредством установления функционально-целевого подхода в правовом регулировании земельных отношений в виде законодательно закрепленного принципа деления земель на категории. Так, правовой режим земель определяется исходя из их принадлежности к той или иной категории и разрешенного использования в соответствии с зонированием территорий, общие принципы и порядок проведения которого устанавливаются федеральными законами и требованиями специальных федеральных законов. В современной теории земельного права категория земель рассматривается как «родовой объект земельных правоотношений, включающий в себя земельные участки с единым целевым назначением и сходным правовым режимом, направленным на удовлетворение относительно однородных групп человеческих потребностей» [2, с. 6]. Напомним, что в настоящее время земельный фонд в Российской Федерации разделен на семь категорий земель, и принцип категоризации земель — это основополагающий принцип не только земельного права, но и основа рационального природопользования. Данному принципу в настоящее время уделяется внимание не только в земельном законодательстве, но и в законотворческой деятельности. С 2011 года обсуждается перспектива частичной отмены категорий земель и введение института территориального зонирования в связи с предложениями, сделанными Минэкономразвития России. Законопроект, который был внесен Правительством РФ на рассмотрение Госдумы, сейчас дорабатывается, в нем предусматривается переход от деления земель на категории к территориальному зонированию и исключение процедуры перевода и отнесения земель и земельных участков к определенной категории. Законопроектом предусматривается 13 территориальных зон. Более того, Основами государственной политики использования земельного фонда Российской Федерации на 2012—2017 годы, утвержденными распоряжением Правительства РФ от 03.03.2012 года № 297-р, в качестве одного из основных направлений государственной политики по управлению земельным фондом названо совершенствование порядка определения правового режима земельных участков путем исключения из земельного законодательства принципа деления земель по целевому назначению на категории. Тем самым намечен переход от функционально-целевого к территориально-функциональному принципу управления земельным фондом. Многие ученые и эксперты прогнозируют неоднозначные правовые последствия данной реформы и сходятся во мнении, что дифференцирование правового режима земель необходимо для повышения эффективности управления охраной земель, а наличие института категорий земель способствует рациональному землепользованию. С. А. Чаркин на этот счет делает справедливое замечание: «Непонимание значения деления земельного фонда на категории нередко влечет появление суждений о принадлежности того или иного земельного участка сразу к нескольким категориям земель» [3, с. 182].

Институт категорий земель имеет цивилистическое значение, так как призван определять правовые рамки оборотоспособности земельных участков, ограничения правовых возможностей землепользователей. Следует учитывать, что категоризация земель является основой их правового режима, так как в зависимости от категории земель могут быть установлены особые ограничения (например, в отношении земель сельскохозяйственного назначения ограничен круг субъектов — собственников земельных участков). Но при этом до сих пор легально не определено правовое содержание дефиниций «правовой режим земель», «категория земель», «целевое назначение земель», «разрешенное использование» [4, с. 27].

А. П. Анисимов считает, что целевое назначение есть ключевое понятие в определении содержания категориза-

ции земель, оно определяет параметры и направления рационального использования и охраны земельных участков для их правообладателей [5, с. 66]. Несомненно, определение содержания этих понятий в теории и законодательстве имеет практическое значение: от целевого назначения и категории земель зависят особенности приобретения и прекращения прав на землю. Правовой режим земель также зависит от вида разрешенного использования земельного участка: например, земельный участок с разрешенным использованием «ведение дачного хозяйства» может находиться в различных категориях земель [6, с. 289]. Возвращаясь к вопросу о модернизации правовых принципов дифференциации правовых режимов земель, отметим, что аргументы противников данной реформы нам кажутся весьма убедительными. Отказ от деления земель на категории может привести к дестабилизации отдельных сфер российской экономики, в частности аграрного сектора [7]. Г. Л. Землякова совершенно справедливо отмечает, что «отмена категории земель приведет к разрушению существующей системы охраны земель и природных ресурсов» [8, с. 415]. Возможно дополнение и детализация данного принципа путем законодательного расширения понятия «разрешенное использование земельного участка», но отказ от функционально-целевого подхода при дифференциации земель в России может губительно сказаться на народной экономике и привести к социальной дестабилизации.

В лесном праве функционально-целевой подход разграничения лесных ресурсов реализуется впервые в Лесном кодексе РСФСР 1978 года [9]. По критерию народнохозяйственного значения лесов и выполняемых ими функций устанавливалось деление лесов на группы. Леса государственного значения — на три группы, колхозные — на две, при этом они имели защитное, санитарно-гигиеническое и оздоровительное, научное или историческое, эксплуатационное значение. В лесном законодательстве более раннего периода применялся территориально-функциональный подход к классификации лесного фонда, в Лесном кодексе РСФСР 1923 года [10] в состав единого государственного лесного фонда входили леса местного значения и леса общегосударственного значения.

Современное лесное законодательство содержит принцип разделения лесов на виды по целевому назначению и установления категорий защитных лесов в зависимости от выполняемых ими полезных функций (ст. 1 Лесного кодекса Российской Федерации от 04.12.2006 года № 200-ФЗ). На практике вопрос о целевом назначении лесов является ключевым, особенно при рассмотрении споров, которые возникают ввиду неясности правового режима используемых лесов или незаконного изменения цели их использования. Примером является дело, в результате рассмотрения которого судом был признан ничтожным договор аренды лесного участка. Основанием вынесения решения послужил тот факт, что при перерегистрации договора при приведении его в соответствие с Лесным кодексом Российской Федерации на основании Правил, утвержденных приказом Министерства природных ресурсов России от 04.10.2007 года № 258 [11], был изменен вид целевого использования лесного участка с «для культурно-оздоровительных, спортивных и туристических целей» на «для использования лесов в целях эксплуатации автомобильных дорог (размещения объектов дорожного сервиса)» [12]. Между тем из данного постановления не ясна категория лесного участка. Если данный участок входит в состав эксплуатационных лесов, то, как видно из ст. 108 ЛК РФ, здесь разрешены все виды лесопользования и судами разумно устанавливаются требования о соблюдении законодательства, регламентирующего порядок смены вида целевого использования лесного участка. Особенностью реализации рассматриваемого принципа в лесных отношениях является многообразие видов лесопользования и взаимозависимость целевого назначения лесов от целевого назначения земель [13, с. 116].

В водном праве водные объекты дифференцируются не только по целевому, но и по территориальному критерию, при этом второй критерий играет ведущую роль для целей управления водным фондом. Классификация водных объектов по целевому назначению имеет юридическое значение, и это влияет на возникновение договорных отношений. Ученые обращают внимание на то, что водное законодательство разграничивает условия и основания осуществления отдельных видов водопользования, при которых необходимо заключение договора водопользования, случаи, когда предоставление водного объекта в пользование происходит посредством принятия решений компетентного органа, и юридические основания, при которых договоров и решений для водопользования не требуется [14, с. 268]. Т. Г. Калиниченко обращает внимание на то, что экономическая ценность водных объектов неравнозначна: в зависимости от особенностей режима водных объектов, их физико-географических, морфометрических и других особенностей подразделяются на поверхностные водные объекты и подземные водные объекты. При этом водные объекты используются в хозяйственной деятельности в комплексе с иными природными и антропогенными объектами, образующими водохозяйственную систему, которые могут быть сельскохозяйственного назначения, промышленного назначения, лечебного назначения [15, с. 122]. Такой подход подтверждает значение принципа целевого использования водных объектов, закрепленного в ст. 3 Водного кодекса Российской Федерации от 03.06.2006 года № 74-ФЗ. Однако в отличие от иных природоресурсных отраслей в водном праве установлен приоритет использования водных объектов для целей питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения перед иными целями их использования, поэтому предоставление их в пользование для иных целей допускается только при наличии достаточных водных ресурсов [16, с. 79].

В водном и горном праве природные объекты могут использоваться одновременно в нескольких целях, что нехарактерно для земельных и лесных отношений. Недра могут предоставляться в пользование одновременно для геологического изучения, разведки и добычи полезных ископаемых. При этом разведка и добыча полезных ископаемых, за исключением разведки и добычи полезных ископаемых на участке недр федерального значения, могут осуществляться как в процессе геологического изучения недр, так и после его завершения (ст. 6 Закона РФ от 21 февраля 1992 года № 2395-1 «О недрах»). В горном законодательстве выделено шесть целей использования недр, среди них: региональное геологическое изучение, геологическое изучение недр, разведка и добыча полезных ископаемых, строительство и эксплуатация подземных сооружений, не связанные с добычей полезных ископаемых, образование особо охраняемых геологических объектов, сбор минералогических, палеонтологических и других геологических коллекционных материалов.

В фаунистическом праве вообще отсутствует как таковая классификация природных объектов — объектов животного мира по целевому использованию. Юридическое значение в отношении объектов животного мира имеет лишь их раз-

деление на объекты, подлежащие особой охране (занесенные в Красную книгу РФ или субъекта РФ) и отнесенные к объектам охоты [17, с. 50].

Таким образом, природные объекты неоднородны по критерию хозяйственной ценности и отличаются друг от друга по степени правовой охраны, поэтому принцип дифференциации природных объектов по целевому назначению имеет не только теоретическое, но и практическое значение, он активно применяется при управлении природными объектами и учитывается судами при разрешении споров, связанных с использованием и охраной природных объектов. В природоресурсном праве применяются территориальный и функционально-целевой подходы при регулировании отношений, их сочетание позволит проводить более эффективную реализацию политики в сфере рационального природопользования [18, с. 27]. Отказ от применения принципа деления земель на категории может привести если не к развалу, то временной дестабилизации системы управления земельным фондом в стране, что недопустимо в условиях нестабильной внешнеполитической обстановки. На наш взгляд, требуется упрочение принципа дифференциации земель по целевому назначению путем укрепления и детализации в земельном и градостроительном законодательстве института разрешенного использования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении Земельного кодекса РСФСР: Закон РСФСР от 1 июля 1970 года // Ведомости Верховного Совета РСФСР. 1970. № 28. Ст. 581.

2. Буров В. А. Реализация принципа деления земель на категории по целевому назначению: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. 30 с.

3. Чаркин С. А. О некоторых теоретических проблемах деления земельного фонда на категории и осуществления функций земельного управления // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2012. № 3. С. 180—188.

4. Анисимов П. В., Гасымова Л. А. Правовой режим земельных участков: некоторые вопросы теории // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2012. № 4. С. 26—32.

5. Анисимов А. П. Совершенствование деления земельного фонда на категории // Правоведение. 2006. № 5. С. 65—78.

6. Чикильдина А. Ю. Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 288—292.

7. Узбекова А. Посягают на пашню: отмена категорийности земель может привести к потере сельскохозяйственных угодий // Российская газета (Федеральный выпуск). 27 февраля 2013 года. № 6018 [Электронный ресурс]. URL: http://www.rg.ru/2013/02/27/zemli.html (дата обращения: 30.03.2014).

8. Землякова Г. Л. Правовое значение категоризации земель в свете совершенствования нормативно-правового регулирования предоставления государственных услуг в области градостроительной деятельности // Материалы международной научно-практической конференции «Государство и право: вызовы XXI века»: сб. тез. М., 2010. С. 412—417.

9. Об утверждении Лесного кодекса РСФСР: Закон РСФСР от 8 августа 1978 года // Ведомости ВС РСФСР. 1978. № 32. Ст. 847.

10. О введении в действие Лесного Кодекса: Постановление Президиума Всероссийского Центрального Исполнительного Комитета от 25 июля 1923 года // СУ. 1923. № 58. Ст. 564.

11. Об утверждении Порядка приведения договоров аренды участков лесного фонда и договоров безвозмездного пользования участками лесного фонда в соответствие с Лесным кодексом Российской Федерации: Приказ Министерства природных ресурсов РФ от 4 октября 2007 года № 258 // Российская газета. 21 ноября 2007 года. № 260. (Приказом Минприроды России от 29 ноября 2011 года № 927 настоящий приказ признан утратившим силу.)

12. Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 15 апреля 2010 года по делу № А78-5141/2009 // СПС «Гарант», 2014.

13. Быковский В. К. Лесное право России: учеб. для магистров / В. К. Быковский; отв. ред. Н. Г. Жаворонкова. М.: Юрайт, 2012. 262 с.

14. Бабайцева Е. А., Головченко В. Е. Правовое регулирование природопользования в Российской Федерации (Цивилистический аспект) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3. С. 267—271.

15. Калиниченко Т. Г. Правовой режим водохозяйственных систем // Аграрное и земельное право. 2009. № 9. С. 121—128.

16. Сиваков Д. О. Водное право: учеб.-практ. пособие. М.: Юстицинформ, 2009. 197 с.

17. Анисимов А. П., Кодолова А. В. Хомяк и право: теоретические размышления о проблемах фаунистического законодательства // Новая правовая мысль. 2009. № 1. С. 49—52.

18. Анисимов А. П., Мельников Н. Н. Системно-структурный анализ категорий «целевое назначение» и «разрешенное использование» в природоресурсных отраслях права // Журнал российского права. 2013. № 11. С. 27—35.

REFERENCES

1. On approval of the Land Code of the RSFSR: Law of the RSFSR dated July 1, 1970 // Bulletin of the Supreme Council of the RSFSR. 1970. № 28. Article 581.

2. Burov V. A. Implementation of the principle of land distribution for categories by the purpose: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2011. 30 p.

3. Charkin S. A. On some theoretical issues of the land fund distribution for categories and performance of the land management // Bulletin of Perm university. Legal sciences. 2012. № 3. P. 180—188.

4. Anisimov P. V., Gasymova L.A. Legal status of the land plots: some issues of the theory // Bulletin of Volgograd academy of the Ministry of internal affairs of Russia. 2012. № 4. P. 26—32.

5. Anisimov A. P. Improvement of the land fund distribution for categories // Science of law. 2006. № 5. P. 65—78.

6. Chikildina A. Yu. Garden, suburban, kitchen-garden land plot: concept and legal differentiation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 288—292.

7. Uzbekova A. Encroachment on the ploughed field: cancellation of the land categories can result in the loss of agricultural lands // Russian newspaper (Federal issue). February 27, 2013. № 6018 [Electronic resource]. URL: http://www.rg.ru/2013/02/27/zemli.html (date of viewing: 30.03.2014).

8. Zemlyakova G. L. Legal value of the land categories in terms of improvement of the regulatory-legal regulation of the state services rendering for the urban planning // Materials of the international scientific-practical conference 'State and law: challenges of the XXI century': collection of thesis. M., 2010. P. 412—417.

9. On approval of the Forest Code of the RSFSR: Law of the RSFSR dated August 8, 1978 // Bulletin of the SC of the RSFSR. 1978. № 32. Article 847.

10. On putting in power the Forest Code: Decree of the Presidium of the All-Russia Central Executive Committee dated July 25, 1932 // SU. 1923. № 58. Article 564.

11. On approval of the Procedure of putting the lease agreements of the forest plots and contracts for gratuitous use of the forest plots in compliance with the Forest Code of the Russian Federation: Order of the Ministry of natural resources of the RF dated October 4, 2007 No.258 // Russian newspaper. November 21, 2007, No.260. (The present order was considered as forfeited its power by the Order of the RF Ministry of natural resources dated November 29, 2011 No.927).

12. Decree of the Federal arbitration court of the East-Siberian district dated April 15, 2010 on the case No.A78-5141/2009 // SPS Garant, 2014.

13. Bykovsky V. K. Forest law in Russia: textbook for the masters of science. // V. K. Bykovsky; editor-in-chief N. G. Zhavoronkova. M.: Yuright, 2012. 262 p.

14. Babaitseva E. A., Golovchenko V. E. Legal regulation of the nature management in the Russian Federation (civilian aspect) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3. P. 267—271.

15. Kalinichenko T. G. Legal status of the water-management systems // Agrarian and land law. 2009. № 9. P. 121—128.

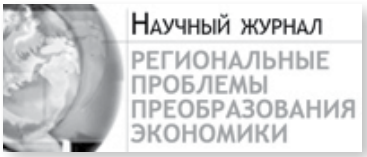
16. Sivakov D. O. Water legislation: textbook. M.: Yustitsinform, 2009. 197 p.

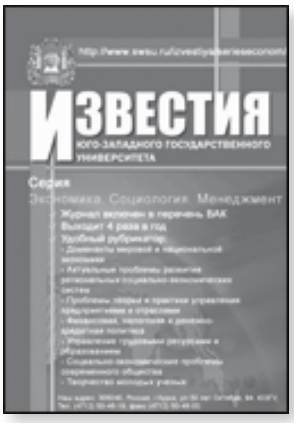
17. Anisimov A. P., Kodolova A. V. Hamster and law: theoretical thoughts about the issues of the fauna legislation // New legal thought. 2009. № 1. P. 49—52.

18. Anisimov A. P., Melnikov N.N. Systematic-structural analysis of the categories «target purpose» and «permitted use» in the nature management branches of law // Journal of Russian law. 2013. № 11. P. 27—35.

НАШИ ПАРТНЕРЫ

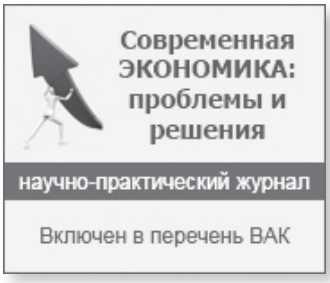












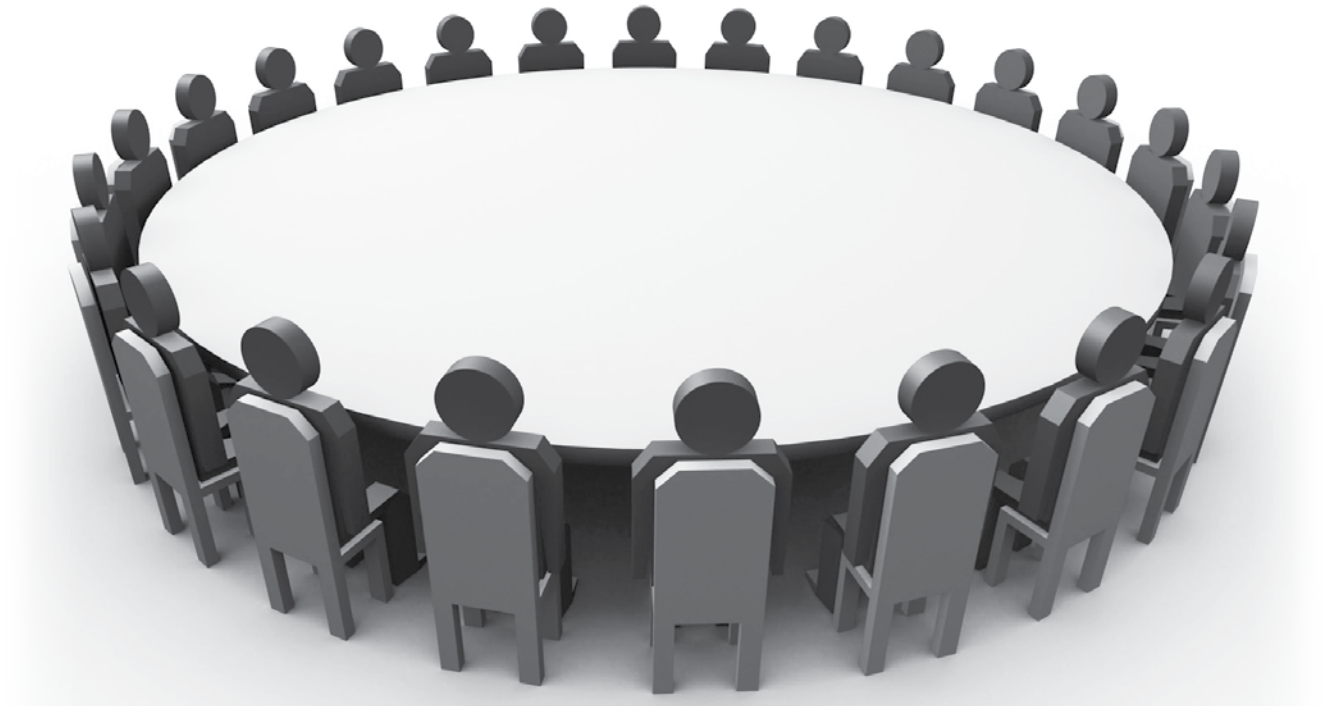


Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105
E-mail: meon_nauka@mail.ru

РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ

SECTION 3. THE ROUND TABLE



Всегда выбирайте
самый трудный путь –
на нем
вы не встретите
конкурентов.

Шарль де Голь

Приглашаем на наш сайт научного журнала:
htt://vestnik.volbi.ru

Все вопросы по e-mail: meon_nauka@mail.ru

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ»

ROUND TABLE «POWER STRATEGIY: ISSUES AND PROGRECTS»

УДК 338.1:620.9
ББК 65.305.14

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics, assistant professor,
head of the department of power engineering
control systems and economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chss@ngs.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем
управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru

Belchikova Ekaterina Svyatoslavovna,
post-graduate student, assistant of the department
of power engineering control systems and economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: belchikova-e@mail.ru

Бельчикова Екатерина Святославовна,
аспирант, ассистент кафедры систем
управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: belchikova-e@mail.ru

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ

ASSESSMENT OF THE STATUS AND PROSPECTS OF INCREASE OF ENERGY EFFICIENCY IN RUSSIA

В статье раскрыто текущее состояние программ по энергосбережению и повышению энергоэффективности в РФ. В исследовании определен современный уровень энергоемкости российской экономики. Проведен сравнительный анализ экономики РФ с экономиками других стран по показателю энергоемкости. Сравнение проведено среди стран с максимальным потреблением первичной энергии и среди стран, имеющих схожие условия (ВВП на душу населения, структура экономики, среднегодовая температура, площадь территории). Раскрыта проблематика постановки задачи повышения энергоэффективности российской экономики. Определены основные перспективы программ энергосбережения и повышения энергоэффективности в России.

The article revealed the current state of energy saving and energy efficiency programs in the Russian Federation. The modern level of energy capacity of Russian economics is determined in the research. A comparative analysis of energy capacity of the RF economics and the economics of the other countries is conducted. The comparison was conducted among the countries with the highest consumption of primary energy and among the countries with similar conditions (GDP per capita, structure of the economics, average annual temperature and the area of the country). The issue of setting the task of increasing the Russian economics power efficiency was examined. The main prospects of the energy saving and power efficiency increase programs in Russia were defined.

Ключевые слова: энергопотребление, энергоэффективность экономики, энергосбережение, энергоемкость ВВП, ВВП по ППС, анализ энергоемкости, энергоэффективность экономики РФ, энергоэффективность бывшего СССР, программы по энергосбережению, корректность целей.

Keywords: energy consumption, energy efficiency of economics, energy saving, GDP energy capacity, GDP at

PPP, analysis of energy capacity, energy efficiency of the RF economics, energy efficiency of the former USSR, energy saving programs, correctness of goals.

В настоящее время, при переходе от сырьевой к инновационной модели экономического роста, одним из основных направлений модернизации экономики России является энергоэффективность и ресурсосбережение. Однако задачи в этом направлении выполняются не в том объеме, в котором были поставлены законодательно. По данным РЭА, активность субъектов РФ в разрезе федеральных округов по выполнению региональных программ и мероприятий в рамках ФЗ № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности…» по состоянию на март 2012 года составила менее 50%, при этом сам федеральный закон введен в действие в ноябре 2009 года. При этом фактические данные о выполнении целевых показателей предоставляют только 69,87% от общего числа субъектов РФ.

Также нужно отметить и проведение энергетических обследований: среди бюджетных учреждений на региональном уровне обследовано 23%, а на муниципальном уровне — 11% [1]. Что касается в целом организаций, указанных в ст. 16 261-ФЗ, то первое энергетическое обследование должно было быть ими организовано до 31 декабря 2012 года [2]. Однако из 38 тыс. энергопаспортов, поступивших на проверку в Минэнерго России в 2012 году, утверждено менее 2 тыс. (по разным оценкам, энергоаудит должно пройти от 200 до 400 тыс. объектов) [3]. Таким образом, можно сделать вывод: исполнение 261-ФЗ и в целом задача повышения энергоэффективности российской экономики решается недостаточно активно. С учетом задачи снижения энергоемкости ВВП России на 40% к 2020 году, поставленной Указом Президента РФ от 4 июня 2008 года № 889, которая при текущих условиях, по прогнозам Минэнерго России, не будет выполнена [4], возникает ряд вопросов: действительно ли экономика России менее энергоэффективна, чем экономика других стран? Насколько корректно поставлены задачи в этой области?

Для первичного сравнения экономики России с экономиками других стран было выбрано десять стран с максимальным потреблением первичной энергии в мире, по данным BP Statistical Review of World Energy (June, 2013) [5]. Расчет энергоемкости ВВП выбранных стран проводился с использованием данных ВВП по ППС МВФ (Международный валютный фонд) в текущих ценах (World Economic Outlook Database (IMF (МВФ), April, 2013) и объемов потребления первичной энергии из статистических данных BP. Полученные данные (рис. 1) говорят о том, что Россия среди стран с максимальным потреблением первичных энергоресурсов обладает самой энергоемкой экономикой. При этом в выборку попали самые разнообразные страны, отличающиеся по климатическим условиям, размерам территории, структуре экономики и уровню дохода на душу населения. В целом тенденция такова, что большинство стран с максимальным энергопотреблением (6 из 10) характеризуются показателем энергоемкости в 2012 году ниже среднемирового (в мире в 2012 году энергоемкость ВВП по ППС в среднем составила 0,15 т. н. э./тыс. долларов).

Таким образом, поскольку энергоэффективными странами являются страны, имеющие совершенно разные характеристики (США, Индия, Япония, Германия, Бразилия, Франция), для того чтобы назвать экономику России действительно энергоемкой, необходимо сравнение по этому показателю России со странами со схожими условиями.

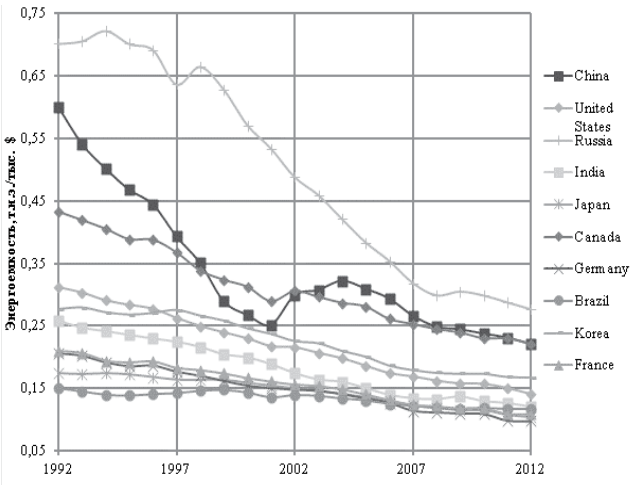


Рис. 1. Энергоемкость ВВП по ППС стран мира, обладающих наибольшим потреблением первичной энергии (текущие цены) [5; 6]

Первым фактором для сравнения был взят уровень ВВП по ППС на душу населения. По статистическим данным World Economic Outlook Database (IMF (МВФ), April, 2013), по уровню ВВП по ППС на душу населения Россия занимает 55-е место в мире из 185 рассмотренных в отчете стран: ВВП по ППС на душу населения России в 2012 году составил 17709 долларов США. Среди стран, имеющих ВВП по ППС на душу населения в диапазоне ± 15% от ВВП по ППС на душу населения в России, а также имеющих значительное энергопотребление в 2012 году, можно назвать Венгрию (ВВП по ППС на душу населения в 2012 году составил 19638 долларов США), Чили (18419 долларов США), Аргентину (18112 долларов США), Малайзию (16922 доллара США), Белоруссию (15634 доллара США) и Мексику (15312 долларов США) [5; 6].

Анализ энергоемкости ВВП по ППС выбранных стран (рис. 2) говорит о том, что Россия среди стран со схожим ВВП по ППС на душу населения обладает самой энергоемкой экономикой. Среди стран с достаточно близкой энергоемкостью можно назвать только Белоруссию, а все остальные рассмотренные страны в 2012 году имели энергоемкость, близкую к среднемировому уровню 2012 года. Таким образом, утверждать, что для России энергоемкость экономики является следствием недостаточного уровня доходов страны, нельзя, так как для остальных стран со схожим уровнем дохода нехарактерна проблема значительной энергоемкости.

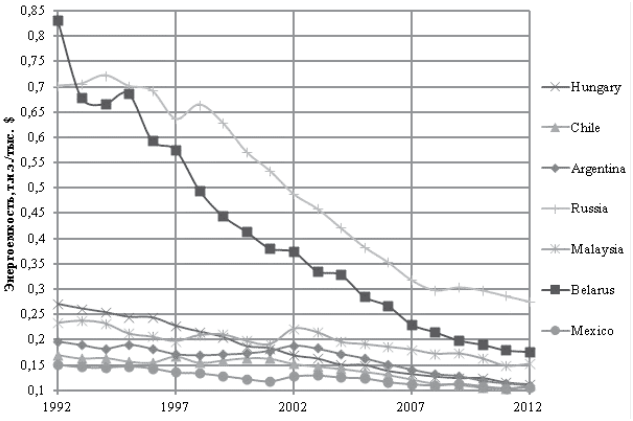


Рис. 2. Энергоемкость ВВП по ППС стран мира, имеющих схожий с Россией ВВП по ППС на душу населения (текущие цены) [5; 6]

Следующим фактором для рассмотрения была выбрана структура экономики, а именно доля промышленности в ВВП различных стран. Доля промышленности в ВВП России составила 30,5% в 2011 году, по данным Росстата. Среди стран, имеющих долю промышленности в диапазоне ± 15% от доли промышленности в России, по данным Росстата, а также имеющих значительное потребление первичных энергоресурсов в 2012 году, можно назвать Аргентину (доля промышленности в ВВП — 26,1%), Украину (27%), Румынию (27,5%), Филиппины (27,7%), Ирландию (28,5%), Чехию (31%), Корею (31,1%), Египет (31,1%), Чили (33,5%), Казахстан (33,8%), Белоруссию (35,2%) [5; 7].

Полученные данные (рис. 3) позволяют сделать следующий вывод: среди стран со схожей долей промышленности в ВВП самыми энергоемкими экономиками являются экономики стран бывшего Советского Союза. При этом самой энергоемкой экономикой можно назвать экономику Украины, на втором месте находится Россия. Среди остальных рассмотренных стран шесть стран (то есть половина исходной выборки) в 2012 году имели энергоемкость, близкую к среднемировому уровню 2012 года.

Таким образом, высокая доля промышленности соответствует высокой энергоемкости экономик стран, но эта закономерность проявляется в отношении далеко не любой экономики: отчетливо прослеживается тенденция значительной энергоемкости стран бывшего Советского Союза. Соответственно для дальнейшего исследования есть необходимость также отдельно рассмотреть энергоемкость стран бывшего СССР.

Далее был рассмотрен фактор географических размеров как фактор, влияющий на энергоемкость стран. По данным Росстата, площадь земель России на 2011 год составляла 1637,6 млн га. Среди стран, имеющих площадь земель относительно близкую к площади земель России (рассматриваются страны в диапазоне от 45% площади России в связи с тем, что действительно равных в более узком диапазоне стран для России нет), можно назвать Австралию (площадь земель, по данным Росстата, составляла 768,2 млн га), Бразилию (845,9 млн га), Канаду (909,4 млн га), США (914,7 млн га) и Китай (932,7 млн га) [7].

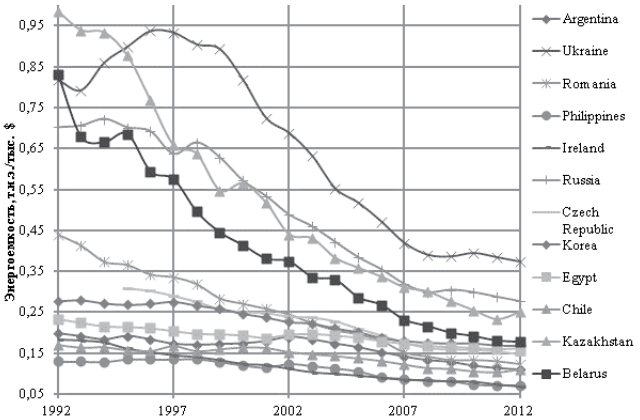


Рис. 3. Энергоемкость ВВП по ППС стран мира, имеющих близкую с Россией долю промышленности в ВВП (текущие цены) [5; 6]

Анализ энергоемкости ВВП по ППС выбранных стран (рис. 4) говорит о том, что среди стран со схожей площадью территории самой энергоемкой экономикой является экономика России. Среди стран с относительно близкой энергоемкостью можно назвать Китай и Канаду (второе и четвертое место после России по размеру территории страны), а остальные страны в 2012 году имели энергоемкость ниже среднемирового уровня 2012 года. Также нужно отметить, что США, третья после России страна по площади территории, имеет энергоемкость ниже среднемирового уровня. Следовательно, значительная площадь территории страны соответствует более низкой энергоэффективности ее экономики, но и в этом случае есть страны-исключения, и соответственно низкая энергоэффективность экономики России не объясняется в полной мере размерами ее территории.

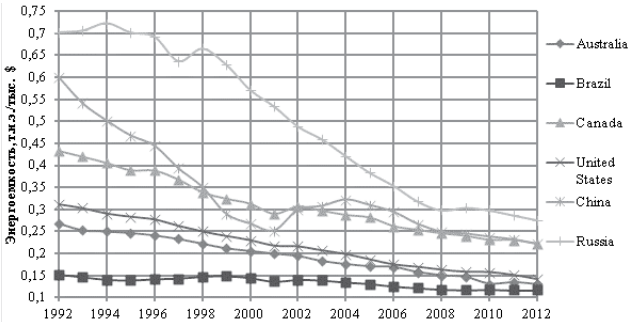


Рис. 4. Энергоемкость ВВП по ППС стран мира, имеющих близкую к России площадь земель (текущие цены) [5; 6]

Последним фактором, определенным для анализа, являлись климатические условия, а конкретнее — среднегодовая температура воздуха в стране. В соответствии с результатами исследования Всемирного банка и ЦЭНЭФ, схожую с Россией среднегодовую температуру воздуха имеют следующие страны: Эстония (от 4 до 5 °С), Швеция, Таджикистан, Финляндия, Исландия, Кыргызстан, Норвегия (от 0 до 2 °С), Монголия (от 0 до -1 °С) и Канада (от -5 до -6 °С). В России отмечается среднегодовая температура на уровне от -4 до -5,5 °С [8]. Среди отмеченных стран были выбраны страны, имеющие значительное потребление первичных энергоресурсов в 2012 году: Швеция, Финляндия, Норвегия и Канада [5].

Полученные данные (рис. 5) позволяют сделать следующий вывод: среди стран со схожей среднегодовой температурой воздуха самой энергоемкой экономикой является экономика России, а энергоемкость самой холодной из рассмотренных стран, Канады, на 27% ниже энергоемкости России. На примере рассмотренных стран видно, что энергоемкость тем выше, чем холоднее климат; исключением является только экономика России. Таким образом, климат влияет на энергоэффективность, и для России это, возможно, одна из причин высокой энергоемкости, однако явно есть и другие факторы, оказывающие влияние на рассматриваемый показатель: было отмечено, что, имея близкие климатические условия с Россией, страна может иметь почти на треть более энергоэффективную экономику (Канада).

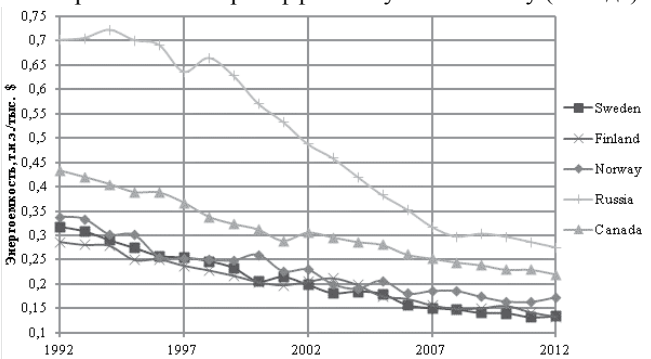


Рис. 5. Энергоемкость ВВП по ППС стран мира, имеющих близкую с Россией среднегодовую температуру воздуха (текущие цены) [5; 6]

Перед тем как сформулировать окончательный вывод, касающийся энергоэффективности российской экономики, необходимо рассмотреть еще одну совокупность стран. При рассмотрении различных факторов была отмечена тенденция: Россия имеет близкие значения энергоемкости именно со странами бывшего Советского Союза. В этой связи представляет интерес рассмотреть энергоемкость экономик некоторых стран бывшего СССР. Среди стран бывшего СССР предлагается рассмотреть страны с наибольшим потреблением первичных энергоресурсов, по данным BP в 2012 году: Азербайджан, Белоруссию, Казахстан, Литву, Россию, Туркменистан, Украину и Узбекистан [5].

Анализ энергоемкости ВВП по ППС выбранных стран (рис. 6) говорит о том, что среди стран бывшего Советского Союза экономика России является уже далеко не самой энергоемкой и только две страны — Азербайджан и Литва — имеют энергоемкость ниже среднемирового уровня 2012 года. Отдельно следует отметить, что экономики стран бывшего Советского Союза имеют очень близкие направления изменения энергоемкости, а также одни из самых высоких значений энергоемкости в мире в 1992 году.

Таким образом, в ходе анализа энергоемкости России по сравнению с другими странами по различным критериям было выявлено, что российская экономика действительно характеризуется значительной энергоемкостью. Факторами, которыми частично объясняется такое ее положение в мире, отмечены значительная доля промышленности в структуре ВВП страны, самая большая площадь территории среди стран мира и холодный климат. Однако даже с учетом рассмотрения России в совокупности со странами с аналогичными характеристиками показатели экономики России явно не соответствовали общемировым тенденциям. Особенно стоит отметить четко прослеживающуюся взаимосвязь энергоемкости экономик стран бывшего СССР. Этот фактор нужно также отнести к факторам, влияющим на энергоемкость ВВП России, однако он требует дальнейшего анализа и определения конкретных механизмов его влияния.

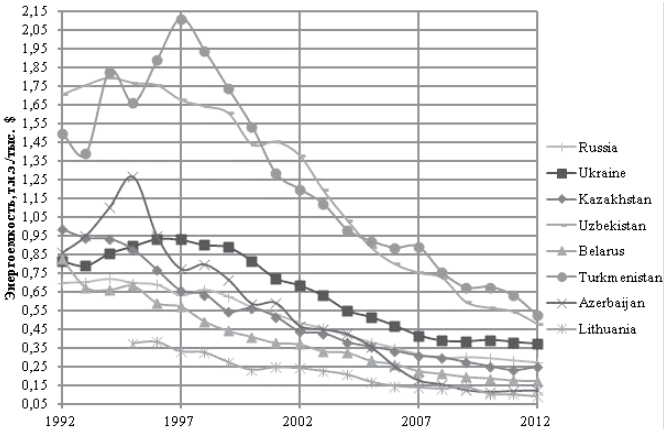


Рис. 6. Энергоемкость ВВП по ППС стран бывшего Советского Союза (текущие цены) [5; 6]

Помимо обозначенных выше факторов, влияющих на энергоэффективность экономики, в связи с проведением в России активной политики повышения энергоэффективности и относительно слабой реакцией экономики страны на предпринимаемые действия возникает необходимость в качестве отдельного фактора рассматривать саму постановку такой задачи и корректность обозначенных путей ее решения.

Говоря о корректности поставленных целей в области повышения энергоэффективности, следует особо отметить тот факт, что снижение энергоемкости половины изначально рассмотренных стран с максимальным потреблением первичных энергоресурсов (рис. 1) сопровождается ростом их энергопотребления. Среди таких стран можно назвать Китай, Индию, Канаду, Бразилию и Корею. Такое снижение энергоемкости характеризует рост именно энергоэффективности экономики страны — снижение показателя энергоемкости не за счет снижения потребления энергоресурсов, а за счет повышения результативности их использования — за счет роста ВВП. Это обстоятельство приводит к необходимости пересмотреть саму постановку задачи повышения энергоэффективности в России, которая преимущественно основана на попытках экономии первичной энергии. Эта ситуация становится более чем наглядной при анализе в первую очередь целей Государственной программы энергосбережения и повышения энергоэффективности до 2020 года.

Основной целью программы является обеспечение рационального использования топливно-энергетических ресурсов за счет реализации энергосберегающих мероприятий, повышения энергетической эффективности в секторах экономики Российской Федерации и снижения энергоемкости ВВП к 2020 году на 13,5% (по сравнению с 2007 годом). В то же время фактические значения показателя отсутствуют, выделяется только планируемый ежегодный процент снижения от уровня 2005 года [9]. Основными индикаторами выполнения программы являются: обеспечение снижения энергоемкости ВВП; обеспечение годовой экономии первичной энергии; обеспечение суммарной за весь период экономии энергии. Таким образом, вклад запланированных программой мероприятий в общий объем снижения энергоемкости ВВП на 40% к 2020 году за счет энергосбережения составляет 13,5%. Еще 26,5% могут быть обеспечены за счет изменения структуры ВВП, автономного технического прогресса, что в совокупности позволит решить задачу, поставленную руководством страны [10]. Но для достижения обозначенных 26,5% не создано конкретной программы, и в рассматриваемом документе об этих 26,5% речи также не идет. При этом, согласно выводам Министерства энергетики РФ, в снижении энергоемкости российской экономики с 2000 по 2012 год на 33% именно структурный сдвиг стал основным фактором: доля промышленности в ВВП сократилась на 4% за счет роста доли сферы услуг [4].

Также есть интересная точка зрения, приведенная в статье В. В. Литвака и Г. Н. Климовой, о том, что возможность энергосбережения на каком-либо объекте является свидетельством дисгармонии в составе, структуре и работоспособности этого объекта. Выявление возможности энергосбережения свидетельствует либо о несовершенстве норм и правил, по которым был создан этот объект, некомпетентности создателей этого объекта, либо о несовершенстве правил и некомпетентности лиц, обнаруживших наличие и потенциал энергосбережения [11].

Таким образом, цели, поставленные в рамках нормативного обеспечения программ энергосбережения и повышения энергоэффективности в Российской Федерации, преимущественно соответствуют только первой части названия этих программ — «энергосбережению». Однако для того, чтобы действительно происходило повышение энергоэффективности экономики, необязательно обеспечивать экономию ресурсов. Более того, называть энергосбережением ситуацию ликвидации значительных потерь в различных

секторах экономики не вполне корректно. При этом расход электроэнергии в бытовом секторе признан экспертами ООН одним из индикаторов уровня жизни населения. Следовательно, повышение уровня жизни населения России приведет к увеличению обеспеченности электроприборами, что вступает вразрез с целями повышения энергосбережения. Рост энергопотребления предприятий, и в частности промышленности, также может определяться расширением масштабов деятельности. Таким образом, при постановке цели, в первую очередь экономии энергоресурсов, законодательно закрепляется сдерживание экономического роста и развития страны. В противовес энергосбережению повышение энергоэффективности — это действительно актуальная задача, какой бы уровень энергопотребления ни был зафиксирован на уровне домохозяйств, предприятий и экономики в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Справка об исполнении ФЗ-261 в разрезе ФО и субъектов РФ по итогам I квартала 2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://rosenergo.gov.ru/activity/analitics/energyefficiency/ (дата обращения: 29.03.2014).

2. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23.11.2009 года № 261-ФЗ (ред. от 02.07.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 30.11.2009 года. № 48. Ст. 5711.

3. Зайцев В. В., Сайкина Л. Б. Реализация политики энергосбережения в промышленности // Энергосовет. 2013. № 3 (28). С. 63—71.

4. Новак А. В. Итоги работы ТЭК России в 2013 году. Задачи на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]. URL: http://minenergo.gov.ru/press/doklady/ (дата обращения: 25.03.2014).

5. BP Statistical Review of World Energy, June 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://bp.com/ (дата обращения: 28.03.2014).

6. World Economic Outlook Database (IMF; April, 2013) [Электронный ресурс]. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/ (дата обращения: 30.03.2014).

7. Россия и страны мира: стат. сб. / Росстат. М., 2012. С. 6—7; 71—73.

8. Энергоэффективность в России: скрытый резерв. Отчет группы Всемирного банка [Электронный ресурс]. URL: http://cenef.ru (дата обращения: 29.03.2014).

9. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергоэффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

10. Государственная программа по энергосбережению и повышению энергетической эффективности до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: http://rosenergo.gov.ru/info/docs/ (дата обращения: 25.03.2014).

11. Литвак В. Н., Климова Г. Н. О показателях энергетической эффективности // Энергетика: Эффективность, надежность, безопасность: мат. тр. XIX Всеросс. науч.-техн. конф. / Томск. политехн. ун-т, 4—6 декабря 2013 года. Томск: Изд-во ООО «Скан», 2013. Т. II. С. 14—18.

REFERENCES

1. Certificate of Federal Law № 261 fulfillment in the context of the Federal Districts and the RF entities upon results of the first quarter of 2012 [Electronic resource]. URL: http://rosenergo.gov.ru/activity/analitics/energyefficiency/ (date of viewing: 29.03.2014).

2. On energy saving and increase of energy efficiency and on the revision of some legislative enactments of the Russian Federation: Federal law dated 23.11.2009 № 261 (revision as of 02.07.2013) // Collection of the RF legislation. 30.11.2009. № 48. Article 5711.

3. Zaitsev V. V., Sajkina L. B. Implementation of the energy conservation policy in the industry // Energy Council. 2013. № 3 (28). P. 63–71.

4. Novak A.V. The results of the work of the FEC of Russia in 2013. Objectives for the medium-term prospect [Electronic resource]. URL: http://minenergo.gov.ru/press/doklady/ (date of viewing: 25.03.2014).

5. BP Statistical Review of World Energy, June 2013 [Electronic resource]. URL: http://bp.com/ (date of viewing: 28.03.2014).

6. World economic outlook database (IMF; April, 2013) [Electronic resource]. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/ (date of viewing: 30.03.2014).

7. Russia and countries of the world: statistical collection / Rosstat. M., 2012. P. 6–7, 71–73.

8. Energy efficiency in Russia: hidden reserves. Report of the World Bank Group [Electronic resource]. URL: http://cenef.ru (date of viewing: 29.03.2014).

9. Chernov S. S. State of power saving and increase of the energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 136-140.

10. The state program on energy saving and energy efficiency until 2020 [Electronic resource]. URL: http://rosenergo.gov.ru/info/docs/ (date of viewing: 25.03.2014).

11. Litvak V. N., Klimova G. N. On indicators of energy effectiveness // Power engineering: efficiency, reliability, security: materials of the XIX all-Russian scientific-technical conference. Tomsk, 2013. V. II. P. 14–18.

УДК 658.262:621.311
ББК 65.305.14:31.2

Byk Felix Leonidovich,
candidate of engineering sciences,
associate professor of the department
of the automated electrical power systems
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: felixbyk@hotmail.com

Vasilyeva Marina Valeryevna,
post-graduate student, assistant
of the department of management and economic systems
in power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

Kitushin Vikentiy Georgievich,
doctor of engineering sciences, professor
of the department of management and economic systems
in power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: kitushin@power.nstu.ru

Бык Феликс Леонидович,
канд. техн. наук, доцент кафедры
автоматизированных электроэнергетических систем
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: felixbyk@hotmail.com

Васильева Марина Валерьевна,
аспирант, ассистент кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

Китушин Викентий Георгиевич,
д-р техн. наук, профессор кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: kitushin@power.nstu.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ИНДЕКСА НАДЕЖНОСТИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЭНЕРГИИ

ECONOMIC MECHANISM OF PROVIDING FOR THE TECHNICAL INDEX OF THE END USERS POWER SUPPLY RELIABILITY

Авторами предлагается новый подход к обеспечению надежности электроснабжения, в основе которого лежит разделение отношений между субъектами в связи с СНЭС и АНЭС. Надежность электроснабжения декомпозируется на системную и адресную. Для обеспечения последней предлагается система отношений между электросетевой компанией и конечными потребителями на основе свободных двусторонних договоров, в рамках которой потребитель самостоятельно определяет необходимый ему уровень надежности, задавая размер компенсации в случае ограничения подачи электроэнергии. Представлен экономический механизм обеспечения требуемой потребителю адресной надежности электроснабжения и варианты расчетов взаимных обязательств контрагентов по соответствующему договору.

The authors have proposed the new approach to providing for the electric power supply reliability that is based on splitting the interactions between the entities according to SEPS and AEPS. Electric power supply reliability is split into the systematic and the address ones. In order to provide for the latter one, the system of interactions between the electric grid company and the end users is proposed based on free bilateral contracts, within the frame of which the user individually determines the required level the reliability identifying the value of compensation in case of electric power supply limitation. The economic mechanism of providing for the customer-required electric power supply reliability is presented, as well as the options of estimation of the counteragents mutual liabilities under the existing contract.

Ключевые слова: надежность электроснабжения, конечные потребители, электросетевая компания, двусторонний договор, экономический механизм, компенсация, прерывание электроснабжения потребителя, недоотпуск электроэнергии, адресная надежность, убыток.

Keywords: power supply reliability, end users, electric grid company, bilateral contract, economic mechanism, compensation, customer power supply interruption, electricity sacrifice, address reliability, damage.

ВВЕДЕНИЕ

В [1; 2] выполнен анализ существующих экономических механизмов обеспечения надежности электроснабжения. Показано, что действующий нормативный порядок стимулирует распределительные сетевые компании (РСК) повышать обобщенные показатели надежности, так как при улучшении качества и надежности электроснабжения они получают дополнительный доход от предоставления услуг по передаче электрической энергии за счет повышения соответствующего тарифа.

Соответственно на практике усилия РСК сводятся к обеспечению системной надежности электроснабжения (СНЭС), в то время как индивидуальные уровни надежности для конечных потребителей остаются ниже норм, определенных Правилами устройства электроустановок. В связи с этим в утвержденной от 3 апреля 2013 года Стратегии раз-

вития электросетевого комплекса РФ в области надежности электроснабжения сформулированы следующие подходы к решению этой проблемы.

Во-первых, планируется переход к расчету показателей надежности по международным стандартам. Для РСК будут использоваться средние индексы частоты и длительности прерываний электроснабжения конечных потребителей в электроэнергетической системе[1]. Это общие, усредненные по системе показатели, которые будут учитываться при назначении тарифа на передачу электроэнергии и во многом определят условия для привлечения инвестиций.

Во-вторых, в документе намечена задача постепенно обеспечить адресное транслирование экономических эффектов по результатам деятельности сетевых компаний на конечных потребителей. В долгосрочной перспективе предполагается «обеспечить диалог с потребителями об их приоритетах — надежности энергоснабжения или цены за соответствующий уровень надежности» [3].

Таким образом, в рамках стратегии актуализируется вопрос клиентоориентированности деятельности сетевых предприятий. В связи с этим становится необходимым разработать систему отношений между РСК и конечными потребителями, которая позволяла бы учесть спрос последних на адресную надежность электроснабжения (АНЭС).

В статье предлагается метод решения этой задачи, основанный на предпосылке, что обеспечение адресной надежности является дополнительной услугой, предоставление которой осуществляется по индивидуальным двусторонним договорам, что отражает известный зарубежный опыт [4].

ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ АНЭС

В части надежности электроснабжения РСК и конечные потребители имеют разные интересы.

Цель первых состоит в поиске такого экономического механизма, который снижает влияние показателей надежности на объем доходов, определяемых величиной переданной потребителям электроэнергии. Однако этих доходов должно быть достаточно для обеспечения СНЭС, поэтому тариф на передачу необходимо определять с учетом этого фактора.

С другой стороны, если снижение АНЭС будет вести к снижению доходов РСК от передачи электроэнергии, появятся негативные последствия в виде снижения СНЭС. При этом любая попытка повысить адресную надежность электроснабжения потребителей ведет к дополнительным затратам, что снижает важные для инвесторов и кредиторов экономические показатели РСК; а в условиях снижения инвестиций и уменьшения собственных средств не приходится говорить о росте системной надежности электроснабжения.

В связи с этим в настоящее время естественными являются усилия РСК по завышению тарифа на передачу электроэнергии, что, по расчетам компании, позволит нести дополнительные расходы, связанные с повышением адресной надежности или с компенсацией убытков конечных потребителей электроэнергии из-за ненадежности. Однако повышение сетевой составляющей тарифа негативно отражается на экономике всего региона или территории, где обычно действует одна распределительная сетевая компания.

Для решения сложившейся проблемы авторами предлагается новый подход к обеспечению надежности электроснабжения, в основе которого лежит разделение отношений между субъектами в связи с СНЭС и АНЭС. Вопросы обеспечения надежности системы электроснабжения предлагается улаживать в соответствии со сложившимися правилами розничного рынка, а проблемы обеспечения адресной надежности решать при помощи двухсторонних договоров между РСК и конечными потребителями электроэнергии.

За счет предоставления внерыночной услуги по обеспечению АНЭС сетевые компании смогут:

— сформировать для повышения адресной надежности электроснабжения дополнительный целевой источник денежных средств, на размер и порядок образования которого не распространяется влияние регулятора розничного рынка электроэнергии;

— получить ценовые сигналы, позволяющие искать технические способы и средства эффективного обеспечения требуемого конкретным потребителям уровня надежности электроснабжения;

— осуществить за счет средств целевого источника адресные мероприятия, позволяющие извлекать экономический эффект от повышения надежности электроснабжения конкретного конечного потребителя.

Что касается конечных потребителей, их цель состоит в снижении затрат на электроэнергию при обеспечении необходимой адресной надежности электроснабжения.

Существующий порядок предоставляет потребителю возможность самостоятельно определить для себя ценовую категорию электроэнергии и категорию надежности электроснабжения. Однако выбор большинства из предлагаемых категорий предусматривает проведение технических мероприятий, требующих от потребителя значительных единовременных капиталовложений. На практике это доступно в основном крупным потребителям электроэнергии. Большинство конечных потребителей могут позволить себе только первую ценовую категорию и третью категорию надежности как основу для подключения к электрической сети и расчетов за электроэнергию в соответствии с правилами розничного рынка.

Это объясняет заинтересованность конечного потребителя в дополнительной услуге по обеспечению АНЭС, которая позволяла бы:

— во внесудебном порядке получать компенсацию за прерывания электроснабжения сверх нормативов, установленных в договоре, то есть возмещение упущенной выгоды или понесенных убытков;

— снизить размер собственных единовременных капиталовложений на реализацию технических мероприятий по повышению уровня надежности электроснабжения.

Очевидно, что указанные выше интересы сетевой компании и конечных потребителей в обеспечении АНЭС должны лежать в основе дополнительных двухсторонних договоров, заключение которых не противоречит ГК РФ и правилам розничного рынка электроэнергии. Это осуществимо при условии, что каждая из сторон, преследуя собственные цели, не скрывает своих интересов и уверена, что договорные отношения и заложенный в них экономический механизм обеспечивают приемлемый для сторон компромисс.

[1] Фактически речь идет об индексах SAIFI (The System Average Interruption Frequency Index) и SAIDI (The System Average Interruption Duration Index).

ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ КОНТРАГЕНТАМИ ПО ДОГОВОРУ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ АДРЕСНОЙ НАДЕЖНОСТИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

Основными условиями продвижения услуги по обеспечению адресной надежности электроснабжения являются:

— наличие возможности получения дополнительных экономических эффектов и у РСК, и у конечного потребителя (принцип взаимовыгоды);

— транспарентность в отношениях сторон, в основе которых лежит прозрачность прав и строгое выполнение обязанностей (принцип взаимодоверия).

Предприятием, предлагающим услугу по обеспечению АНЭС, является РСК, а спрос формируют конечные потребители, которых не устраивает уровень индивидуальной надежности, обеспечиваемый им в рамках розничного рынка. Назовем их квалифицированными конечными потребителями электроэнергии (ККПЭ).

В качестве показателя надежности электроснабжения ККПЭ естественно рассматривать недоотпуск электроэнергии (ΔЭ) и ограничения по мощности (ΔN).

Помимо простоты и прозрачности удобство этих показателей заключается в возможности прямого суммирования их значений по различным отключениям (ограничениям) электропотребителей. Эти показатели однозначно отражают взаимоотношения между рассматриваемыми субъектами и не требуют каких-либо специальных перерасчетов, если известна зависимость между этими показателями и результатами хозяйственной деятельности потребителей.

В большинстве случаев конечный потребитель оснащен приборами учета для расчетов по одноставочному тарифу, то есть имеется возможность определять только недоотпуск электроэнергии, поэтому далее в статье будем рассматривать именно этот показатель.

Отношения между сетевыми компаниями и ККПЭ должны предусматривать максимальную свободу последних в выборе желаемого уровня надежности электроснабжения. Предполагается, что потребитель может самостоятельно оценить размер упущенной выгоды или понесенные убытки, возникающие из-за недоотпуска электроэнергии. Задавая их значение в договоре, ККПЭ определяет размер компенсации, которую он получит от сетевой компании, если электроснабжение будет ограничено[2].

В этом случае технический уровень надежности становится безразличен для потребителя, так как все понесенные убытки из-за недоотпуска электроэнергии возмещаются сетевой компанией[3].

Чтобы у ККПЭ не было стимула завышать размер компенсаций, стоимость услуги по обеспечению адресной надежности должна зависеть от размера выплаты, которую он желает получить в случае ограничения электроснабжения. Величину ставки необходимо устанавливать на момент заключения соответствующего договора.

Из полученных от потребителей средств сетевая компания формирует целевой фонд для осуществления мероприятий по повышению технического уровня надежности электроснабжения ККПЭ, а также возмещения возникающих у потребителей убытков.

Повышение технического уровня надежности позволяет снизить объем недоотпуска электроэнергии, уменьшая тем самым размер компенсационных выплат, поэтому сетевая компания будет искать технические, технологические, организационные и другие пути повышения АНЭС при условии, что затраты на их реализацию меньше, чем ожидаемое снижение компенсационных выплат.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ДОГОВОРА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ АНЭС

Предлагаемую схему отношений сторон по договору об индивидуальном уровне надежности электроснабжения иллюстрирует рис.

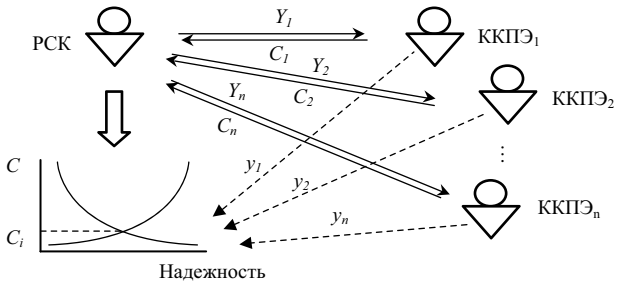


Рис. Схема отношений субъектов розничного рынка по поводу обеспечения адресного уровня надежности электроснабжения

Квалифицированный i-й потребитель ($i = 1...n$, где n — количество потребителей, заключивших с РСК договор на обеспечение адресного уровня надежности) заявляет сетевой компании желаемую надежность электроснабжения в виде величины удельной компенсации убытков из-за недоотпуска электроэнергии y_i. Исходя из этого определяется стоимость соответствующей услуги Ci.

Очевидно, что РСК, осуществляя выбор тех или иных технических и организационных мероприятий для каждого ККПЭ, будет сопоставлять затраты на их реализацию и сокращение размера компенсационных выплат вследствие повышения АНЭС. Соответствующая целевая функция имеет вид:

$$\sum_{i=1}^{n} Ç_i(R_i) + \sum_{i=1}^{n} Y_i(R_i) \to \min, \qquad (1)$$

где $З_i(R_i)$ — затраты на технические мероприятия R_i по повышению адресного уровня надежности i-го ККПЭ;

$Y_i(R_i)$ — компенсационные выплаты i-му конечному потребителю при реализации мероприятий R_i.

Мероприятия по обеспечению технического уровня надежности и выплаты компенсаций должны финансироваться из целевого фонда, сформированного платежами потребителей, поэтому

$$\sum_{i=1}^{n} Ç_i(R_i) + \sum_{i=1}^{n} Y_i(R_i) \le \sum_{i=1}^{n} C_i, \qquad (2)$$

В простейшем случае размер компенсации убытков ККПЭ по факту ограничения электропотребления определяется следующим образом:

$$Y_i = y_i \cdot \Delta Э_i, \qquad (3)$$

[2] Чем больше величина убытков, которую задает конечный потребитель, тем выше уровень надежности электроснабжения он желает получить.

[3] Исходим из принципа транспарентности, в соответствии с которым предполагается, что потребитель подал сетевой компании реальные данные о размере убытков.

где y_i — заявляемый *i*-м потребителем удельный размер убытков, или размер компенсации за недоотпуск 1 кВт-ч;

$\Delta Э_i$ — фактический недоотпуск электроэнергии *i*-му потребителю.

Однако при априорных расчетах возникает проблема: объем недоотпуска электроэнергии *i*-му ККПЭ является неопределенной величиной.

Известно, что $\Delta Э_i$ зависит от множества самых различных факторов, на значительную часть которых не может повлиять сетевая компания. При этом в рамках двухсторонних договоров ей придется брать на себя все риски, за исключением форс-мажорных ситуаций, предусмотренных ГК РФ.

В связи с этим на стадии заключения договора предлагается ограничить максимальный объем компенсационных выплат. Задать максимальный недоотпуск, по которому будут возмещены убытки, можно двумя способами.

В первом варианте ККПЭ определяет для себя функцию Yi, которая может иметь и нелинейный характер, например, в форме таблицы $\left\{ y_k^i \ , \ \Delta Э_k^i \right\}$, где k — число ступеней дискретной функции Yi.

Второй вариант предполагает возможность РСК установить для каждого ККПЭ максимальный объем недоотпуска электроэнергии, который сетевая компания берется компенсировать. При этом потребителю предлагается выбрать размер удельных компенсационных выплат на 1 кВт-ч.

Второй вариант имеет преимущество с позиций снижения рисков сетевой компании. Кроме того, он обеспечивает простоту и однозначность отношений между контрагентами: конечный потребитель знает, на что ему максимально можно рассчитывать в случае ограничения электроснабжения, а сетевая компания может оценить свои предельные обязательства перед клиентами.

Естественно, что обе стороны заинтересованы в долгосрочном двухстороннем договоре, как минимум на период установленного для сетевой компании RAB-регулирования. При этом возникает баланс прав и обязательств субъектов, если максимальный компенсируемый сетевой компанией объем недоотпуска электроэнергии определяется как сумма сверхнормативных среднегодовых ограничений потребителя в электроэнергии:

$$\Delta Э_i^{\max} = \sum_{i=1}^{t} \Delta \overline{Э}_i \ , \qquad (4)$$

где $\Delta Э_i^{\max}$ — максимальный размер недоотпуска электроэнергии, убытки по которому сетевая компания обязуется компенсировать *i*-му конечному потребителю;

$\Delta \overline{Э}_i$ — среднегодовой недоотпуск электроэнергии *i*-му ККПЭ;

t — срок действия договора.

Если задать условие, что $\sum_{i=1}^{t} C_{it} = \sum_{i=1}^{t} З_{it}(R_i) + \sum_{i=1}^{t} Y_{it}(R_i)$, то в рамках долгосрочных отношений сетевая компания может получить доход только путем повышения АНЭС и исключается возможность того, что потребитель «теряет» деньги, заключив договор по обеспечению АНЭС.

Стоимость услуги по обеспечению адресного уровня надежности электроснабжения для *i*-го конечного потребителя может определяться пропорционально его электропотреблению:

$$C_i = c_i \cdot \overline{Э}_i , \qquad (5)$$

где c_i — стоимость услуги на 1 кВт-ч потребления электроэнергии для i-го ККПЭ;

$\overline{Э}_i$ — среднегодовой объем электропотребления i-го ККПЭ.

Расчет c_i предлагается осуществлять, исходя из условия, что за обеспечение адресного уровня надежности конечный потребитель должен заплатить сумму, равную компенсационным выплатам сетевой компании, при условии отсутствия мероприятий по повышению АНЭС:

$$\sum_{i=1}^{n} c_i \cdot \overline{Э}_i = \sum_{i=1}^{n} \overline{y}_i \cdot \Delta \overline{Э}_i \qquad (6)$$

Для исключения перекрестного субсидирования значение c_i должно зависеть от уровня надежности, который желает получить *i*-й потребитель. Для простоты будем использовать линейную функцию и определим стоимость услуги в виде:

$$c_i = \alpha \cdot y_i , \qquad (7)$$

С учетом (6) и (7) получаем:

$$\alpha = \frac{\sum_{i=1}^{n} \overline{y}_i \cdot \Delta \overline{Э}_i}{\sum_{i=1}^{n} \overline{y}_i \cdot \overline{Э}_i} , \qquad (8)$$

Для конкретного конечного потребителя значение α отражает индивидуальный характер статистической оценки недоотпуска электроэнергии и преобразуется в:

$$\tilde{\alpha}_i = \frac{\Delta \overline{Э}_i}{\overline{Э}_i} , \qquad (9)$$

Предполагается, что доля недоотпуска электроэнергии потребителям, имеющим более высокую категорию надежности, меньше по сравнению с аналогичным значением для потребителей более низкой категории надежности. Соответственно при расчете ci с использованием значений, полученных по (9), за обеспечение одинаковых индивидуальных уровней надежности (то есть при равных заявленных значениях y_i) первые заплатят меньше.

Так как ни конечные потребители, ни сетевая компания не располагают достаточной информацией о недоотпусках электроэнергии, использование (8) и (9) затруднено. В соответствии с Приказом Министерства энергетики РФ № 296 сетевые компании фиксируют продолжительность прекращений передачи электрической энергии в точках присоединения потребителей услуг к электрической сети электросетевой организации. На основе этих данных оценка недоотпуска электроэнергии i-му ККПЭ для (8) и (9) может быть произведена следующим образом:

$$\Delta Э_i = t_{пр\,i} \cdot P_{\max i} \cdot K_{г\,i} , \qquad (10)$$

где $t_{пр\,i}$ — продолжительность прекращений передачи электрической энергии *i*-му потребителю;

$P_{\max i}$ — максимальная мощность *i*-го потребителя;

$K_{г\,i}$ — коэффициент готовности оборудования *i*-го потребителя.

Еще один способ оценки величины α в (7), отличный от приведенных выше, основан на обобщенном показателе, отражающем средний относительный недоотпуск электроэнергии по системе электроснабжения:

$$\tilde{\alpha} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \Delta\overline{Э}_i}{\sum_{i=1}^{n} \overline{Э}_i}, \qquad (11)$$

При расчете стоимости услуги с использованием значения α, рассчитанного по (11), ее величина окажется равной для потребителей, заявивших одинаковые значения удельных убытков, вне зависимости от категории надежности. Однако если исходить из допущения, что основная масса конечных потребителей, неудовлетворенных обеспечиваемой им в настоящее время надежностью электроснабжения, а следовательно, потенциальных потребителей услуги по обеспечению АНЭС относится к третьей категории надежности, расчет по (11) можно считать адекватным решаемой задаче. В этом случае стоимость адресного уровня надежности электроснабжения будет определяться исключительно выбранным ККПЭ размером компенсации упущенной выгоды или понесенных убытков, возникающих из-за недоотпуска электроэнергии со стороны РСК.

ВЫВОДЫ

Анализ правил функционирования розничного рынка электроэнергии показал, что действующие механизмы не удовлетворяют в полной мере потребности его субъектов относительно надежности электроснабжения.

Финансовое положение сетевых компаний нестабильно в связи с тем, что доходы от их деятельности варьируются в зависимости от средней по системе надежности электроснабжения. Кроме того, есть риск возникновения дополнительных расходов, связанных с необходимостью компенсировать своим клиентам взыскиваемые через суд убытки, связанные с прерыванием электроснабжения.

Для конечных потребителей в рамках розничного рынка предлагаются механизмы, требующие существенных единовременных выплат, поэтому воспользоваться ими могут только крупные предприятия. Также есть риск, что затраты потребителя превысят получаемый эффект.

В связи с этим авторами предлагается разграничить надежность электроснабжения на системную и адресную. Первая должна обеспечиваться в рамках действующих рыночных правил, а вторая — путем заключения свободных двусторонних договоров между сетевой компанией и конечным потребителем.

Предложенная схема отношений по поводу обеспечения адресной надежности электроснабжения между сетевой компанией и конечными потребителями на основе двусторонних договоров позволяет учесть интересы обеих сторон. РСК получает возможность привлечения дополнительных денежных средств и ценовые сигналы, позволяющие за счет этих средств реализовывать эффективные технические мероприятия по повышению адресной надежности.

Потребители получают более высокий уровень АНЭС либо технически (они сами в конечном итоге финансируют соответствующие мероприятия, но ввиду долгосрочности договоров нет необходимости в больших единовременных платежах), либо экономически — убытки ККПЭ из-за перебоев электроснабжения компенсируются сетевой компанией во внесудебном порядке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Механизмы обеспечения надежности электроснабжения // Методические вопросы исследования надежности больших систем энергетики: междунар. науч. семинар им. Ю. Н. Руденко. Вып. 63. Проблемы надежности систем энергетики в рыночных условиях. Баку: АзНИиПИИЭ, 2013. С. 234—248.

2. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Надежность электроснабжения клиентов электросетевых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 73—77.

3. Об утверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2013 года № 511-р // Собрание законодательства РФ. 08.04.2013 года. № 14. Ст. 1738.

4. Васильева М. В. Зарубежный опыт обеспечения надежности электроснабжения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 144—149.

REFERENCES

1. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Mechanisms of power supply reliability ensuring // Methodical questions of research of big power systems reliability: international scientific seminar n. a. U. N. Rudenko. Vol. 63. Problems of power systems reliability in the market conditions. Baku: Azerbaijan Scientific-Research & Design-Prospecting Power Engineering Institute, 2013. P. 234–248.

2. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Power supply reliability of the electric grid companies' clients // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 73-77.

3. On approval of the Strategy of development of the electric grid complex of the Russian Federation: Executive Order of the Russian Federation Government dated 03.04.2013 № 511-r // Collection of the RF legislation. 08.04.2013. № 14. Article 1738.

4. Vasilyeva M. V. Foreign experience of ensuring power supply reliability // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 144–149.

УДК 336.02:620.9
ББК 65.261-18:65.305.14

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics, associate professor,
head of the department of power engineering control systems and economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chss@ngs.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru

ОБЗОР ПРАКТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ

REVIEW OF THE EXPERIENCE OF FINANCING THE PROJECTS OF ENERGY SAVING AND POWER EFFICIENCY INCREASE IN RUSSIA

В статье приведен обзор методов финансирования проектов энергосбережения и повышения энергетической эффективности, используемых в настоящее время в России. Выбор методов зависит от характеристик проекта. Соответственно приводится классификация проектов с точки зрения финансирования. Приведены возможные источники внешнего (дополнительная эмиссия акций, облигационный заем, кредитное финансирование, лизинг, углеродное финансирование) и внутреннего (прибыль, амортизация) финансирования, дана характеристика их преимуществ и недостатков. Определены ключевые факторы успеха применения альтернативных вариантов финансирования. В заключение формулируется вывод о существующем на сегодняшний день перспективном варианте финансирования в России.

The article examines the methods of financing of the projects of energy saving and power efficiency increase currently used in Russia. Selection of methods depends on the project characteristics. Respectively, the classification of projects from the point of view of financing is made. The possible sources of external (additional issue of shares, bonded loan, credit financing, leasing, carbon financing) and internal (profit, depreciation) financing are presented; the characteristic of their advantages and shortcomings is given. The key factors of successful application of alternative options of financing are defined. At the end of the study, the conclusion is made about the current promising option of financing in Russia.

Ключевые слова: энергосбережение, энергетическая эффективность, финансирование, источники финансирования, эмиссия акций, эмиссия облигаций, кредитное финансирование, лизинг, углеродное финансирование, прибыль, амортизация, сравнительная характеристика.

Keywords: energy saving, power efficiency, financing, financing sources, issue of shares, issue of bonds, credit financing, leasing, carbon financings, profit, depreciation, comparative characteristic.

Обоснование стратегии финансирования инвестиционного проекта предполагает выбор методов финансирования, определение источников финансирования и их структуры. Проекты в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности имеют ряд характерных особенностей, которые необходимо учитывать при формировании рекомендаций в части их финансового обеспечения [1].

Среди секторов хозяйствования, в которых реализуются проекты, можно выделить промышленность, энергетику, транспорт, предприятия сферы услуг, жилищный сектор и бюджетную сферу. Характер инвестиционных проектов по секторам хозяйствования в основном определяется техническим и финансовым потенциалом. Проекты энергосбережения в жилищном секторе и бюджетной сфере (как имеющие наибольший технический потенциал) ориентированы в основном на оптимизацию потребления энергоресурсов. Инвестиционные проекты в энергетике и промышленности реализуются в основном для следующих целей: повышение КПД оборудования, снижение расхода первичного энергетического ресурса либо оптимизация режимов работы оборудования. Финансовый потенциал и характер проектов для указанных секторов различаются [2].

Транспорт и промышленность имеют наибольший потенциал в части финансирования, предпринимаемые меры в данных секторах предполагают устранение нефинансовых барьеров и не предполагают субсидирования.

В секторах с низким финансовым потенциалом важной задачей является создание действенных экономических механизмов, что предполагает государственное участие в форме монетарного, налогового регулирования и реализации механизмов государственно-частного партнерства.

Основным субъектом — получателем полезного эффекта от реализации проекта в сфере повышения энергетической эффективности может являться государство, бюджетная организация, частное предприятие, индивидуальный потребитель. В зависимости от того, кто является основным стейкхолдером, определяется база финансирования проекта. Следует отметить, что в случае расширения круга заинтересованных лиц спектр возможных для применения источников значительно увеличивается.

Объем финансирования проектов также варьируется. Так, в секторах с низким финансовым потенциалом и высоким потенциалом для оптимизации и модернизации объем средств, привлекаемых под реализацию проектов, является наиболее значительным. Также в зависимости от уровня финансовой обеспеченности предприятия проекты по объему финансирования можно разделить на низкозатратные, среднезатратные и высокозатратные. Следует отметить,

что потребность в заемном финансировании с увеличением объема необходимых для привлечения средств возрастает.

Особенную роль играет наличие государственной поддержки, которая, как правило, предоставляется по приоритетным направлениям, сформулированным в нормах федерального законодательства. В связи с этим возможно выделить следующие категории: проекты, полностью реализуемые за счет бюджетных средств, проекты с частичным участием бюджетного финансирования, проекты с отсутствием государственной поддержки. При этом государственная поддержка может принимать различные формы: субсидирование, инвестиционное налоговое кредитование и т. д.

По срокам реализации проекты можно разделить на краткосрочные (1—2 года), среднесрочные (5—9 лет) и долгосрочные (свыше 9 лет). Следует отметить, что работа с длинными деньгами в России в достаточной степени сложна и необходимо использование сложных методов финансирования.

В зависимости от вышеперечисленных особенностей проекта, финансового состояния компании, воздействия микро- и макросреды могут осуществляться различные подходы к финансированию [3].

Финансирование за счет внутренних источников. Внутренние источники собственных средств формируются в процессе хозяйственной деятельности и играют значительную роль в жизни любого предприятия, поскольку определяют его способность к самофинансированию. Предприятие, способное полностью или в значительной степени покрывать свои финансовые потребности за счет внутренних источников, получает значительные конкурентные преимущества и благоприятные возможности для роста за счет уменьшения издержек по привлечению дополнительного капитала и снижения рисков.

К основным категориям собственных средств, используемых при финансировании проектов повышения энергоэффективности, относятся прибыль и амортизация.

Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов, как планы дальнейшего развития предприятия, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников. В общем случае, чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от принятой на предприятии политики в отношении выплат собственникам.

К достоинствам реинвестирования прибыли следует отнести:

— отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников;

— сохранение контроля над деятельностью предприятия со стороны собственников;

— повышение финансовой устойчивости и более благоприятные возможности для привлечения средств из внешних источников.

В свою очередь, недостатками использования данного источника являются его ограниченная и изменяющаяся величина, сложность прогнозирования, а также зависимость от внешних, не поддающихся контролю со стороны менеджмента факторов (например, конъюнктура рынка, фаза экономического цикла, изменение спроса и цен и т. п.) [4].

Еще одним важнейшим источником самофинансирования предприятий служат амортизационные отчисления. Они относятся на затраты предприятия, отражая износ основных и нематериальных активов, и поступают в составе денежных средств за реализованные продукты и услуги. Их основное назначение — обеспечивать не только простое, но и расширенное воспроизводство.

Преимущество амортизационных отчислений как источника средств заключается в том, что он существует при любом финансовом положении предприятия и всегда остается в его распоряжении.

Величина амортизации как источника финансирования инвестиций во многом зависит от способа ее начисления, как правило, определяемого и регулируемого государством.

Таблица 1

Особенности внутренних источников финансирования

Преимущества	Недостатки	Факторы успеха
1	2	3
Отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала	Снижение уровня рентабельности собственного капитала как результат отказа от использования заемных средств	Предприятие устойчиво; его деятельность характеризуется получением чистой прибыли
Контроль над деятельностью предприятия	Ограниченный объем	Высокий уровень капитализации
Повышение финансовой устойчивости	Сложность прогнозирования	
	Зависимость от внешних факторов	

Финансирование за счет внешних источников. Финансовые ресурсы под реализацию проектов энергосбережения и повышения энергетической эффективности возможно привлечь за счет эмиссии ценных бумаг, взаимодействия с кредитными организациями, а также при реализации таких механизмов, как энергосервис и углеродное финансирование.

Возможности и способы привлечения капитала существенно зависят от правовой формы организации бизнеса. Акционерные общества, испытывающие потребность в инвестициях, могут осуществлять дополнительное размещение акций.

Таблица 2

Особенности эмиссии акций как вида финансирования

Преимущества	Недостатки	Факторы успеха
1	2	3
Повышение капитализации компании	Предоставление права участия в прибылях и управлении большому числу владельцев	Четкая стратегия развития
Контроль над выплатой дивидендов	Высокая стоимость привлечения капитала	Соблюдение высоких стандартов корпоративного управления
Укрепление репутации компании	Расходы на эмиссию и сложность ее организации	Прочные позиции на рынке
Возможность использовать акции как расчетный инструмент	Дополнительная эмиссия может интерпретироваться инвесторами как негативный сигнал	Высокая рентабельность и хорошие перспективы роста

Выпуск облигаций позволяет планировать как уровень затрат для эмитента, так и уровень доходов для покупателя и представляет альтернативу кредитованию.

Таблица 3

Особенности облигационного займа как вида финансирования

Преимущества	Недостатки	Факторы успеха
1	2	3
Привлечение денежных средств без угрозы вмешательства в управление компанией	Необходима государственная регистрация выпуска	Наличие положительной кредитной истории
Гибкость характеристик выпуска: объема эмиссии, процентной ставки, срока, условий погашения	В России возможно размещение только в национальной валюте	Наличие кредитного рейтинга
Финансовые поступления могут быть использованы для финансирования широкого спектра корпоративных нужд	Условия внутренних облигационных займов корпоративных эмитентов в России часто предполагают возможность предъявления к выкупу	Известность компании среди инвесторов на внутреннем рынке
Способствует созданию публичной кредитной истории, которая может быть позитивным фактором при выходе на IPO	Налог на операции с ценными бумагами	Высокий объем продаж

Кредитование предприятий для реализации проектов повышения энергоэффективности представляет собой один из основных источников финансирования в силу своей распространенности и известности. Кредитный механизм также часто является составной частью более сложных схем реализации проектов, таких как энергосервис.

Предоставление кредитных ресурсов на цели реализации проектов энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России в основном реализуется с участием международных финансовых институтов.

Примером может послужить проект ТГК-13 по завершению строительства нового блока угольной ТЭЦ в Красноярске (185 МВт, 270 Гкал/ч) для замещения угольных и электрических котлов городской системы теплоснабжения. Для реализации проекта ЕБРР выделен кредит на сумму 75 млн долларов США, результатами проекта являлось снижение потребления энергоресурсов на 14% и снижение объема выбросов углекислого газа на 237 тыс. т в год. Средний срок окупаемости всех проектных мероприятий составил 3 года.

Другая международная финансовая организация — IFC, являющаяся инвестиционным подразделением Всемирного банка по работе с частным сектором, начиная с 2005 года предоставляет кредитные линии российским промышленным и коммерческим предприятиям в целях реализации проектов энерго- и ресурсосбережения.

IFC профинансировано строительство новой котельной в Ленинградской области, инвестиции составили 1,5 млн долларов США, ежегодная экономия энергозатрат составила 185 тыс. долларов США, дополнительная экономия — 146 тыс. долларов США. Срок окупаемости составил 5 лет [5].

Таблица 4

Особенности кредита как вида финансирования

Преимущества	Недостатки	Факторы успеха
1	2	3
Позволяет привлечь средне- и долгосрочное финансирование на реализацию инвестиционных проектов с погашением по заранее согласованному графику	Наиболее дорогостоящий вид ресурсов	Прозрачная финансовая отчетность
Относительная быстрота рассмотрения и одобрения банком и низкие накладные расходы по привлечению	Объем финансирования ограничен текущими финансовыми возможностями	Уровень прибыли от текущей деятельности позволяет обслуживать и существующий кредитный портфель, и предполагаемый кредит
Может стать фактором увеличения отдачи на собственный капитал	Строго определенный срок возврата и необходимость предоставлять обеспечение по кредиту	Хорошая кредитная история
Возможен льготный период	Ухудшение структуры баланса	Наличие залогов, стоимость которых превышает сумму кредита, и наличие поручителей

Другим финансовым продуктом, позволяющим получить денежные средства со стороны кредитных организаций, является лизинг энергосберегающего оборудования. На российском рынке это достаточно распространенный механизм, различные варианты предлагаются крупными российскими банками, в число которых входят ВТБ, Альфабанк, Уралсиб.

Лизинг представляет долгосрочную аренду имущества с последующим правом выкупа.

Таблица 5

Особенности лизинга как вида финансирования

Преимущества	Недостатки	Факторы успеха
1	2	3
Сокращение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и имущество за счет применения ускоренной амортизации	До момента выплаты всех лизинговых платежей лизинговая компания остается собственником имущества	Предварительный анализ финансового состояния компании

Окончание табл. 5

Преимущества	Недостатки	Факторы успеха
1	2	3
Не требуется залог (обеспечением выступают сами объекты лизинга)	Отсутствие возможности использовать данное имущество в качестве залога по кредитам	Ликвидность приобретаемых по лизинговой схеме активов
Менее жесткие требования к финансовому состоянию заемщика, чем при выдаче инвестиционного кредита	Обычно в лизинг можно получить только достаточно ликвидные активы	

Как показывает практика, с использованием схемы лизинга срок окупаемости меньше, чем при приобретении оборудования за счет собственных средств.

Таблица 6

Проект внедрения энергосберегающего освещения с использованием светодиодных светильников

Показатели	Традиционная форма покупки оборудования	Покупка оборудования в лизинг	Примечания
1	2	3	4
Сумма приобретаемого оборудования, руб.	1000000	1000000	—
Авансовый платеж, руб.	1000000	300000	30% от суммы оборудования, по условиям лизинговых компаний
Ежемесячные платежи, руб.	Нет	29167	По условиям лизинговых компаний (1000000 руб. х 1,35 - 300000 руб.) / 36 мес.
Ежемесячная экономия от проекта по энергосбережению, руб.	60000	60000	Технико-экономическое обоснование проекта
Срок амортизации, лет	7	3	ОКОФ 143190040
Экономия по налогу на прибыль в месяц, руб.	2857	9000	135000 руб. / 36 мес. х 24%
ИТОГО экономия в месяц, руб.	62857	69000	—
Окупаемость, месяцы	16	7,5	—

Реализация мероприятий по энергосбережению с привлечением энергосервисных компаний в настоящий момент не получила в России широкого распространения. Обратимся к опыту реализации данного механизма ОАО «Мосэнергосбыт». Компания взяла оказание энергосервисных услуг как основу для альтернативного сбыта электроэнергии бизнеса. Одним из проектов стало предоставление услуг больнице в г. Одинцово. Стоимость контракта 1 млн рублей. В результате реализации выявилось несколько проблем:

1. Отсутствие типового договора на оказание услуг.

2. Отсутствие инструкций Министерства финансов о порядке использования средств, полученных в результате энергосбережения в бюджетной организации.

3. Невозможность использования схемы факторинга, поскольку банки не видят механизма возврата денежных средств по энергосервисному контракту.

4. Остро стоит проблема окупаемости мероприятий: отчисления от экономии составили около 2 тыс. рублей в месяц при затратности в 1 млн рублей.

Можно сделать вывод о том, что проблема сдерживания развития финансирования через энергосервисный контракт заключается прежде всего в отсутствии работающих механизмов государственного регулирования и низком уровне информированности субъектов энергосервиса.

В общем случае реализация проектов по энергоэффективности часто приводит к уменьшению выбросов парниковых газов. В данном ключе применим новый инструмент финансирования — углеродное финансирование. Сокращение выбросов представляет собой новый актив — сертификат на выброс углеродного газа (единица сокращения выбросов), который может быть реализован на международном углеродном рынке.

Реализация механизма углеродного финансирования представляет собой проектное финансирование по схеме следующей последовательности: инвестиции в энергоэффективность — снижение энергозатрат и выбросов парниковых газов — софинансирование за счет прибыли от снижения выбросов.

В большинстве случаев соглашение о покупке сокращений выбросов подписывается между собственником проекта и покупателем и представляет форвардный контракт на продажу единиц сокращения выбросов.

Таблица 7

Особенности углеродного финансирования как вида финансирования

Преимущества	Недостатки	Факторы успеха
1	2	3
Дополнительный доход при реализации проектов повышения энергоэффективности	Необходимость доказательства экологичности проекта	Соответствие проекта международным стандартам Киотского протокола
Укрепление репутации компании	Неустойчивое политико-экономическое окружение	Соответствие проекта национальным стандартам
	Необходимость проходить процедуру отбора заявок у администратора углеродных единиц	Энергоэффективное производство

Обычно углеродное финансирование не является единственным источником финансирования проекта, но применяется комплексно. Так, проект реконструкции ТЭЦ в г. Стрежевом финансируется за счет собственных средств, банковского кредита и углеродного финансирования. Поддержку реализации углеродного финансирования осуществляет Северная Экологическая Финансо-

вая Корпорация (NEFCO) по следующим направлениям: финансирование, подготовка проектной документации, политическая поддержка. В среднем, по данным технической документации, срок окупаемости проектов с участием углеродного финансирования составляет около 20 лет.

Таким образом, наиболее перспективным вариантом финансирования в России на сегодняшний день является использование собственных средств, а также взаимодействие с кредитными организациями в области кредитования и лизинга. Применение более сложных механизмов несет значительные риски, а также сопряжено с длительными сроками окупаемости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

2. Энергоэффективность в России: скрытый резерв / Отчет Всемирного Банка. М.: ЦЭНЭФ, 2009. 166 с.

3. Чернов С. С. Анализ источников финансирования программ и проектов энергосбережения: российский и зарубежный опыт // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 154—158.

4. Долговое финансирование / Отчет ЗАО «КПМГ». М.: КПМГ, 2012. 27 с.

5. Инвестиции в энергосбережение: пособие по передовому опыту [Электронный ресурс]. URL: http://esco-ecosys.narod.ru/2012_10/art239.pdf (дата обращения 05.04.2014).

REFERENCES

1. Chernov S. S. Condition of energy saving and increase of power efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 136–140.

2. Energy efficiency in Russia: hidden reserve / Report of the World Bank. M.: TsENEF, 2009. 166 p.

3. Chernov S. S. Analysis of sources of financing of the programs and energy saving projects: Russian and foreign experience // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 154–158.

4. Debt financing / CJSC KPMG Report. M.: KPMG, 2012. 27 p.

5. Investments into energy saving: guidelines on the best practices [Electronic resource]. URL: http://esco-ecosys.narod.ru/2012_10/art239.pdf (date of viewing: 05.04.2014).

УДК 338.1:620.9
ББК 65.305.14

Tupikina Anastasiya Alekseevna,
post-graduate student, assistant of the department
of power engineering control systems and economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: tupikina.aa@mail.ru

Тупикина Анастасия Алексеевна,
аспирант, ассистент кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: tupikina.aa@mail.ru

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ: ИСТОРИЯ ПОНЯТИЙ

ENERGY SAVING AND INCREASE OF ENERGY EFFICIENCY: HISTORY OF THE CONCEPTS

Одним из главных стратегических ориентиров, прописанных в Энергетической стратегии России на период до 2030 года, является повышение энергетической эффективности экономики, достижение которой должно осуществляться за счет инвестирования в сферу повышения энергоэффективности и обеспечения заинтересованности потребителей в энергосбережении.

В настоящее время понятийный аппарат, используемый в работах, посвященных повышению энергоэффективности и энергосбережению, существенно различается.

В статье произведен анализ понятийного аппарата, используемого в данных работах. Рассмотрены определения, данные в законодательстве 1996 и 2009 годов, проведено сравнение, выделены основные недостатки определений. Определены связи между понятиями «энергосбережение» и «повышение энергетической эффективности», рассматриваемые в различных источниках.

One of the main strategic milestones presented in the Energy strategy of Russia until 2030 is the increase of the economics energy efficiency, which should be achieved by means of investments in the energy efficiency increasing and ensuring the users interest in energy saving.

Currently, the concepts used in works devoted to increasing the energy efficiency and energy saving are significantly different.

The article analyzes the conceptual framework used in these studies. The definitions given in the legislation in 1996 and 2009 are examined; they are compared, and the main drawbacks of definitions are identified. The interactions between the concepts

of «energy saving» and «increase of energy efficiency» discussed in different sources are determined.

Ключевые слова: энергосбережение, энергетическая эффективность, энергетический ресурс, возобновляемые источники энергии, показатель энергоэффективности, эффективное использование энергоресурсов, удельное потребление энергоресурсов, эффект от потребления энергоресурсов, потенциал энергосбережения, законодательство в области энергосбережения.

Keywords: energy saving, energy efficiency, energy resource, renewable energy sources, energy efficiency index, efficient use of energy resources, specific consumption of energy resources, effect of the energy resources consumption, energy saving potential, legislation on energy saving.

Проблема эффективности использования энергетических ресурсов в настоящее время очень актуальна. Многие авторы отмечают важность процесса повышения эффективности использования ресурсов как одного из ключевых факторов развития экономики страны [например: 1, с. 3; 2, с. 10—11; 3, с. 3; 4, с. 171; 5, с. 192—193].

Исследования эффективности использования энергетических ресурсов в России свидетельствуют, что энергоемкость российской экономики в 2—3 раза выше американской и в 3,5—6 раз выше западноевропейской, а также о наличии устойчивой тенденции к повышению энергоемкости [6, с. 32].

Одним из главных стратегических ориентиров, прописанных в Энергетической стратегии России на период до 2030 года [7], является повышение энергетической эффективности экономики. В документе подчеркивается, что достижение данной цели будет осуществляться за счет инвестирования в сферу повышения энергоэффективности и обеспечения заинтересованности потребителей в энергосбережении.

Существует множество работ, посвященных разработке программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности в регионах и отраслях производства, анализу потенциала энергосбережения российской экономики, разработке проектов по повышению энергетической эффективности и их инвестиционной оценке, внедрению систем энергетического менеджмента на предприятиях и т. д. При этом понятийный аппарат, используемый в данных работах, существенно различается. Главным образом это касается разделения достаточно однородных понятий энергосбережения и энергетической эффективности и определения связи между ними.

Таким образом, целесообразно проанализировать понятия «энергосбережение» и «энергоэффективность», приводимые в различных источниках, для создания единой системы понятий в данной области. Особое внимание необходимо уделить понятиям, указанным в российском законодательстве в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, во многих исследованиях используемым в качестве базы. При этом есть смысл проанализировать не только действующее законодательство, но и применяемое ранее, чтобы рассмотреть эволюцию терминологии в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Первый российский Закон «Об энергосбережении» № 28-ФЗ был принят в 1996 году и ввел ряд основных понятий в области энергосбережения. Согласно данному закону под энергосбережением следует понимать реализацию научных, технических, экономических, организационных, правовых и производственных мероприятий, направленных на эффективное использование энергоресурсов и привлечение возобновляемых источников энергии (энергии ветра, воды, солнца и т. д.) в хозяйственную деятельность [8, ст. 1]. Требует пояснения выражение «эффективное использование энергоресурсов», которое данным законом определяется как достижение экономически оправданной эффективности использования энергоресурсов при неизменном уровне развития технологий и выполнении требований по охране окружающей среды [Там же]. Однако, что понимается под достижением экономически оправданной эффективности использования энергоресурсов, закон не разъясняет. Более того, в данном определении возникает повторение понятий («эффективное использование энергоресурсов — это достижение эффективности использования энергоресурсов»), что само по себе делает его непригодным для использования, а значит, требующим уточнения.

Таким образом, в определении понятия «энергосбережение», данном в ФЗ-28, существует некоторая неточность, связанная с отсутствием четкой трактовки понятия «эффективность использования энергоресурсов», а следовательно, не определено, какими именно должны быть результаты проведения мероприятий по энергосбережению. Тем не менее косвенно возможно определить эти результаты, так как в законе прописан показатель, которым должна измеряться эффективность использования энергоресурсов. Данный показатель носит название «показатель энергоэффективности» и отражает величину потребления энергоресурсов (абсолютную или удельную) или величину их потерь при производстве продукции, установленную государственными стандартами [Там же]. Отсюда можно сделать вывод, что понятия «энергетическая эффективность» и «эффективность использования энергоресурсов» в законе 1996 года являются тождественными, а также что достижение энергетической эффективности выражается в снижении (или, как прописано в законе, достижении заданных значений) абсолютных и удельных показателей потребления и величины потерь. Однако, как справедливо отмечает Н. Н. Сергеев, сокращение энергопотребления не в полной мере отражает сущность понятия «энергосбережение», так как оно может быть вызвано уменьшением объемов производства или ухудшением качества конечной продукции [9, с. 7].

С этой точки зрения более правильная трактовка понятия «эффективность использования энергоресурсов» дается А. А. Андрижиевским и В. И. Володиным (2005), в трудах которых эффективное использование энергии определяется как достижение экономически и социально оправданного снижения потребления энергии на единицу выпускаемой продукции (услуг) при неизменном уровне развития технологий и выполнении требований по охране окружающей среды [10, с. 10; 11, с. 8—9].

Анализируя данное определение, можно выделить следующие положительные отличия от определения, данного законом:

1. Эффективное использование энергии определяется не как достижение некоторых значений потребления и потерь, установленных государственными стандартами, а как снижение потребления энергии. Таким образом, происходит отрыв от государственного регулирования энергопотребления, что делает возможным предприятиям самостоятельно устанавливать целевые значения энергопотребления.

2. Результаты мероприятий по энергосбережению оце-

ниваются не абсолютными показателями энергопотребления (или потерь), а их удельными значениями (на единицу выпускаемой продукции), а следовательно, учитывают возможность колебания объемов производства.

3. Показатели эффективного использования энергии учитывают изменение условий потребления (в том числе изменение технологий производства). Из этого следует, что для оценки эффекта от реализации мероприятий по энергосбережению необходимо учитывать изменяющиеся условия энергопотребления, исключая возможное влияние различных факторов и приводя энергопотребление к так называемым сопоставимым условиям.

Несмотря на несовершенство понятий, многие авторы в своих работах, давая определение понятию «энергосбережение», ссылаются на Закон «Об энергосбережении» 1996 года. Например, В. А. Борисов в диссертации приводит определение, в точности соответствующее указанному в законе [12, с. 7]. Д. Г. Закиров в книге «Энергетика. Энергоэффективность. Известные энергетики» приводит несколько определений понятия «энергетическая эффективность», в том числе указанное в законе 1996 года (отождествляя его с «эффективным использованием энергоресурсов») [13, с. 97].

Таким образом, анализируя понятия «энергосбережение» и «энергетическая эффективность», приведенные в законодательстве 1996 года, можно сделать следующие выводы:

1. Термин «энергетическая эффективность» в явном виде не встречается в ФЗ-28, однако можно считать его тождественным термину «эффективность использования энергоресурсов».

2. Под энергетической эффективностью понимается снижение потребления энергии на единицу выпускаемой продукции (по сути, снижение удельного расхода энергии) при неизменном уровне развития технологий и выполнении требований по охране окружающей среды.

3. Понятие «энергетическая эффективность» является составной частью понятия энергосбережение, так как согласно определению является одним из результатов реализации мероприятий по энергосбережению (рис.).



Рис. Связь между понятиями «энергосбережение» и «энергоэффективность» согласно ФЗ-28

Другим результатом реализации мероприятий по энергосбережению, согласно закону 1996 года, является привлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии, таких как энергия ветра, воды, солнца, тепло земли и т. д. Выделение необходимости использования этих источников наряду с достижением эффективности использования энергоресурсов как результата реализации мероприятий по энергосбережению подчеркивает важную роль, которую играют возобновляемые источники энергии в достижении эффективного использования энергоресурсов.

Многие современные авторы, давая определение понятию «энергосбережение» и «повышение энергоэффективности», наряду с использованием определений из действующего законодательства акцентируют отдельное внимание также на привлечении возобновляемых источников энергии. Так, например, Н. Н. Сергеев указывает следующие признаки, характерные для категории «энергосбережение»:

— снижение конечного удельного потребления энергетических ресурсов;

— эффективное использование невозобновляемых природных энергоресурсов;

— привлечение возобновляемых источников энергии в хозяйственную деятельность [9, с. 8].

Следует отметить, что первый признак — снижение удельного потребления — можно отнести к результатам деятельности, так как добиться его можно только с помощью реализации некоторых мероприятий. В то время как второй и третий признаки являются видами деятельности, относящейся к энергосбережению.

Привлечение возобновляемых источников энергии в качестве примера деятельности по энергосбережению выделяет Р. Ойленбах. В определении энергосбережения она также делает акцент на использовании возобновляемых источников энергии, однако выделяет его не как результат деятельности по энергосбережению, а как одну из мер интенсификации использования энергоресурсов [14, с. 8]. Такой подход является более логичным, если учесть, что энергосбережение определяется как комплекс мероприятий различного характера, а следовательно, в число этих мероприятий можно включить и привлечение возобновляемых источников энергии, и эффективное использование невозобновляемых природных энергоресурсов.

Подход Р. Ойленбах к определению энергосбережения отличается также тем, что результатами данного вида деятельности ею названы снижение потребления и интенсификация использования топливно-энергетических ресурсов при возрастании полезного эффекта от их использования [Там же. С. 8—9]. Таким образом, для определения результатов деятельности по энергосбережению автор использует сокращение потребления энергоресурсов, отнесенное не на единицу выпускаемой продукции, а к полезному эффекту от их использования. Такое определение является более широким, так как может быть применено к процессам энергосбережения не только в производстве, но и в других сферах деятельности, в том числе коммунально-бытовом секторе, муниципальных учреждениях и т. д.

Такой подход к определению энергосбережения соответствует современному законодательству в этой области. В настоящее время отношения в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности регулирует Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» № 261-ФЗ, принятый в 2009 году.

В название данного нормативного акта помимо энергосбережения вынесено также понятие «повышение энергетической эффективности», что отличает его от предыдущего закона 1996 года, в котором понятие «энергетическая эффективность» присутствовало в неявном виде и являлось частью понятия «энергосбережение». Современный закон выделяет повышение энергетической эффективности наряду с энергосбережением как отдельный вид деятельности.

В законе 2009 года под энергосбережением подразумевается реализация мероприятий различного характера

(технические, экономические, организационные, правовые и т. д.), направленных на снижение объемов потребляемых энергоресурсов при сохранении эффекта от их использования [15, ст. 2]. Такая трактовка понятия является более конкретной, чем в законе 1996 года, так как результатом реализации мероприятий по энергосбережению, согласно данному определению, является снижение потребления энергоресурсов, о чем в законе 1996 года указывается косвенно. При этом, как уже было отмечено у Ойленбах, снижение потребления ресурсов оценивается относительно не к объему произведенной продукции, а к полезному эффекту от использования энергоресурсов. При этом под полезным эффектом в законе понимается объем производства товаров, выполнения работ, оказания услуг в том числе, то есть данное понятие можно отнести ко всем сферам хозяйственной деятельности.

Энергетическая эффективность, согласно ФЗ-261, это соотношение полезного эффекта, полученного при использовании энергетических ресурсов, к объему затраченных энергетических ресурсов [Там же]. Таким образом, в рамках данного нормативного акта энергоэффективность можно рассматривать как результат, полученный при использовании одной единицы энергоресурса. Понятие «энергетическая эффективность» может быть применено к конкретному виду продукции, предприятию, а также к экономике отдельных регионов или страны в целом.

Следует отметить, что понятие «энергосбережение» в рамках данного закона отражает, скорее, результативность деятельности (то есть степень достижения результата), тогда как «энергоэффективность», как следует из самого термина, соотношение затраченных ресурсов и полученного результата. Соотношение между понятиями «энергосбережение» и «повышение энергоэффективности» можно показать в виде следующих формул:

$$Энергосбережение = \frac{Потребление\_энергоресурсов\_(\downarrow)}{Эффект\_от\_потребления\_(const)}\mathbb{F} \quad (1)$$

$$Повышение\_энергоэффективности = \frac{Эффект\_от\_потребления\_\uparrow}{Потребление\_энергоресурсов\_(\downarrow\_или\_\uparrow)} \quad (2)$$

Согласно ФЗ-261 результатом реализации мероприятий по энергосбережению должно стать снижение потребления энергетических ресурсов при сохранении неизменного эффекта от их потребления. Таким образом, исходя из этого определения, все мероприятия по энергосбережению должны быть направлены на уменьшение энергопотребления.

Повышение энергоэффективности, как следует из самого термина, должно быть направлено именно на повышение эффективности использования энергетических ресурсов, то есть на достижение большего эффекта от каждой единицы потребленного энергоресурса. Исходя из этого, повышения энергетической эффективности можно достичь двумя способами:

1) сокращая потребление энергоресурсов при неизменном эффекте (что, по сути, означает энергосбережение);

2) наращивая эффект от потребления энергоресурсов при неизменной величине самого потребления или, что более вероятно, темпами, опережающими рост энергопотребления.

Сходной точки зрения на понятия «энергосбережение» и «повышение энергетической эффективности» придерживается большое количество современных авторов. Так, Т. Л. Алибаев отмечает, что уменьшение объемов энергоресурсов при сохранении полезного эффекта от их использования является целью энергосбережения [16, с. 8]. Г. Ф. Мингалеев [17] определяет потенциал энергосбережения страны как результат уменьшения объемов потребления энергии на единицу ВВП. Д. Г. Закиров определяет энергосбережение как совокупность способов снижения интенсивности потребления энергоресурсов, также отмечая, что цель энергосбережения — уменьшение конечных объемов потребления энергии на единицу ВВП [13, с. 107—108].

В современной литературе существуют и другие взгляды на определение энергосбережения и энергоэффективности. Так, например, Н. Н. Сергеев при определении энергосбережения синтезирует понятия из законов 1996 и 2009 годов и под энергосбережением предлагает подразумевать:

1) мероприятия, направленные на сокращение потребления энергоресурсов при неизменном эффекте от их использования (ФЗ-261);

2) привлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии (ФЗ-28);

3) любые мероприятия, достигаемый эффект от которых превышает дополнительные затраты энергоресурсов.

Таким образом, исходя из определения, данного Н. Н. Сергеевым, формула (1) будет иметь следующий вид:

$$Энергосбережение = \frac{Потребление\_энергоресурсов\_(\downarrow\_или\_\uparrow)}{Эффект\_от\_потребления\_(const\_или\_\uparrow)} \quad (3)$$

Энергоэффективность автор определяет в соответствии с законом 2009 года как характеристики, показывающие отношение полезного эффекта к величине потребления и отмечает, что энергоэффективность является частью энергосбережения [9, с. 8—9]. Аналогичный взгляд на связь между понятиями «энергосбережение» и «энергоэффективность» высказывает С. С. Чернов, уточняя, что энергосбережение предполагает оптимизацию, то есть реализацию комплекса мероприятий при имеющихся ограничениях, в то время как энергоэффективность — это показатель, выражающий соотношение затраченных ресурсов и полученного результата [18, с. 136]. Следует отметить, что С. С. Чернов также отдельно подчеркивает и роль возобновляемых источников энергии для энергосбережения.

Схожей точки зрения придерживается и Р. Ойленбах. Как уже было отмечено выше, результатами мероприятий по энергосбережению она называет снижение потребления топливно-энергетических ресурсов при возрастании полезного эффекта от их использования [14, с. 8—9], допуская, таким образом, что в число мероприятий по энергосбережению входят такие, которые влияют на полезный эффект, а не только на само потребление. Данное определение является не совсем точным, так как не предусматривает ситуацию снижения объема потребления при неизменном полезном эффекте, что, по существу, также является результатом энергосбережения.

Учитывая тот факт, что в понятии «энергосбережение» ключевым словом является именно «сбережение», то есть экономия энергии, целесообразным представляется считать процесс энергосбережения нацеленным исключительно на снижение потребления энергоресурсов, при этом оставляя неизменным полезный эффект от их использования.

Понятие «энергетическая эффективность», напротив, должно затрагивать эффект от потребления энергетических ресурсов (то есть соотношение результата потребления на единицу потребленного энергоресурса). Таким образом, в рамках мероприятий по повышению энергетической эффективности должно происходить влияние на оба

фактора — на величину потребления и полезный эффект.

Исходя из проведенного анализа, в дальнейшем под энергосбережением будем понимать деятельность по реализации мероприятий экономического, организационного, технического, технологического, правового и иного характера, направленных на снижение объема потребляемых топливно-энергетических ресурсов при сохранении полезного эффекта от их использования.

Повышение энергетической эффективности — реализация мероприятий экономического, организационного, технического, технологического, правового и иного характера, направленных на увеличение полезного эффекта, приходящегося на единицу потребляемого топливно-энергетического ресурса.

Что касается выделения такого аспекта, как привлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии, будем считать, что это не результат мероприятий по энергосбережению, а, скорее, механизм реализации мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, и более подробно рассмотрим данный аспект в дальнейшем.

Исходя из данных определений, можно сделать вывод, что энергосбережение как деятельность, направленная исключительно на сокращение потребления энергоресурсов, является одним из способов повышения энергетической эффективности, так как согласно формуле (1) при реализации мероприятий по энергосбережению происходит влияние на знаменатель в сторону уменьшения, таким образом, энергетическая эффективность возрастает. В дальнейших исследованиях целесообразно рассматривать именно категорию «повышение энергетической эффективности» как более емкую и включающую более широкий круг мероприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Григорьева Н. А. Прогнозирование реализации потенциала энергосбережения в России в условиях развивающихся рыночных отношений: автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2004. 21 с.

2. Литвак В. В. Проблемы энергосбережения и методы их решения в регионах: автореф. дис. … д-ра техн. наук. Томск, 2003. 46 с.

3. Савенко А. С. Управление ресурсосбережением на предприятии на основе анализа резервов энергоэффективности: автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2012. 25 с.

4. Сивицкая С. П. Стратегические направления инвестирования альтернативной энергетики на Украине // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. Волгоград. 2013. № 4 (25). С. 171—173.

5. Кулагина И. И., Семикин Д. В. Подходы к устойчивому экономическому развитию региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. Волгоград. 2013. № 1 (22). С. 191—195.

6. Башмаков И. А. Региональная политика повышения энергетической эффективности: от проблем к решениям. М.: ЦЭНЭФ, 1996. 245 с.

7. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года (утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года № 1715-р) [Электронный ресурс]. URL: http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/ (дата обращения: 05.02.2014).

8. Об энергосбережении: Федеральный закон от 3 апреля 1996 года № 28-ФЗ (с изм. от 5 апреля 2003 года).

9. Сергеев Н. Н. Управление энергосбережением промышленных предприятий: автореф. дис. … канд. экон. наук. Ижевск, 2012. 22 с.

10. Андрижиевский А. А., Володин В. И. Энергосбережение и энергетический менеджмент. 2-е изд., испр. Мн.: Выш. Шк., 2005. 294 с.

11. Володин В. И. Энергосбережение. Мн.: БГТУ, 2001. 182 с.

12. Борисов В. А. Управление инвестиционными проектами энергосбережения в организациях бюджетной сферы на основе развития частно-государственного партнерства: автореф. дис. … канд. экон. наук. Орел, 2007. 19 с.

13. Закиров Д. Г. Энергетика. Энергоэффективность. Известные энергетики. Пермь: ОАО «ИПК «Звезда», 2012. 544 с.

14. Ойленбах Р. Управление процессами энергосбережения на промышленных предприятиях (на примере металлургического производства): автореф. дис. … канд. экон. наук. Челябинск, 2012. 24 с.

15. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ (ред. от 25 декабря 2012 года, с изм. от 5 апреля 2013 года).

16. Алибаев Т. Л. Совершенствование организационного механизма региональной программы энергосбережения: автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2012. 26 с.

17. Мингалеев Г. Ф. Народнохозяйственная эффективность энергосбережения: автореф. дис. … д-ра экон. наук. М., 2000. 35 с.

18. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. Волгоград. 2013. № 4 (25). С. 136—139.

REFERENCES

1. Grigorieva N. A. Forecasting the implementation of the potential of energy saving in Russia in the context of developing market relations: dissertation of the candidate of economics. M., 2004. 21 p.

2. Litvak V. V. Problems of energy saving and methods of their solutions in the regions: dissertation of the doctor of economics. Tomsk, 2003. 46 p.

3. Savenko A. S. Resource conservation management at the enterprise by analyzing energy efficiency reserves: dissertation of the candidate of economics. M., 2012. 25 p.

4. Sivitskaya S. P. Strategic trends of investment of alternative power engineering in Ukraine // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 171–173.

5. Kulagina I. I. Approaches to sustainable economic development in the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 191–195.

6. Bashmakov I. A. Regional policy of improvement of energy efficiency: from issues to solutions. M.: CENEF, 1996.

7. Energy strategy of Russia until 2030 (approved by the resolution of the Government of the Russian Federation dated 13.11.2009 № 1715-r [Electronic resource]. URL: http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/ (date of viewing: 05.02.2014).

8. On energy saving: Federal law dated 03.04.1996 № 28-FZ (revision as of 05.04.2003).

9. Sergeev N. N. Management energy saving at the industrial enterprises: dissertation of the candidate of economics. Izhevsk, 2012. 22 p.

10. Andrishievsky A. A., Volodin V. I. Energy saving and power management. 2-d edition, revised. Mn.: Higher school, 2005. 294 p.

11. Volodin V. I. Energy saving. Mn.: BSTU, 2001. 182 p.

12. Borisov V. A. Management of the energy saving investment projects in budget institutions based on the development of public-private partnership: dissertation of the candidate of economics. Orel, 2007. 19 p.

13. Zakirov D. G. Power engineering. Energy efficiency. Famous power engineers. Perm: OAO «IPK «Zvezda», 2012. 544 p.

14. Oylenbakh R. Management of the energy saving processes at the industrial enterprises (on the example of the steel-making production): dissertation of the candidate of economics. Chelyabinsk, 2012. 24 p.

15. On energy saving and increase of energy efficiency and on the revision of some legislative enactments of the Russian Federation: Federal law dated 23.11.2009 № 261-FZ (revision as of 05.04.2013).

16. Alibaev T. L. Improving the institutional mechanism of regional energy saving program: dissertation of the candidate of economics. M., 2012. 26 p.

17. Mingaleev G. F. National economic efficiency of energy saving: dissertation of the doctor of economics. M., 2000. 35 p.

18. Chernov S. S. State of the power saving and increase of the energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 139–139.

ПРИГЛАШАЕМ НА САЙТ НАУЧНОГО ЖУРНАЛА
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

http://vestnik.volbi.ru



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

– паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;

– перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;

– график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия публикации статей;

– требования к публикации статей;

– положение о рецензировании;

– адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 4. ECONOMIC SCIENCES



Нет такого невежды,
который не мог бы задать
больше вопросов,
чем может их разрешить самый
знающий человек.

Михаил Ломоносов

Приглашаем на наш сайт научного журнала:
htt://vestnik.volbi.ru

Все вопросы по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 331.1:658.3
ББК 65.291.212

Romantsov Alexander Nikolaevich,
doctor of economics, professor of the department of organization management of the Volga Region Institute of Management named after P. A. Stolypin — the branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Saratov,
e-mail: romanzov@yandex.ru

Романцов Александр Николаевич,
д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента организации Поволжского института им. П. А. Столыпина — филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Саратов,
e-mail: romanzov@yandex.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: СОДЕРЖАНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ

STRATEGIC POTENTIAL OF THE PRODUCTION ORGANIZATION: THE CONTENT AND THE NEED OF MANAGEMENT

В статье раскрывается содержание стратегического потенциала производственной организации как совокупности ресурсных возможностей, ключевых компетенций трудового коллектива и внутрипроизводственных отношений. Обоснована необходимость управления стратегическим потенциалом. Рассмотрены его составляющие элементы в виде потенциалов различного вида, таких как финансовый, производственный, интеллектуальный, кадровый, управленческий, инновационный, инвестиционный, ресурсный, маркетинговый и сбытовой потенциалы. Показаны характеристики данных потенциалов и задачи управления ими. Проведен анализ роли каждого потенциала в обеспечении эффективного функционирования производственной организации.

The article reveals the content of the strategic potential of production organization as a set of resource possibilities, the key competences of the staff and internal-industrial relations. The necessity of management of strategic potential is justified. Its constituent elements in the form of potentials of different types, such as financial, industrial, intellectual, human, managerial, innovation, investment, resources, marketing and sales potentials are examined. The characteristics of these potentials and their management tasks are demonstrated. The role of each potential in ensuring the effective functioning of industrial organization is analyzed.

Ключевые слова: производственная организация, управление, стратегический потенциал, инновационный потенциал, производственный потенциал, маркетинговый потенциал, стратегия управления, элемент, конкурентоспособность, системный подход, системное мышление.

Keywords: production organization, management, strategic potential, innovation potential, production potential, marketing potential, management strategy, element, competitiveness, system approach, system thinking.

Сложившиеся в настоящее время условия функционирования производственной сферы сопряжены с высоким уровнем износа оборудования, дефицитом у промышленных предприятий многих видов ресурсов, сокращением потребительского спроса на фоне снижения как покупательной способности населения, так и конкурентоспособности отечественной продукции. В таких условиях возрастает необходимость активизации работ по внедрению в производство результатов научно-технического прогресса, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проводимых в рамках производственной организации, а также изысканию внутренних возможностей предприятий. Однако решение такой задачи невозможно без эффективной стратегии развития, при отсутствии которой любая организация становится просто совокупностью активов и обязательств.

Сегодня следует вносить изменения в подходы к разработке и реализации стратегии управления производственными организациями, отходя от объяснений сложностей в производственной деятельности лишь наличием множества внешних факторов, создающих проблемы функционирования и управления производством. Производственным организациям необходимо создавать и развивать свой стратегический потенциал, рассматривая его не только как инструмент эффективной адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры, но и как источник развития трансформационных способностей производства.

В практике производственной деятельности можно наблюдать отсутствие связи между понятиями «стратегия» и «стратегический потенциал», поскольку многие производственные организации разрабатывают свои стратегии, однако их реализация не приводит к качественным изменениям в производственной деятельности, не обеспечивает ее развитие. Необходимый качественный результат может быть обеспечен системным сочетанием ресурсных возможностей, ключевых компетенций трудового коллектива и внутрипроизводственных отношений. Именно такое сочетание и следует рассматривать как стратегический потенциал производственной организации, который может включать в себя такие составляющие, как финансовый, производственный, интеллектуальный, кадровый, управленческий, инновационный, инвестиционный, ресурсный, маркетинговый и сбытовой потенциалы.

Финансовый потенциал обеспечивает возможность финансирования текущей деятельности и мероприятий,

направленных на развитие производственной организации на основе собственных средств и привлечения заемных. Основная цель управления финансовым потенциалом состоит в регулировании и оптимизации финансовых потоков для обеспечения непрерывности производственного процесса.

В свою очередь, производственный потенциал обеспечивает необходимый производственный результат при эффективном использовании основных фондов, материальных запасов, топливно-энергетических и трудовых ресурсов. Цель управления производственным потенциалом состоит в обеспечении регулярного обновления товарного ассортимента, постоянного повышения качества производимой продукции, в поддержании и прогнозировании требуемых объемов производства, а также в выявлении и раскрытии резервов повышения эффективности производства.

Интеллектуальный потенциал может служить основой для развития производственной организации при условии, если управление им будет соответствовать стратегическим целям производственной организации и согласовываться с управлением кадровым потенциалом. По вопросу управления интеллектуальным потенциалом справедливо отмечается у А. В. Кузнецова, который пишет, что сегодня очевидна необходимость целостного, системного подхода к проблеме управления интеллектуальными ресурсами, несмотря на то что многие руководители отечественного производства считают затраты на обучение персонала непроизводительными расходами.

Далее этот автор подчеркивает, что такое отношение к обучению персонала «связано прежде всего с тем, что производственные организации получают соответствующие интеллектуальные ресурсы как общественное благо, не принимая соответствующего участия в их воспроизводстве. Затраты на обучение отделяются руководством от других направлений функционирования производства и замыкаются на прямой финансовый результат» [1].

Производственная организация может стать успешной на рынке, если ее развитие происходит постоянно, для чего важен управленческий потенциал, включающий в себя комплекс процедур, правил, стандартов и возможностей, обеспечиваемых интеллектуальным потенциалом, организационной структурой и функционированием эффективной информационной системы.

Процесс формирования стратегического потенциала производственной организации связан с развитием инновационного потенциала, определяющего возможность повышения уровня ее конкурентоспособности. Однако инновационный потенциал зависит не только от технических и управленческих факторов, но и от тесного взаимодействия науки и производства. Как отмечает К. П. Гринюк, «инициатива во взаимодействии науки и производства исходит не только из сферы производства, но и из сферы науки. Это происходит из-за того, что накопленное обществом количество научных знаний стало переходить в новое качество» [2].

Вместе с тем инновационный потенциал способствует не только совершенствованию экономических отношений в рамках производственной организации, но и формированию инвестиционного потенциала как элемента потенциала стратегического. Инвестиционный потенциал является комплексной характеристикой производственной организации, которая определяет способность ее менеджмента эффективно управлять инвестиционной деятельностью. Он демонстрирует способность производственной системы осваивать определенный объем инвестиционных средств в конкретный период времени. Однако привлечение инвестиционных средств, по мнению О. В. Киселевой и Ю. И. Олейник, зависит от «взаимодействия интересов населения данной территории, государства и отдельных предприятий» [3]. С данной точкой зрения следует согласиться, поскольку инвестиционная привлекательность производственной организации определяется степенью социальной значимости реализуемых инвестиционных проектов для конкретной территории.

Влияние на стратегический потенциал производственной организации оказывает и ресурсный потенциал, поскольку эффективное потребление ресурсов является необходимым условием для успешной производственной деятельности. Задача менеджмента состоит в поиске ресурсов и оптимальном их распределении.

Ключевой элемент стратегического потенциала — маркетинговый потенциал производственной организации, формирование которого должно основываться, во-первых, на маркетинге, который определяет работу организации на рынке и обеспечивает ей положительный имидж. Такой результат обеспечивается развитием систем сбыта и продвижения товаров и услуг, повышением потребительских свойств продукции, гибкостью ценовой политики. Во-вторых, на маркетинге, который направлен на оптимизацию системы управления и ее ориентацию на удовлетворение требований рынка. В этом случае производственная, сбытовая, финансовая, кадровая и инновационная функции сориентированы на решение данных задач.

Как особый и важный элемент маркетингового потенциала можно выделить сбытовой потенциал, так как создание розничной и оптовой сбытовой сети позволяет больше реализовывать выпускаемой продукции при росте потребительского спроса на нее.

Таким образом, зная перечисленные составляющие стратегического потенциала, можно обеспечить постоянство его качественного роста в целях повышения конкурентоспособности производственной организации, обеспечения ее адаптации к турбулентности внешней окружающей среды на основе воплощения в выпускаемой продукции результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проводимых в производственной организации. Однако для управления стратегическим потенциалом производственной организации важно наличие у руководителей системного мышления, которое позволяло бы им понимать специфику связей и отношений между подразделениями организации. При отсутствии целостного системного видения той или иной ситуации менеджмент организации будет не в состоянии принимать правильные стратегические решения и потеряет возможность для комплексного использования рассмотренных потенциалов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузнецов А. В. Управление интеллектуальным потенциалом производственной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3. С. 152—158.
2. Гринюк К. П. Особенности организации инновационной деятельности в промышленности на современном этапе научно-технического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4. С. 241—244.
3. Киселева О. В., Олейник Ю. И. Региональные особенности управления инвестиционной деятельностью в субъектах Приволжского федерального округа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4. С. 69—72.

REFERENCES

1. Kuznetsov A. V. Management of intellectual potential of production organization // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3. P. 152–158.
2. Grinyuk C. P. Peculiarities of organization of innovative activities in the industry at the modern stage of scientific-technical development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4. P. 241–244.
3. Kiseleva O. V., Oleinik Yu. I. Regional peculiarities of management of investment activities at the entities of the Volga Federal district // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4. P. 69–72.

УДК 657:631.145
ББК 65.052.253.2:65.321.43

Balashova Natalia Nikolaevna,
doctor of economics, professor,
head of the department of accounting and audit
of Volgograd State Agricultural University,
Volgograd,
e-mail: balashova_nat@mail.ru

Балашова Наталья Николаевна,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: balashova_nat@mail.ru

Melikhov Viktor Alekseevich,
candidate of economics, associate professor
of the department
of accounting and audit
of Volgograd State Agricultural University,
Volgograd,
e-mail: Melikhov707@yandex.ru

Мелихов Виктор Алексеевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: Melikhov707@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ КОГЕРЕНТНО-ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГОВ

ORGANIZATIONAL AND METHODICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING POLICIES FOR THE PURPOSES OF FORMING A COHERENT-INTEGRATED REPORTING OF AGRO-INDUSTRIAL HOLDINGS

В статье отражены перспективы и представлены рекомендации по формированию когерентно-интегрированной отчетности агрохолдингов, выделены компоненты интегрированной отчетности для целей определения структуры учетной политики, рекомендованы обособленные элементы когерентно-интегрированной отчетности и их содержание, проанализированы преимущества и недостатки разработки учетной политики на основе концепции интегрированной отчетности, сгруппирован перечень стандартов, отвечающих за формирование учетной политики финансового блока, выявлены пожелания и требования к представлению информации об инновационной и экологической деятельности в учетной политике агрохолдинга.

The article presents the prospects and provides recommendations for establishing the coherent-integrated reporting of agricultural holdings; outlines the components of integrated reporting for the purposes of determining the structure of accounting policy; recommends the separate elements of the coherent-integrated reporting and their content; analyzes the advantages and disadvantages of development of

accounting policies based on the concept of integrated reporting; groups list of standards governing formation of the accounting policy of financial unit; identifies desires and requirements to presentation of information on innovation and environmental activities in the accounting policy of agricultural holding.

Ключевые слова: учетная политика, когерентно-интегрированная отчетность, агропромышленные холдинги, международные стандарты учета, структура интегрированной отчетности, раскрытие нефинансовой информации, инновационная деятельность, качество публичной отчетности, заинтересованные пользователи, рекомендации представления отчетности, показатели экологической деятельности.

Keywords: accounting policies, coherent-integrated reporting, agro-industrial holdings, international accounting standards, structure of integrated reporting, disclosure of non-financial information, innovation activity, quality of public reporting, stakeholders, recommendations for reporting presentation, environmental performance indicators.

В Российской Федерации интенсивно развивается процесс формирования отчетности по МСФО предприятиями, представленными в Федеральном законе от 27.07.2010 года № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», что стало возможно с принятием ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402 от 06.12.2011 года, а также Приказа Минфина России от 25.11.2011 года № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Параллельно за период 2011—2013 годов был организован Международный совет по интегрированной отчетности (IIRS), который опубликовал для обсуждения консультационный проект по Международной концепции интегрированной отчетности [1].

Мы считаем, что необходимость проекта IR-отчетности и концепции интегрированной отчетности возникла из-за большого многообразия форм внутренней и внешней отчетности предприятий, которые формируются для менеджмента, участников финансового рынка, налоговых органов, банков (разного объема, структуры и характера), что ведет к потере времени и финансовых ресурсов при поиске релевантной информации.

В современных условиях развития бухгалтерского учета на предприятиях АПК холдингового типа стоит задача по внедрению в учетно-аналитическую практику элементов системы когерентно-интегрированной отчетности, но первостепенной проблемой является создание базы для разработки вышеназванной системы. По нашему мнению, этой основой является формирование эффективной учетной политики для целей раскрытия учетной информации в IR-отчетности [2].

По правилам МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» предприятия, попадающие по действие ФЗ-208, обязаны формировать и представлять учетную политику, где раскрывают основные учетные аспекты своей деятельности. Анализируя пилотный проект «IR Discussion Paper «Towards Integrated Reporting — Communicating Value in the 21st Century», можно отметить, что важен инструмент, который является более эволюционным с учетом специфики интегрированной отчетности [3].

Анализ практики адаптации МСФО в учетном процессе крупнейших агрохолдингов Волгоградской области (ЗАО «Агро Инвест», ОАО «НПГ «Сады Придонья», ОАО «Гелио-Пакс») показал, что приоритетным является вопрос о том, кто формирует учетную политику. МСФО не дают указаний к тому, кто в компании должен быть ответственным за подготовку отчетности по МСФО. Можем рекомендовать интегрировать в организационную структуру агрохолдинга отдел МСФО и IR-отчетности, который выделен в отдельное подразделение в рамках финансового департамента, и соответственно руководитель отдела находится в прямом подчинении у финансового директора. В этом случае будет решена проблема квалификации, так как бухгалтер по РСБУ может не обладать необходимыми опытом и навыками применения стандартов МСФО, а в частности, сможет разработать актуальную учетную политику.

Судя по текущей практике, формирование когерентно-интегрированной отчетности (IR) по группе компаний является конкурентным преимуществом [4]. К традиционной финансовой отчетности добавляется раскрытие информации по социальным, экологическим, управленческим, организационным вопросам (рекомендовано раскрывать затраты на природоохранную деятельность, резервы, показывать воздействие изменения климата на их деятельность, описывать основные риски агробизнеса, ключевой персонал, уровень автоматизации бизнес-процессов).

На основе концепции Международного совета по интегрированной отчетности мы предлагаем использовать унифицированный комплексный инструмент в учетном процессе агрохолдинга, для этого определив компоненты IR-отчетности (рис. 1).

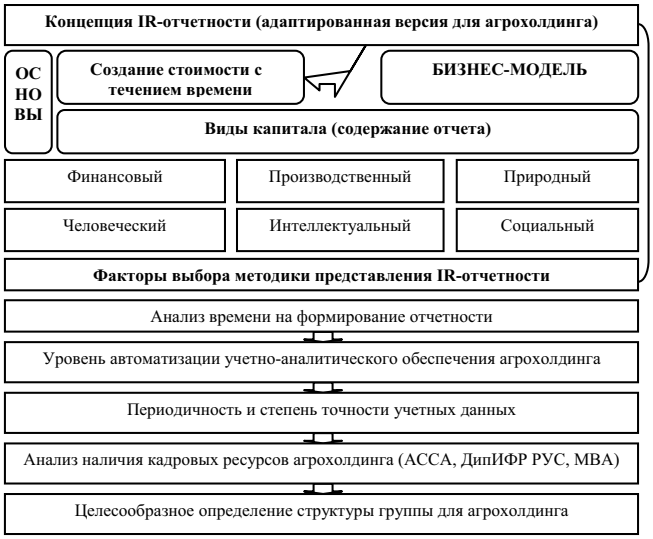


Рис. 1. Компоненты интегрированной отчетности для целей определения структуры учетной политики агрохолдинга (сгруппировано авторами)

В представленной статье выделены базисные задачи IR-отчетности:

1. Предоставление концептуального плана на основе детализации перечня требований.

2. Характерное влияние показателей на финансовую и нефинансовую составляющие.

3. Возможность сопоставления с различными нормативными базами (будет являться основой для разработки новых стандартов и учитываться регулирующими органами).

4. Представить полный набор внешних и внутренних информационных взаимодействий.

Для формирования учетной политики для целей представления интегрированной отчетности важно определить содержание элементов когерентно-интегрированной отчетности агрохолдингов.

Таблица 1

Элементы когерентно-интегрированной отчетности и их содержание (выделено авторами)

Элемент	Содержание
Организационный анализ	— структура организации и обстоятельства, при которых она работает; — миссия агрохолдинга и развитие в контексте вопросов (этика, структура производства, конкуренция, рынок, позиционирование и др.)
Внешняя среда	факторы, влияющие на правовой, коммерческий, социальный аспекты, учитывающие экологический и политический контекст
Управление	— анализ способности управления создавать ценности, организация менеджмента, состав руководства; — структура управления, бизнес-процессы, анализ действий, процесс принятия решений, стимулы, ответственность, корпоративная культура
Бизнес-модель	— организация бизнес-модели, в том числе: 1) затраты; 2) направления бизнес-деятельности; 3) продукция; 4) финансовые результаты; — компиляция нескольких бизнес-моделей, их декомпозиция
Риски и возможности	основные риски и возможности, эффекты, доступность, качество, источники рисков, расчет потенциала
Стратегии и распределения ресурсов	— организация и принятие краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной стратегических целей; — распределение ресурсов, процесс измерения и достижения цели и результатов
Производительность	— количественные показатели, методы, допущения, материальное воздействие на капитал; — ключевые показатели эффективности, взаимосвязь между текущей и прошлой производительностью (KPI)
Перспективы	проблемы и неопределенности, с которыми холдинг может столкнуться при реализации стратегии, потенциальные последствия для бизнес-модели
Основа подготовки и представления	граница отчетности, описание структуры и методы оценки показателей, ключевые сотрудники, материальность и существенность отчетов, надежность учетных данных
Общие руководящие указания по отчетности	Раскрытие по существенным вопросам о капиталах, сроках, объединение и разбивка отчетов

Мы отталкиваемся от того, что для целей формирования интегрированной отчетности необходима специальная оригинальная учетная политика. Применение учетной политики для целей интегрированной отчетности может дать холдингу большие преимущества, но также создать определенные трудности в краткосрочной перспективе. Далее проанализированы основные негативные моменты и преимущества при реализации предлагаемой концепции IR-отчетности для агрохолдингов и разработке обособленной учетной политики (рис. 2).



Рис. 2. Преимущества и недостатки разработки учетной политики на основе концепции интегрированной отчетности (авторская разработка)

Резюмируя преимущества интегрированной отчетности, можно отметить, что, во-первых, она поможет укрепить отношения с инвесторами, так как позволяет представить заинтересованным пользователям оптимальную картину развития агрохолдинга, тем самым повышая их доверие и развивая отношения с ними. Полное раскрытие финансовой и нефинансовой информации позволит инвесторам сделать более обоснованные выводы о том, как менеджмент оценивает прошлое и будущее компании, а также ее основные риски и возможности, а во-вторых, помогает аккумулировать и комплексно проанализировать информацию о результатах деятельности агрохолдинга в целом.

Выбор конкретного содержания элементов системы учетно-контрольного обеспечения обусловливается целью управления [5]. Для целей разработки комплексной учетной политики агрохолдинга мы сгруппировали базисные МСФО, которые содержат минимальные требования к раскрытию финансовой информации. Примечания, содержащие информацию об основе подготовки финансовой отчетности и конкретных принципах учетной политики, могут быть представлены в качестве отдельного раздела финансовой отчетности.

Таблица 2

Перечень стандартов, отвечающих за представление учетного регламента финансового блока интегрированной отчетности (сгруппировано авторами)

Конкретные принципы учетной политики	
МСФО (IAS) 1	Принципы консолидации, в том числе учет: — дочерних предприятий; — ассоциированных предприятий
МСФО (IAS) 1	Объединение бизнеса
МСФО (IAS) 31	Метод консолидации, который холдинг использует для признания своих долей
МСФО (IAS) 1	Операции в иностранной валюте и пересчет иностранной валюты

Окончание табл. 2

Конкретные принципы учетной политики	
МСФО (IAS) 16	Основные средства: — база, используемая для измерения; — метод амортизации (например, линейный метод); — сроки полезного использования
МСФО (IAS) 40	Инвестиционное имущество: — модель учета по справедливой стоимости или по фактическим затратам; — если она применяет модель учета по справедливой стоимости, классифицирует и учитывает долю недвижимости по договору операционной аренды
МСФО (IAS) 1, МСФО (IAS) 38	Нематериальные активы: — порядок учета (стоимость приобретения за вычетом амортизации или (в редких случаях) стоимость переоценки за вычетом амортизации); — является ли срок полезного использования соответствующих активов неопределенным или конечным; — для нематериальных активов с конечным сроком полезного использования — период амортизации или примененные методы амортизации
МСФО (IAS) 36	Ежегодное тестирование на обесценение и наличие признаков возможного обесценения данного нематериального актива
МСФО (IAS) 1	Порядок учета затрат на исследования и база капитализации затрат на разработки и исследования
МСФО (IAS) 1, МСФО (IAS) 23	Затраты по займам относятся на расходы или капитализируются как часть актива, отвечающего соответствующим требованиям
МСФО (IFRS) 7	Для каждого класса финансовых активов, финансовых обязательств и долевых инструментов следует раскрывать используемые основные принципы учетной политики и методы
МСФО (IAS) 1	Аренда
МСФО (IAS) 2	Запасы, включая использованные формулы расчета стоимости
МСФО (IAS) 1	Резервы
МСФО (IAS) 19	Затраты на вознаграждение сотрудникам
МСФО (IAS) 1	Налогообложение, включая отложенное налогообложение
МСФО (IAS) 18, МСФО (IAS) 1	Признание выручки
МСФО (IAS) 18	Метод, используемый для определения стадии завершенности операций, связанных с предоставлением услуг
МСФО (IAS) 20	Государственные субсидии
МСФО (IAS) 1	— Учетная политика; — метод представления финансовой отчетности

Интенсификация информационной прозрачности и открытости агрохолдингов для всех стейкхолдеров является важным фактором устойчивости агробизнеса и производит значительный вклад в социально-экономическое развитие региона. Рост капитализации сельскохозяйственных предприятий, снижение рисков инновационной деятельности и повышение публичного доверия к экологической деятельности во многом зависят от того, насколько открыто и достоверно агрохолдинги раскрывают информацию о своих преимуществах и проблемах, стратегии бизнеса и ее реализации, об используемых ресурсах и вкладах в развитие кадрового потенциала, технологий, инноваций.

Таблица 3

Рекомендуемые требования к полноте раскрытия информации об инновационной и экологической деятельности в учетной политике ЗАО «Агро Инвест» (г. Волгоград)

Аспект учета объекта	**Раскрытие информации**
Инновационная деятельность	
МСФО	МСФО (IAS) 38 Нематериальные активы
Затраты на исследования и разработки	Признаются в качестве расхода в момент их осуществления.
Модель учета НМА	Холдинг учитывает актив по переоцененной стоимости (справедливая стоимость на дату переоценки минус любая последующая накопленная амортизация и последующие накопленные убытки от обесценения).
Срок полезного использования	Рекомендуем делить активы на две категории: активы с определенным сроком использования, которые амортизируются; активы с неопределенным сроком использования, которые не амортизируются. Сроком полезного использования для актива с определенным сроком использования можно назначить период времени, на протяжении которого организация предполагает использовать этот актив.
Методы амортизации НМА	Холдинг использует метод равномерного начисления для начисления амортизации.
Тестирование на обесценение НМА с неопределенным сроком использования	Холдинг тестирует актив путем сопоставления его возмещаемой суммы с его балансовой стоимостью раз в полугодие и при наличии признаков обесценения.
Тестирование на обесценение НМА с определенным сроком использования	Компания оценивает окупаемую стоимость актива на каждую отчетную дату.
Пересмотр сроков и методов начисления амортизации нематериальных активов с ограниченным сроком полезного использования	Сроки и метод амортизации нематериальных активов с ограниченным сроком полезного использования пересматриваются компанией один раз в год.
Экологическая деятельность, безопасность, показатели качества продукции	
Соответствие природоохранному законодательству	Учет требований биологической и ветеринарной безопасности при производстве птицы и свинины.

Окончание табл. 3

Аспект учета объекта	Раскрытие информации
Комфорт	Учет оптимальных условий для всего поголовья; контроль температуры и циркуляции воздуха, уровня освещения и влажности.
Возможность оперативного контроля	Контроль на всех этапах производственного процесса (от производства кормов до разведения молодняка, переработки и реализации готовой продукции).
Сбалансированное питание	Статистика производства кормов по специальным рецептам со сбалансированным сочетанием белков, микроэлементов, витаминов и аминокислот.
Территориальная специализация и разделение	Схема этапов производства на отдельных участках, разделенных санитарной зоной; описание преимущественного направления ветра.
Профилактические меры. Принцип «полный/пустой». Гибкость технологического процесса	Как происходит заполнение каждого производственного участка, учет поколений животных, анализ чистоты участков и частоты дезинфекции. Учет отклонений технологического процесса от передовых международных стандартов. Уровень контроля за производством, посещением производственных площадок. Анализ работы ветеринарных и санитарных станций. Учет рабочей обуви и одежды, одноразовых упаковок для доставки. Статистика анализа крови свиней и кур, частоты клинического осмотра и вакцинации.
Защита окружающей среды	Подробное описание систем контроля за выбросом сточных вод, загрязнением воздуха и энергопотреблением по каждому производственному подразделению холдинга.

Важное значение для системы отчетности агрохолдингов имеет раскрытие информации о системе корпоративного управления. В современных условиях существует дефицит раскрытия такой информации. Предлагаемые к раскрытию показатели представлены в табл. 4.

Таблица 4

Показатели кадровой политики, рекомендуемые к раскрытию в IR-отчетности ЗАО «Агро Инвест» (г. Волгоград)

Показатель	Содержание
Обучение и подготовка	Количество вводных занятий (история, политика производства, дистрибуция, продажи и качество продукции). Оценка уровня профессиональной подготовки (анализ вузов и ссузов, проверка договоров на производственную, учебную и преддипломную практики). Уровень регулярных курсов повышения квалификации для сотрудников.
Равные возможности. Законодательство и льготы	Сотрудники работают 40 часов в неделю, ежедневно работникам предоставляется 1 час для перерыва на обед. Характеристика столовой и буфетов, описание меню. Наличие бесплатного корпоративного транспорта. Система мотивации сотрудников (премии за выполнение плана; за долголетнюю и добросовестную работу; за выдающийся вклад в развитие предприятия). Медицинское обслуживание, наличие спортивных залов, футбольных полей и теннисных кортов. Корпоративная ежемесячная газета.
Здоровье	Анализ преимуществ оборудования, защитных средств и спецодежды. Статистика медицинских осмотров и регулярность обследования, прививок. Описание собственных медицинских мощностей.

Представленные в статье рекомендации по становлению системы интегрированной отчетности в агрохолдингах, в частности разработка эффективной учетной политики, позволят получить ряд конкурентных преимуществ в средне- и долгосрочной перспективе для предприятий агробизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Консультационный проект международной структуры IR [Электронный ресурс]. URL: www.ir.org.ru/attachments/article/13/23.11.12-ConsultationDraftoftheInternationalFramework-Russian.pdf (дата обращения: 08.12.2013).

2. Мелихов В. А., Павлова Л. Н. Перспективы формирования международной интегрированной отчетности на сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях агропромышленного холдинга // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. 2014. № 1 (33). С. 243—248.

3. «Towards Integrated Reporting — Communicating Value in the 21st Century» [Электронный ресурс]. URL: www.ir.org.ru/attachments/article-IRDiscussionPaper-2011.pdf (дата обращения: 01.02.2014).

4. Мелихов В. А. Современные аспекты учета производственных затрат на мясоперерабатывающих предприятиях, формирующих отчетность по правилам МСФО // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. 2012. № 4 (28). С. 231—236.

5. Балашова Н. Н., Макарова Е. В. Внедрение системы управленческого учета и контроля в деятельность молокоперерабатывающих предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2. С. 192—197.

REFERENCES

1. Consulting project of the international IR structure [Electronic resource]. URL: www.ir.org.ru/attachments/article/13/23.11.12-ConsultationDraftoftheInternationalFramework-Russian.pdf (date of viweing: 08.12.2013).
2. Melikhov V. A., Pavlova L. N. Prospects of establishing the international integrated reporting at agricultural and processing companies of agro-industrial complex // News of the Low-Volga agricultural university complex. 2014. № 1 (33). P. 243–248.
3. «Towards Integrated Reporting — Communicating Value in the 21st Century» [Electronic resource]. URL: www.ir.org.ru/attachments/article-IRDiscussionPaper-2011.pdf (date of viewing: 01.02.2014).
4. Melikhov V. A. Modern aspects of accounting of production expenses at meet-processing companies forming reporting according to FRIS // News of the Low-Volga agricultural university complex. 2012. № 4 (28). P. 231–236.
5. Balashova N. N., Makarova E. V. Introduction of the management reporting and control system into the milk-processing companies' activity // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2011. № 2. P. 192–197.

УДК 658.114:336.1
ББК 65.290.31:65.261-18

Kormishkina Lyudmila Alexandrovna,
doctor of economic sciences, professor,
head of the department of economic theory
of Mordovia State University
named after N. P. Ogarev,
Saransk,
e-mail: regionologiya_lk@mail.ru

Yulenkova Irina Borisovna,
candidate of economic sciences,
assistant professor of the department of finance and credit
of Mordovia State University
named after N. P. Ogarev,
Saransk,
e-mail: regionologiya_lk@mail.ru

Кормишкина Людмила Александровна,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: regionologiya_lk@mail.ru

Юленкова Ирина Борисовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университетаим. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: regionologiya_lk@mail.ru

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ [1]

DEVELOPMENT FINANCIAL SECURITY OF SMALL INNOVATION BUSINESS AS THE NATIONAL PRIORITY [2]

В современных условиях развития системы финансового обеспечения малое инновационное предпринимательство становится важнейшей задачей государственной экономической политики, направленной на достижение устойчивого роста и динамичного развития экономики в целом. В настоящее время создание эффективной системы финансового обеспечения требует дальнейшего теоретического осмысления, разработки соответствующего методологического обеспечения. В статье рассматриваются теоретические и методологические аспекты развития финансового обеспечения инновационного бизнеса; определено его значение в экономике инноваций; выявлены проблемы развития инновационного предпринимательства; определены пути их решения, способствующие повышению экономической стабильности и безопасности страны.

Ключевые слова: инновации, предпринимательство, финансовое обеспечение, бизнес, государство, нововведения, потенциал, развитие, эффект, безопасность, проблемы, факторы, приоритет.

In the modern conditions of development of the system of financial support, the small innovative entrepreneurship is becoming an important objective of the national economic policy aimed at achieving sustainable growth and dynamic development of the economy as a whole. Currently, establishment of effective system of financial security requires further theoretical understanding, development of an appropriate methodological support. The article examines the theoretical and methodological aspects of financial support of innovative businesses; determines its value in the innovation economics; reveals the problems of development of innovative entrepreneurship; identifies solutions that enhance economic stability and national security of the country.

Keywords: innovation, entrepreneurship, financial security, business, government, innovation, potential, development, effect, safety, problems, factors priority.

Развитие инновационной предпринимательской деятельности и повышение конкурентоспособности (продукции, производства, экономики) становятся для России средством

[1] Статья публикуется при финансовой поддержке РГНФ № 14-12-13015 «Развитие теории и методологии формирования системы консолидированного финансового обеспечения инновационного малого предпринимательства в регионе».
[2] Publication of the article is supported by RGNF № 14-12-13015 «The development of the theory and methodology of formation of the system of consolidated financial support innovative small businesses in the region».

выживания и борьбы за достойное место в международном разделении труда со странами, занимающими в нем лидирующее положение.

В связи с этим при благоприятных факторах вектор движения в сфере инноваций, безусловно, принадлежит малому предпринимательству. Малые инновационные предприятия способны к саморазвитию и прогрессу, могут быстро приспосабливаться к новым требованиям рынка.

В условиях нарастающей диверсификации и индустриализации производства малый наукоемкий бизнес способен осваивать новые виды технологий, наиболее эффективен в плане создания инновационных продуктов, изобретений и патентов в расчете на единицу затрат на исследования и разработки. Его организационная структура позволяет оперативно расширять производство в случае успеха и сворачивать его, когда вероятность неудачи и финансовых потерь становится слишком высокой.

В сфере научно-технической деятельности огромный и ранее невостребованный потенциал научных и конструкторских разработок остается высококонкурентоспособным, что и определяет практически неизменный уровень создания образцов новой техники в годы реформ. Последнее обстоятельство подталкивает к следующему выводу. Крупные предприятия для технического перевооружения, необходимого для производства принципиально новой техники, требуют больших инвестиций, в которых Российская Федерация испытывает недостаток. В то же время имеющийся научный потенциал ученых, разработчиков позволяет им, объединившись в многочисленные малые коллективы, различными организационными способами добиваться воспроизводства цепи «исследование — разработка — производство — продажа» полностью или частично и тем самым осуществлять процесс создания конкурентоспособных образцов новой техники [1].

В связи с этим малое инновационное предпринимательство выступает как «рыночный генератор» инновационных идей, ускоряющий на микроуровне планируемые на макроуровне процессы структурных преобразований, в котором происходят активное «выращивание» новых организационных структур управления инновационной деятельностью как точек (полюсов) роста, их последующее распространение в экономически все более значимых масштабах, усиленное формирование новой корпоративной стратегии и тактики посредством использования преимуществ малых форм организации при технологическом трансферте. Развитие малого инновационного предпринимательства сегодня является одной из наиболее эффективных форм развития инновационной деятельности.

По сути, инновационная экономика выступает как высшая стадия предпринимательской деятельности, в рамках которой формируются новые решения возникающих проблем (если даже эти решения носят не ответный, а упреждающий характер), когда выявляются новые инновационные возможности для собственного бизнеса, что и определяет устойчивость восходящего развития [2, с. 234].

Основная роль малого бизнеса в экономике развитых стран определяется тем, что крупные компании приобретают известные преимущества от кооперации и интеграции с малыми фирмами, так как эти процессы, во-первых, позволяют в известной мере децентрализовать научно-техническую деятельность, оставляя контроль за ней в руках крупной фирмы. Привлечение малых инвестиционных предприятий в качестве субподрядчиков дает возможность расширить производство без строительства новых цехов, покупки оборудования, что обеспечивает экономию на постоянном капитале и дополнительной рабочей силе, ускорение процесса разработки продукции.

Во-вторых, крупные предприятия привлекают через субподрядные фирмы квалифицированный персонал. Таким косвенным путем осуществляется экономия на переменном капитале.

В-третьих, научно-техническая кооперация и интеграция с малыми инновационными предприятиями через субподрядные отношения приносит крупным фирмам прибыль в результате установления относительно низких цен на продукцию малых инновационных предприятий (эти цены ниже тех, по которым заказчик мог бы сам производить данное изделие или услугу).

В-четвертых, крупные предприятия часто с помощью субподрядных отношений с малыми инновационными предприятиями решают социальные вопросы, направляя туда часть высвобождающейся рабочей силы и регулируя таким образом проблемы занятости.

В-пятых, главные мотивы интеграции с малыми инновационными предприятиями — их гибкость, инновационная активность и приспособляемость к быстро меняющимся условиям производства и сбыта, инициативность и предприимчивость, создание плодотворного климата [3, с. 17—18].

Таким образом, не вызывает сомнения тот факт, что развитие и поддержка малых инновационных предприятий, по своей природе стремящихся к коммерциализации новшеств, является определяющим фактором обеспечения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики, а следовательно, и национальной экономической безопасности.

Определяя функциональную роль малого инновационного предпринимательства в современной экономической системе, особо следует остановиться на его значении в обеспечении национальной экономической безопасности [4].

В соответствии с «конкурентным ромбом», предложенным М. Портером, конкурентоспособность страны определяется четырьмя группами показателей:

1) условиями производства, среди которых определяющую роль играют различия в технологии, качестве факторов и методах конкуренции;

2) условиями внутреннего спроса, которые должны ориентировать компании (фирмы) на нововведения и их совершенствование;

3) родственные и поддерживающие отрасли; при этом акцент смещается на группы отраслей, где компании интегрированы по вертикали и горизонтали;

4) стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция.

С этой точки зрения конкуренция — необходимое условие для инновационной деятельности, побуждающее фирму обойти соперника, используя инновации и тем самым повышая эффективность производства на основе широкого использования факторов эффективного экономического роста: улучшения качества товаров и услуг; освоения производства новых товаров и услуг; преодоления неэффективности за счет повышения управленческого мастерства и использования эффективных мотиваций для стимулирования роста производительности труда внутри фирмы; освоения новых технологий, позволяющих минимизировать затраты ограниченных производственных ресурсов для выпуска данного объема производства, и т. д. Кроме того, сегодня общепризнанно, что инновационный бизнес и инновационная деятельность являются основными факторами, определяющими повышение национальной экономической безопасности и укрепление национальной силы государства.

Напомним, что национальная экономическая безопасность представляет собой такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, сбалансированное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический потенциал даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов. В таком понимании экономическая безопасность выступает в качестве важнейшего проявления эффективной деятельности государства, его активной позиции в переломные периоды развития общества [5].

Если же попытаться дать определение экономически эффективного государства применительно к сегодняшним реалиям, то вполне можно согласиться с трактовкой, предложенной профессором А. А. Пороховским, в соответствии с которой экономически эффективное государство — это государство, которое отстаивает свои национальные интересы и обеспечивает свою национальную экономическую безопасность в условиях неограниченной международной конкуренции [6].

Концепция «силы государства» играет важнейшую роль в теории международной политики и влияет на политическую и экономическую жизнь в мировом масштабе.

Известно, что в теории экономической безопасности в качестве основы для сравнения национальных экономик используется индекс «комплексная национальная сила». Он определяется, во-первых, как способность вносить вклад в международное сообщество, его экономическую, финансовую и научно-техническую сферы деятельности; во-вторых, как способность выживания в кризисных и экстремальных международных условиях (для ее оценки используются следующие индикаторы: географическое положение страны, численность населения, природные условия, экономический потенциал, оборонный потенциал, национальная мораль, дипломатическая активность и результативность); в-третьих, как способность продвигать и навязывать свои национальные интересы, опираясь на весь комплекс компонентов национальной силы, в том числе с помощью силового давления [7, с. 7—8].

В соответствии с содержанием приведенного индикатора наиболее сложными и актуальными социально-экономическими проблемами, стоящими сегодня перед Россией, являются перевод ее экономики на инновационный путь развития, повышение ее научно-технического потенциала, преодоление технологического отставания.

Таким образом, взаимосвязь инновационной предпринимательской деятельности и обеспечения национальной экономической безопасности становится очевидной. Инновационная предпринимательская деятельность является фундаментом национальной экономической безопасности, так как реализация эффективной инновационной стратегии дает возможность обеспечить устойчивое экономическое развитие, ускорить и повысить эффективность экономического роста, отойти от ресурсной составляющей экономики и тем самым повысить конкурентоспособность предлагаемых на мировой рынок товаров и услуг и на этой основе обеспечить повышение национальной экономической безопасности.

Одной из тенденций формирующейся инновационной экономики является изменение соотношения технологических укладов. Развитие инновационного малого бизнеса предоставляет простор для предпринимательской инициативы, занятости и гибкой реакции на колебания рыночного спроса; сокращается доля государственно-социалистического и государственно-монополистического укладов; возникает и начинает играть все более активную роль глобализированный уклад, представляющий интересы и сферу влияния транснациональных корпораций (ТНК) в национальных и мировых экономиках.

Сейчас в Российской Федерации многие разработки находятся в четвертом технологическом укладе (поддержка отдельных видов науки, ориентированных на массовый продукт). Однако в развитых странах большинство новых разработок относится к пятому укладу (информационные технологии и удовлетворение разнообразных потребностей многочисленных групп потребителей), в странах-лидерах (Япония, США) — к шестому (информационные технологии, формирование единой экономической среды и мирового информационного пространства). Для доведения российских разработок до пятого технологического уклада требуется изменить структуру приоритетных направлений развития науки и техники. Хотя только Россия и США обладают возможностями обеспечить научно-технический прогресс в основном на базе собственных фундаментальных научных достижений, Россия находится в ситуации, когда при наличии 10% от общей численности ученых в мире она имеет менее 1% от мирового объема наукоемкой продукции. При этом на предпринимательский сектор в промышленно развитых странах приходится значительная доля затрат на НИОКР (в России — примерно 20%).

Вырваться из сложившейся сырьевой модели национальной экономики с каждым годом становится все сложнее вследствие нарастающей глобальной конкуренции, в которой Россия явно проигрывает. Необратимо упущены возможности встраивания российской экономики в ядро пятого технологического уклада, имевшиеся предпосылки которого не были использованы. Перспективы своевременного формирования ключевых направлений развития шестого технологического уклада сужаются по мере его структурирования в масштабах мировой экономики и соответствующей страновой специализации [Там же. С. 142].

В этих условиях Россия должна сделать выбор между стратегиями экономического развития — инерционно-рыночной и инновационно-прорывной. Первая предполагает ведущую роль рынка при пассивной роли государства. Следствием выбора такой стратегии будет откатывание страны на периферию мирового научно-технологического переворота и экономического прогресса, экономика станет неконкурентоспособной, произойдет ее подчинение авангардным странам и транснациональным компаниям, а это приведет к обнищанию большинства населения и угрозе потери самостоятельности страны [8]. Вторая предполагает концентрацию усилий народа, государства и бизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных технологий и продуктов, она нацелена на переход к инновационному пути развития страны, повышению роли и ответственности государства [9]. Только на этой основе можно обеспечить высокие темпы экономического роста и социального развития в условиях мировой глобализации.

В современных условиях деградация научно-технического потенциала России ведет к необратимой утрате возможностей будущего социально-экономического развития. Дальнейшее снижение конкурентоспособности российской экономики предопределяется профилем ее инновационной системы — по всем показателям инновационной активности она существенно отстает от экономик развитых стран ОЭСР.

В связи с этим развитие малых инновационных предприятий сегодня рассматривается как важный национальный приоритет, реализация которого предполагает усиление его государственной поддержки в прямой и косвенной формах. Поэтому важно закладывать основы эффективной структуры экономики с наличием высокотехнологичных наукоемких отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке. Необ-

ходимо продолжать проведение последовательной политики по поддержке малого бизнеса, основанной на потребностях предпринимательского сектора и целях государства и региона в данной области [10, с. 178]. Процессы модернизации предприятий, их инновационный характер требуют быстрого реагирования со стороны местных законодателей, совершенствования действующих местных законов экономического характера. На фоне происходящих в России серьезных изменений политической системы необходимо серьезно перестраивать экономические основы общества [11, с. 28]. Мировая практика развития малого инновационного предпринимательства в странах с рыночной экономикой определяет необходимое условие для успешного функционирования таких предприятий, которое заключается в непосредственном участии органов государственной власти и управления в формировании и реализации экономической политики поддержки в отношении малых инновационных предприятий [12, с. 177]. Развитие малого предпринимательства позволит более эффективно решать такие проблемы экономической безопасности, как расширение социальной базы экономических реформ и обеспечение гарантий их необратимости; мобилизация трудовых, инвестиционных, инновационных и других ресурсов; развитие конкуренции [13, с. 23]. Решив множество проблем малого и среднего бизнеса, государство только выиграет и получит мультипликативный эффект в виде роста благосостояния населения и национальной экономики, основанного на инновационном факторе. Это повысит экономическую и политическую стабильность и безопасность страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Петров А. Инновационно-прорывной путь развития: прогнозные параметры // Экономист. 2007. № 1. С. 15—28.

2. Инновационная экономика / Под ред. А. А. Дынкина. 2-е изд., испр. и доп. М.: Наука, 2004. 352 с.

3. Юленкова И. Б. Инновационный потенциал малого бизнеса: вопросы теории и практики: монография. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2008. 60 с.

4. Экономическая безопасность России: общий курс: учеб. / Под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. 896 с.

5. Кормишкин Е. Д., Кормишкина Л. А., Саушева О. С. Экономическая безопасность (государство, регион, предприятие): учеб. пособие. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2007. 136 с.

6. Пороховский А. А. Вектор экономического развития. М.: ТЕИС, 2002. 304 с.

7. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: ИЭ РАН, 2002. 184 с.

8. Биван А. А. Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках // Экон. журн. ВШЭ. 2003. № 1. С. 3—26.

9. Пихлер Й. Х. Малые и средние предприятия: управление и организация / Пер. с нем. И. С. Алексеевой. М.: Междунар. отношения, 2002. 280 с.

10. Юленкова И. Б. Активизация государственной поддержки предпринимательства как важнейшее условие социально-экономического развития в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2. С. 175—178.

11. Кабанов В. А. Можно ли изменить экономическую ситуацию в регионе: точка зрения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2. С. 24—28.

12. Манина Н. В., Шевров В. Ю. Исследование зарубежной системы государственного регулирования инновационной среды бизнеса и формирование ключевых направлений инновационной политики малого предпринимательства в России // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 174—177.

13. Бреусова Е. А. Индустриально-сервисное направление макроэкономического развития российской экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2007. 27 с.

REFERENCES

1. Petrov A. Innovative breakthrough path of development: the forecast parameters // Economist. 2007. № 1. P. 15–28.

2. Innovative Economics / Edited by A. Dynkin. 2-nd edition, revised and amended. M.: Nauka, 2004. 352 p.

3. Yulenkova I. B. Innovative potential of small business: theory and practice: monograph. Saransk: Publishing house of Mordovian university, 2008. 60 p.

4. The economic security of Russia: general course: textbook / Edited by V. K. Senchagov. 2-nd edition M.: Delo, 2005. 896 p.

5. Kormishkin E. D., Kormishkina L. A., Sausheva O. S. Economic security (state, region, enterprise): textbook. Saransk: Publishing house of Mordovian university, 2007. 136 p.

6. Porokhovsky A. A. Vector of economic development. M.: TEIS, 2002. 304 p.

7. Senchagov V. K. Economic security: geopolitics, globalization, self-preservation and development. M.: IE RAS, 2002. 184 p.

8. Bevan A. Factors of enterprise restructuring in transition economies // Economic journal of HSE. 2003. № 1. P. 3–26.

9. Pichler J. H. Small and medium enterprises: management and organization / Translation from German by I. S. Alekseeva. M.: International relations, 2002. 280 p.

10. Yulenkova I. B. Activation of state support for entrepreneurship as a key condition for economic and social development in modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2. P. 175–178.

11. Kabanov V. A. Can the economic situation in the region be changed: point of view // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2. P. 24–28.

12. Manina N. V., Chevrov V. Yu. Study of foreign system of state regulation of the innovation environment of business and formation of the key trends of innovation policy of small entrepreneurship in Russia // Issues of the modern economy. 2012. № 4. P. 174-177.

13. Breusova E. A. Industrial-service trend of macro-economic development of Russian economics: abstract of dissertation of the candidate of economics, Rostov-on-Don, 2007. 27 p.

УДК 658.114:332.1
ББК 65.290.31:65.04

Moseiko Victor Olegovich,
doctor of economic sciences, professor,
director of the Institute of Regional Economics
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: vikmos@inbox.ru

Мосейко Виктор Олегович,
д-р экон. наук, профессор,
директор института региональной экономики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: vikmos@inbox.ru

Korobov Sergey Alexandrovich,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of public administration
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: korobovfamily@mail.ru

Коробов Сергей Александрович,
канд. экон. наук, доцент кафедры государственного
и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: korobovfamily@mail.ru

Fomina Svetlana Ivanovna,
lecturer, department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: s_fomina@volganet.ru

Фомина Светлана Ивановна,
преподаватель кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: s_fomina@volganet.ru

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОЙ КОНЦЕПЦИИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

USE OF CLUSTER CONCEPT IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ENTREPRENEURSHIP

Проведен анализ экономических последствий для системы регионального предпринимательства в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию. Рассмотрены основные экономические подходы к государственной поддержке и регулированию субъектов малого и среднего предпринимательства. С позиции классической экономической теории исследована институциональная природа предпринимательства. Выделены основные условия и факторы развития конкурентоспособности отечественных предпринимательских систем. На основе многофакторной модели производства предложен новый подход к вопросу экономического развития предпринимательских систем за счет кластерной организации. Выделено и функционально изложено основное интегрирующее условие кластерной организации предпринимательских систем в регионах.

The analysis of the economic consequences for the system of regional business in connection with Russia's entry into the World Trade Organization has been performed. The main economic approaches to the state support and regulation of small and mid-size business entities have been examined. The institutional nature of entrepreneurship has been studied from the standpoint of classic economic theory. The main conditions and factors of the domestic business systems competitiveness development have been identified. The new approach to the issues of business systems economic development by means of cluster arrangement has been proposed based on the multi-factor model. The main integral condition of cluster arrangement of the regional business systems has been determined and functionally described.

Ключевые слова: экономика, регион, региональная экономика, малое и среднее предпринимательство, региональные предпринимательские системы, экономическое развитие, факторы, государственное регулирование, государственная поддержка, Всемирная торговая организация, управление ресурсами территории, инновации.

Keywords: economics, region, regional economics, small and medium entrepreneurship, regional entrepreneurial systems, economic development, factors, state regulation, state support, the World Trade Organization, management of the area resources, innovations.

Вступление России во Всемирную торговую организацию, являясь как событие важной вехой в отечественной экономике, открывает собой не менее важный, достаточно сложный и также наверняка драматичный период в дальнейшем становлении российского предпринимательства, главной задачей которого на этом этапе становится его адаптация в условиях интеграционного взаимодействия с мировой экономической системой. Российские предприятия, отрасли и даже регионы реально сталкиваются с серьезными вызовами, обусловленными, с одной стороны, новыми перспективами продвижения своей продукции на международные рынки, а с другой — реальной угрозой потери конкурентоспособности на внутреннем рынке. Проявление этих процессов существенно обостряется в условиях возросшей самостоятельности регионов при реализации ими внешнеэкономических связей и отношений.

Как показывает мировая практика, в условиях современной глобализации роль предпринимательства в обеспечении конкурентоспособности экономики существенно возрастает, причем не только на межстрановом уровне, но и в отношении регионов внутри страны. Это можно объяснить прежде всего тем, что именно на уровне регионов происходит реальное производственное освоение ресурсного потенциала, то есть всех условий и предметов, составляющих национальное богатство.

Действительно, люди проживают на территории конкретного региона, природные ресурсы находятся в регионе или залегают в его недрах, машины и механизмы работают на земле региона и т. д. Иными словами, весь ресурсный потенциал для всего производства сосредотачивается в регионах. Конкурентоспособность регионов формируется в процессе производства регионального продукта, где имеет место освоение необходимых ресурсов региона [1]. Поэтому экономика регионов, формируемая региональным производством посредством освоения ресурсного потенциала региона, определяет и региональную, а в итоге и национальную конкурентоспособность.

Опыт зарубежных стран убедительно показывает, что предпринимательство, и особенно сфера среднего и малого бизнеса, представляет собой наиболее эффективные формы занятости населения, способствует развитию инновационного потенциала экономики, поиску и внедрению новых форм производства и сбыта, политической и социально-экономической стабилизации.

Актуальность развития предпринимательства, особенно на региональном уровне, возрастает в связи с тем, что после вступления России в ВТО достаточно вероятным является процедура сокращения большого числа (в масштабах страны — сотен тысяч) работников: инженеров, мастеров, рабочих — в таких ведущих отраслях российской промышленности, как металлургия, автомобилестроение, авиастроение, легкая промышленность и др. [2]. Поэтому предпринимательство, и прежде всего средний и малый бизнес, может и должно стать наиболее эффективной сферой их трудоустройства на региональном уровне.

Все эти процессы, протекающие на фоне затянувшегося мирового экономического кризиса, обуславливают необходимость формирования новых императивов экономики российского предпринимательства, что, в свою очередь, существенно усиливает внимание к вопросам его поддержки и содействия его развитию со стороны органов государственной власти и местного самоуправления.

Как показал опыт двух последних десятилетий, процесс государственной поддержки отечественного предпринимательства является чрезвычайно сложным прежде всего с точки зрения управления этим процессом на уровне регионов.

Одним из объяснений сложности управления процессом государственной поддержки предпринимательства является то, что именно на уровне региона формируется интегрированная обратная связь, обеспечивающая отклик системы регионального предпринимательства на возможные управленческие воздействия со стороны соответствующих органов. Очевидно, что качество этого отклика, конечно, зависит от качества управленческих воздействий, или, иными словами, от процесса поддержки регионального предпринимательства.

Приведенное объяснение носит организационный характер. Другим объяснением сложности управления процессом государственной поддержки предпринимательства, имеющим институциональный характер, является то, что, по нашему мнению, на соответствующих уровнях государственной власти отсутствует концептуально единый подход в формировании политики развития предпринимательства, прежде всего на региональном уровне, что на практике приводит к разрозненности в выборе действий, мер и инструментов реализации этой политики.

Экономическая политика традиционно представляется как совокупность мер и действий правительства по выбору и осуществлению экономических решений на макроэкономическом уровне [Там же]. Исходя из этого, будем рассматривать политику развития предпринимательства на региональном уровне как совокупность действий, мер и инструментов со стороны органов государственной власти различного уровня, направленных на поддержку и развитие предпринимательства.

Экономическая природа предпринимательства характеризуется следующими основными качественными признаками (качествами), присущими субъектам предпринимательской деятельности: коммерческий риск и ответственность, инновационность и новаторство, способность к мобилизации и, наконец, соединение в определенной комбинации факторов производства на основе их перемещения и замещения [Там же]. Очевидно, что условия развития предпринимательства должны быть направлены на эффективную реализацию его основных признаков. Политика же развития предпринимательства должна формироваться, исходя из необходимости обеспечения условий, способствующих реализации этих признаков на уровне отдельных субъектов предпринимательской деятельности.

Из этого следует, что содержательная направленность соответствующих действий, мер и инструментов государственной поддержки предпринимательства должна определяться целевым содержанием каждого из этих признаков. Рассмотрим их содержание на предмет особенностей внешних усилий, направленных на обеспечение условий, способствующих реализации этих признаков или качеств в субъектах предпринимательской деятельности.

Коммерческий риск и ответственность в совокупности определяют способность субъекта предпринимательской деятельности к принятию решения. Принимая решение, предприниматель берет на себя ответственность за его последствия не только перед потребителями продуктов его деятельности, но и перед своими работниками, сотрудниками и партнерами. Таким образом, принимая решение, предприниматель принимает на себя и коммерческий риск за его неуспешную или неудачную реализацию, то есть степень ответственности в значительной мере определяется приемлемым для предпринимателя уровнем риска. Коммерческий риск обусловлен прежде всего неопределенностью внешней среды, которая возникает как в связи со свойствами рынка (изменение конъюнктуры, цен и предпочтений потребителей), так и спецификой предпринимательства, выраженной в непредсказуемой реакции рынка на инициативные начинания предпринимателя. Предприниматель нацелен на обращение рыночной неопределенности в свою пользу в форме определенного вознаграждения. Данное качество принятия коммерческого риска и ответственности, свойственное предпринимателю, в существенной степени объясняет его феномен [3].

П. Друкер отмечал: «Предприниматели, по определению, переносят ресурсы из областей с низкой отдачей в области с более высокой отдачей. Конечно, существует риск, что они потерпят неудачу. Однако если им удается добиться хотя бы частичного успеха, результаты более чем достаточны для того, чтобы оправдать риск на их достижение» [4]. Таким образом, риск предпринимателя основывается на трезвом расчете, ориентированном на успех, и учете возможных отрицательных последствий. Очевидно, что обеспечение минимизации неизбежных рисков основывается при этом на стремлении к более эффективному освоению экономических ресурсов и факторов. Снижение различных барьеров и повышение доступности при освоении этих

ресурсов и может прежде всего представлять содержание подобных усилий, направленных на развитие данного качества (признака предпринимательства).

Также следует заметить, что эффективными могут быть и те усилия, которые будут направлены на развитие человеческого ресурса для субъектов предпринимательской деятельности, поскольку проявление этого качества обусловлено в большей степени личностными чертами самих предпринимателей.

Инновационность и новаторство являются особыми качествами предпринимателей, обуславливающими их стремление к изменениям как благоприятной возможности для осуществления предпринимательских замыслов. Предпринимателей отличает характерный для них инновационный тип мышления. П. Друкер отмечал: «Инновация — это проявление предпринимательского духа, будь то уже существующая коммерческая организация, коммунальные услуги или замысел, рожденный дома на кухне. Для предпринимателя это способ создания новых источников прибыли или расширения потенциала уже имеющихся» [Там же].

Следует сказать, что инновационная деятельность реализуется в рамках процесса освоения конкретных ресурсов и факторов. «Инновационная деятельность создает ресурсы. Ресурс не становится ресурсом до тех пор, пока кто-то не находит чему-то существующему в природе применение, тем самым придавая этому чему-то экономическую ценность» [Там же]. Таким образом, результат от инновационной деятельности влияет прежде всего на эффективное освоение экономических ресурсов и факторов, поскольку новаторство — это реализация на практике новых продуктов, внедрение новых технологий, способов организации производства и сбыта, организационных форм предпринимательской деятельности.

Следует обратить внимание на то, что как форма проявления творческого потенциала индивидуума новаторство обусловлено личными чертами предпринимателя. Инновационность и новаторство как качества предпринимателя объясняют его феномен. Поэтому, как и в случае рассмотрения предыдущего признака, эффективными могут быть и те усилия, которые будут направлены на развитие человеческого ресурса для субъектов предпринимательской деятельности, поскольку проявление этого качества обусловлено в большей степени личностными чертами самих предпринимателей.

Другим личностным качеством или признаком, характерным для субъекта предпринимательской деятельности, является его способность к мобилизации. Под этим качеством следует понимать способность индивидуума к приведению всех ресурсов и факторов в активное состояние, то есть в состояние готовности к освоению. Личностные способности к мобилизации позволяют предпринимателю независимо от предметной сферы бизнеса рассматривать постоянно происходящие перемены прежде всего как источник новых возможностей. П. Друкер отмечал: «...предприниматель находится в постоянном поиске источников перемен, реагирует на них и рассматривает их как новые возможности» [Там же]. И эти возможности всегда направлены на более эффективное освоение экономических ресурсов и факторов. Усилия, обеспечивающие условия освоения этих ресурсов, очевидно, будут влиять и на развитие у субъектов предпринимательства способности к мобилизации.

Однако при этом следует помнить, что способность к мобилизации, являясь прежде всего личностным качеством предпринимателя, может или обуславливаться его природной предрасположенностью к предпринимательству, или являться результатом специальной подготовки и накопленного опыта. Поэтому для поддержки мобилизационных способностей у субъектов предпринимательства могут быть применимы усилия, направляемые на развитие человеческого ресурса для субъектов предпринимательской деятельности, поскольку проявление мобилизационного качества обусловлено в большей степени личностными чертами самих предпринимателей [5].

Такой качественный признак предпринимательства, как соединение в определенной комбинации факторов производства на основе их перемещения и замещения, определяет характерное для субъектов предпринимательской деятельности их постоянное стремлении к повышению отдачи (доходности) от каждого ресурса или фактора, осваиваемого ими в процессе предпринимательской деятельности. Субъект предпринимательской деятельности, перемещая и комбинируя в своей деятельности экономические ресурсы, обеспечивает необходимый уровень конкурентоспособности своего бизнеса. Конкурентоспособность производства формируется при освоении в рамках этого процесса экономических ресурсов, которые, участвуя таким образом в создании нового продукта, становятся факторами производства. Варьируя ресурсами, предприниматель не просто обеспечивает переход к более эффективному их применению, но и, совершенствуя свое производство и создавая новые технологии под эти ресурсы, обеспечивает постоянное повышение производительности труда, а значит, и развитие общественных производительных сил.

Проявление и развитие этого признака в масштабах региона или страны может зависеть от множества условий. Но наибольший результат, очевидно, могут иметь те усилия, которые обеспечивают условия более эффективного освоения экономических ресурсов и факторов в процессе производства, осуществляемого субъектами предпринимательской деятельности [6].

Следует сказать, что эффективность внешних усилий, направленных на проявление и развитие личностных способностей субъектов предпринимательской деятельности к соединению факторов производства, весьма сомнительна. По нашему мнению, развитие данного признака может и должно поддерживаться усилиями, направленными прежде всего на повышение эффективности процесса освоения субъектами предпринимательства экономических ресурсов и факторов.

Рассмотрение качественных признаков (качеств), присущих субъектам предпринимательской деятельности, позволяет сделать вывод о том, что в процессе обеспечения условий, способствующих реализации этих признаков, субъектами отношений являются сами предприниматели с их личностными качествами, профессиональными навыками, способностями и т. п. Объектами же отношений являются ресурсы и факторы, освоению которых в процессе предпринимательской деятельности способствует проявление этих признаков и качеств.

Ранее обращалось внимание на то, что политика развития предпринимательства должна формироваться, исходя из необходимости обеспечения условий, способствующих реализации этих признаков на уровне отдельных субъектов предпринимательской деятельности. Следовательно, усилия, способствующие обеспечению этих условий, могут быть направлены как на профессиональное развитие человеческих ресурсов в субъектах предпринимательской

деятельности, так и на развитие процесса освоения соответствующих ресурсов и факторов в процессе предпринимательской деятельности [7].

Как показал анализ внешних усилий по характеру обеспечения условий развития качественных признаков (качеств) субъектов предпринимательской деятельности, наиболее действенными мерами развития предпринимательства являются те, которые способствуют освоению этими субъектами экономических ресурсов и факторов в процессе своей деятельности (табл. 1).

Таким образом, можно уверенно предположить, что политика развития предпринимательства на уровне регионов, рассматриваемая как совокупность действий, мер и инструментов со стороны органов государственной власти различного уровня, должна прежде всего быть направлена на обеспечение условий более эффективного освоения субъектами предпринимательской деятельности соответствующих экономических ресурсов и факторов.

Таблица 1

Анализ усилий по развитию субъектов предпринимательской деятельности

		Направленность усилий (действий, мер, инструментов) по обеспечению условий развития качественных признаков (качеств) субъектов предпринимательской деятельности	
		Профессиональное развитие человеческих ресурсов в субъектах предпринимательской деятельности (развитие субъекта отношений)	Развитие процесса освоения ресурсов и факторов в процессе предпринимательской деятельности (развитие объекта отношений)
Качественные признаки (качества) субъектов предпринимательской деятельности	Коммерческий риск и ответственность	+	+
	Инновационность и новаторство	+	+
	Способность к мотивации	+	+
	Соединение факторов производства	—	—

По нашему мнению, наиболее приемлемой формой территориальной организации экономики, позволяющей создавать условия, обеспечивающие развитие предпринимательства посредством влияния на процесс освоения субъектами предпринимательства соответствующих экономических ресурсов и факторов, является кластерная организация, или организация предпринимательства в виде кластеров (табл. 2). Кластерная организация хозяйствования характерна для рыночных условий хозяйствования и поэтому является рыночной формой развития кооперативного взаимодействия, поскольку последнее предполагает объединение хозяйствующих субъектов вокруг определенной функциональной ниши, продукта или услуги, а также существование взаимосвязей и рабочих отношений с целью повышения конкурентоспособности этих субъектов.

Таблица 2

Примеры территориальных систем предпринимательства с признаками организации кластеров

№ п/п	Система хозяйственная	Содержание	Основной интегрирующий ресурс-условие	Ресурсная интерпретация
1	«Автограды» в городах Тольятти, Набережных Челнах, Н. Новгороде, Калининграде	Система, способствующая продвижению автомобилей и связанной с ними продукции	Производство автомобилей крупными предприятиями	Производимые или созданные искусственно ресурсы
2	Лесоперерабатывающие предприятия, комплексы Карелии, Сибири, Вологодской области и т. д.	Заготовка, переработка и реализация леса	Наличие запасов леса	Природные ресурсы

Окончание табл. 2

№ п/п	Система хозяйственная	Содержание	Основной интегрирующий ресурс-условие	Ресурсная интерпретация
3	Сельское хозяйство Краснодарского края	Производство, переработка и продажа с.-х. продукции	Природно-ландшафтные и климатические условия	Природные ресурсы
4	Санаторно-курортная и туристическая индустрия Черноморского побережья РФ	Система, способствующая продвижению туристических продуктов	Природные и климатические условия	Природные ресурсы
5	Рыболовецкие и рыбоперерабатывающие предприятия Каспия, Приморья, Балтийского региона и т. п.	Лов, переработка и продажа рыбной продукции, необходимая инфраструктура	Наличие запасов морепродуктов	Природные ресурсы
6	Металлургическая и металлообрабатывающая отрасль Южного Урала	Производство, переработка и реализация металлургической продукции	Производство металлургической продукции крупными предприятиями	Производимые или созданные искусственно ресурсы
7	Современные торговые, торгово-выставочные и торгово-развлекательные центры	Система розничной торговли, отдыха и развлечений	Инфраструктура торговли и отдыха	Производимые или созданные искусственно ресурсы
8	Предприятия по производству овощей в Волго-Ахтубинской пойме Волгоградской области в период СССР	Производство и реализация овощной (свежей и консервированной) продукции	Наличие системы пойменного орошения	Производимые или созданные искусственно ресурсы
9	Предприятия по производству ювелирных изделий и сувениров, размещенные на территории одного муниципального образования: р. п. Красное-на-Волге Костромской области, пгт Кубачи́ Дахаевского района Республики Дагестан	Производство и реализация ювелирных изделий и сувениров	Наличие вековых традиций и правил, а также знаний, накопленных и передаваемых поколениями, узкая кадровая подготовка	Производимые или созданные искусственно ресурсы

Далее следует ответить на вопрос о том, что является необходимым условием для формирования территориального кластера. Ответ на него позволит представить содержательную направленность соответствующих действий, мер и инструментов государственной поддержки предпринимательства на основе кластерной концепции.

Для поиска ответа рассмотрим особенности функционирования в отдельных регионах страны в разное время различных территориальных систем предпринимательства, имеющих черты кластерных образований. Исследование будем проводить на уровне качественного анализа условий, влияющих на формирование и функционирование этих систем. Целью анализа является определение характера влияния этих условий на производственные системы, выявление характерных особенностей общих черт этого влияния для разных территорий.

Далее рассмотрим ключевые положения теории конкуренции в части, касающейся обеспечения конкурентоспособности или конкурентных преимуществ социально-экономических систем, которыми в общем случае и являются кластерные системы хозяйствования.

Уточним природу конкурентных преимуществ продукта, производимого социально-экономической системой, которой также является каждый субъект предпринимательства.

То или иное свойство продукта обусловлено использованием (или освоением) соответствующих ресурсов и факторов производства, поскольку формируется в процессе производства. Многофакторная модель производства предлагает рассматривать продукт как функцию основных (базовых) факторов производства:

$$\mathbf{Q = F(A, T, M, Ins, O, Inf),}$$

где Q — произведенный продукт;
A — человеческий;
T — технико-технологический;
M — природно-ресурсный;
O — организационный;
Ins — институциональный;
Inf — информационный факторы его создания [8].

Таким образом, оборудование и технологические процессы, персонал, природные и иные средства и материалы, организационные технологии, информационное и институциональное обеспечение — все это в целом представляет собой возможные ресурсы и факторы производства конкретного продукта.

Далее, каждый фактор производства (а значит, и соответствующие предмет, процесс и условие окружающей среды) является носителем определенных свойств, качеств, характеристик и тому подобного, которые определяют характер использования этого фактора в процессе производства продукта. Следовательно, появление у этого продукта того или иного свойства, а значит, и конкурентного преимущества, обязано прежде всего характеру освоения или использования конкретных ресурсов и факторов в про-

цессе производства этого продукта. Действительно, низкая стоимость, повышенная надежность, более совершенные эксплуатационные или потребительские характеристики и так далее могут быть у продукта благодаря использованию в процессе его производства более современного станка (технико-технологический фактор), более подготовленного персонала (человеческий фактор), более качественного сырья (природно-ресурсный фактор), более дешевых кредитных средств (природно-ресурсный фактор), более совершенной организации процессов (организационный фактор), более качественной и достоверной информации (информационный фактор), более совершенных и грамотных норм, регламентов и правил (институциональный фактор).

Каждый хозяйствующий субъект в составе кластера в процессе производства осваивает условия и предметы природы, которые при этом последовательно становятся ресурсами и факторами производства. В процессе производства конкурентные преимущества ресурсов и факторов трансформируются в конкурентные преимущества продукта, обеспечивая тем самым конкурентоспособность участников кластера, а значит, и всего кластера в целом. Таким образом, вхождение каждого хозяйствующего субъекта в кластер, что и определяет процесс организации кластерной системы, обусловлено прежде всего стремлением получить в границах конкретного кластера определенные конкурентные преимущества. Поэтому и выявление условий формирования кластерных систем хозяйствования следует проводить в плоскости обеспечения конкурентоспособности или конкурентных преимуществ посредством освоения соответствующих ресурсов.

Прежде всего следует отметить, что в каждом примере функционирования территориальных предпринимательских систем с признаками кластерообразования можно достаточно отчетливо выделить наравне с другими факторными условиями, влияющими на процесс образования и функционирования систем, условия, каждое из которых можно идентифицировать как основное интегрирующее условие. Подобное интегрирующее условие становится в каждом случае наиболее важным фактором их образования и развития.

Как видно, основное интегрирующее условие может быть как естественной природы, так и искусственной. Во втором случае предприятия, производящие соответствующую продукцию или обеспечивающие это интегрирующее условие, скорее всего, призваны играть роль ядра возможного кластера на основе каждой рассмотренной системы территориального хозяйствования.

В первом случае, когда основное интегрирующее условие является природным ресурсом, ярко выраженного ядра может и не быть. Так, например, нельзя говорить о существовании для лесоперерабатывающей и рыбоперерабатывающей отраслей, сельскохозяйственного производства, санаторно-курортной индустрии четко выраженного ядра или предприятия, монопольно продуцирующего ресурс, интегрирующий остальных участников кластера.

Анализ содержания основного интегрирующего условия для каждого случая территориальной предпринимательской системы позволяет выделить следующие характерные черты и свойства этого условия (ресурса).

1. Этот ресурс должен находиться в равном доступе для всех участников территориальной системы хозяйствования, в том числе (а иногда и прежде всего) для предприятий среднего и малого бизнеса. Существование барьеров (зачастую административно-директивной природы), безосновательно препятствующих свободному освоению этих ресурсов, не будет обеспечивать условия естественного самопродуцирования участников кластерной системы хозяйствования. Если все же какие-либо ограничения необходимы (экологического, гуманитарного и т. п. характера), то они должны влиять на всех участников кластера в равной мере, не допуская какой-либо дискриминации.

2. Этот ресурс обеспечивает существенные конкурентные преимущества общего производства кластера. Освоение именно этого ресурса делает процесс производства продукта (услуги) более конкурентоспособным в рамках конкретного кластера за счет более низких издержек по освоению этого ресурса по сравнению с производством того же продукта в иных территориальных или отраслевых условиях. В этой связи можно говорить о феноменологическом качестве территориально-отраслевой принадлежности подобного ресурса. Таким образом, этот ресурс специфичен (индивидуален, исключителен) в территориально-отраслевом отношении, не востребован в других отраслях этого региона, этой территории.

3. Недостаток, дефицит или отсутствие этого ресурса не может восполняться из других территориально-отраслевых источников. Каждый из рассматриваемых выше кластеров не мог эффективно развиваться в условиях дефицита именно этого ресурса. Недостаточность, дефицит или отсутствие этого ресурса приводит к стагнации или исчезновению кластерной системы хозяйствования. Восполнение дефицита этого ресурса приводит к более высоким издержкам, чем в случае восполнения недостатка других ресурсов. Также следует сказать, что недостаточность или дефицит этого ресурса не восполняется и большей доступностью других ресурсов и факторов.

4. Интенсивное использование или освоение этого ресурса приводит к более существенному развитию соответствующей территориально-отраслевой системы хозяйствования, чем интенсивное использование или освоение других ресурсов. Замена интегрирующего ресурса более интенсивным освоением других ресурсов становится экономически нецелесообразной. Так, например, для развития лесоперерабатывающего или сельскохозяйственного кластера наиболее существенное значение будут иметь прежде всего уровень освоения соответственно лесных и природно-ландшафтных ресурсов. Для этих кластеров именно эти, а не другие, ресурсы имеют ключевое значение. Это значит, что развитие соответствующих систем кластерного хозяйствования за счет иных, а не этих, ресурсов будет экономически далеко не целесообразным.

5. Интенсивное освоение или использование этого ресурса способствует интенсивному освоению или использованию других ресурсов. Интенсивное освоение или использование других ресурсов этим качеством не обладает. Интегрирующий ресурс, таким образом, обладает мультипликативным свойством. Так, очевидно, во всех выше рассмотренных примерах интенсификация освоения, например, человеческого ресурса (кадры, образование, профессиональная подготовка и т. п.) не будет иметь такого влияния на освоение других ресурсов или факторов, какое будет иметь в каждом случае уровень освоения соответствующего интегрирующего ресурса.

Настоящие выводы, сделанные по анализу функционирования территориальных систем предпринимательства с признаками кластерных систем хозяйствования, не противоречат основным известным положениям теории кластеров.

Таким образом, в работе показано, что политика развития предпринимательства на различных уровнях, рассматриваемая как совокупность действий, мер и инструментов, должна быть направлена прежде всего на обеспечение условий более эффективного освоения субъектами предпринимательской деятельности соответствующих экономических ресурсов и факторов. Также показано, что подобная содержательная направленность усилий, направленных на развитие территориальных предпринимательских систем, может быть обеспечена при применении кластерных форм организации территориального предпринимательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мосейко В. О. Оценка конкурентоспособности регионов: методология, модели, инструменты: монография. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. 89 с.

2. Мосейко В. О., Коробов С. А. Развитие региональных предпринимательских систем в условиях вступления России в ВТО // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12 (ч. 2). С. 952—955.

3. Фомина С. И., Коробов С. А. Новые экономические условия для развития субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию // Философия социальных коммуникаций. 2012. № 3 (20). С. 130—139.

4. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / Пер. с англ. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. 432 с.

5. Фомина С. И. Построение государственной системы поддержки и развития молодежного предпринимательства Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 108—112.

6. Фомина С. И., Коробов С. А. Роль центра инжиниринга в системе государственной поддержки предпринимательства в условиях вступления России в ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 166—170.

7. Семикин Д. В. Некоторые аспекты повышения конкурентоспособности региона посредством реализации инновационной модели развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 147—152.

8. Иншаков О. В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1. С. 11—25.

REFERENCES

1. Moseiko V. O. Assessment of the regions competitiveness: methodology, models, tools: monograph. Volgograd: Publishing house of VolGU, 2013. 89 p.

2. Moseiko V. O., Korobov S. A. development of regional entrepreneurial systems in the conditions of Russia joining WTO // Economics and entrepreneurship. 2013. № 12 (p. 2). P. 952–955.

3. Fomina S. I., Korobov S. A. New economic conditions for development of small and mid-size business entities in the conditions of Russia joining WTO // Philosophy of social communications. 2012. № 3 (20). P. 130–139.

4. Drucker P. F. Business and innovations / Translation from English. M.: OOO «I. D. Williams», 2007. 432 p.

5. Fomina S. I. Establishing the state system of the youth entrepreneurship support and development in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 108–112.

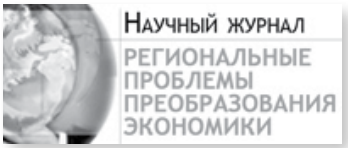
6. Fomina S. I., Korobov S. A. The role of an engineering center in the system of state support of entrepreneurship in the conditions of Russia joining WTO // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 166–170.

7. Semikin D. V. Some aspects of increasing competitiveness of the region by means of implementation of the innovation model of development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 147-152.

8. Inshakov O. V. 'Kernel of development' in the context of the new theory of production factors // Economic science in the modern Russia. 2003. № 1. P. 11-25.

НАШИ ПАРТНЕРЫ

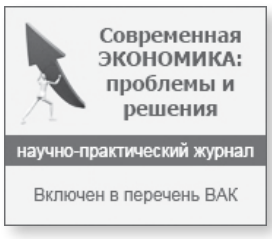














Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 658.114:336.2
ББК 65.290.31:65.261.411.11

Kvartalnov Andrey Vyacheslavovich,
doctor of pedagogics, associate professor, professor,
director of Voskresensk Institute for Tourism –
branch of Russian International Academy for Tourism,
Voskresensk,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Квартальнов Андрей Вячеславович,
д-р пед. наук, доцент, профессор,
директор Воскресенского института туризма –
филиала Российской международной академии туризма,
г. Воскресенск,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Chabanuk Oleg Vasilievich,
candidate of economics, associate professor
of the department of economics and management,
deputy director in charge for scientifically-methodical work,
head of the department of tourism and hospitality
of Voskresensk Institute for Tourism –
branch of Russian International Academy for Tourism,
Voskresensk,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Чабанюк Олег Васильевич,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе,
зав. кафедрой туризма и гостеприимства
Воскресенского института туризма – филиала
Российской международной академии туризма,
г. Воскресенск,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМ БРЕМЕНЕМ

FACTOR ANALYSIS OF MODERN DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN RUSSIA BY MEAN OF TAX BURDEN MANAGEMENT

В статье решаются задачи формирования благоприятных условий функционирования субъектов малого предпринимательства, которые создают предпосылки стимулирования развития предпринимательской деятельности. Анализируются по группам факторы, влияющие на развитие малого инновационного бизнеса; по каждой группе выделяются благоприятные и неблагоприятные факторы. Неблагоприятные группируются по сферам регулирующего воздействия, решаются вопросы их нивелирования при условии минимального отвлечения средств из региональных бюджетов. В результате исследования на основе данных Росстата на конкретном условном примере была построена математическая модель, позволяющая снизить ставку налога на прибыль при одновременном сохранении сумм поступлений от этого налога в бюджет.

The article has resolved the issues of establishing favorable conditions of small entrepreneurship functioning that arrange prerequisites of entrepreneurship development stimulation. The groups of factors affecting the small innovation business development have analyzed; favorable and unfavorable factors gave been distinguished for each group. Unfavorable factors have been grouped by areas of the governing effect; the issues of their leveling have been resolved taking into account the minimum expenditure of funds of regional budgets. Mathematical model that allows reducing the profit tax rate simultaneously maintaining the amounts of budget earnings provided by the tax has been constructed as a result of the research, on the basis of the Russian statistical service data, on the specific conventional example.

Ключевые слова: группа, дисперсия, зависимость, инновационный бизнес, коэффициент, малое предпринимательство, прибыль, развитие, регрессия, ставка налога, уравнение, фактор.

Keywords: group, dispersion, dependency, innovative business, coefficient, small entrepreneurship, profit, development, regression, tax rate, equation, factor.

Решение задачи формирования благоприятных условий функционирования субъектов малого предпринимательства создает предпосылки стимулирования развития предпринимательской деятельности.

Факторы, влияющие на развитие малого инновационного бизнеса, можно условно разделить на группы (рис. 1) [1; 2; 3; 4; 5]: финансово-экономические, правовые, производственные, инновационные, инфраструктурные.

Данные анализа позволяют утверждать, что среди вышеуказанных факторов по каждой группе есть как благоприятные, так и неблагоприятные. Интерес представляет определение путей преодоления негативного воздействия факторов, препятствующих функционированию субъектов малого инновационного бизнеса [3; 5]. Проведенная группировка неблагоприятных факторов доказывает существование определенной их взаимозависимости. Так, неблагоприятные финансово-экономические факторы негативно влияют на состояние производственных и инновационных факторов (нехватка собственных средств, отсутствие возможностей привлечения инвестиций, трудности в получении кредитов, грантов и субсидий), которые, безусловно, приведут к осложнению поиска рынков сбыта, недостатку квалифицированных кадров, мощностей, нового оборудования, ограничат доступ к новым технологиям, затруднят приобретение патентов и лицензий для выпуска инновационной продукции.

Факторы, влияющие на развитие малого инновационного бизнеса		
— наличие грантов, дотаций, субсидий; — наличие упрощенной системы налогообложения	Финансово-экономические	— нехватка собственных средств; — налоговое давление; — отсутствие возможности привлечения инвестиций; — трудность в получении кредитов, грантов, субсидий
— наличие законов и подзаконных актов, регулирующих деятельность предприятий малого бизнеса	Правовые	— несовершенное налоговое законодательство; — несовершенство законодательства по защите прав интеллектуальной собственности; — отсутствие квалифицированных кадров и информационной поддержки по вопросам правового обеспечения и инновационной деятельности
— возможность получения государственной поддержки в рамках программ для производителей инновационной продукции	Производственные	— трудности в поиске рынков сбыта
— предоставление государственной и региональной поддержки инноваторам	Инновационные	— затрудненный доступ к новым технологиям
— действующие программы поддержки малой инновационной деятельности	Инфраструктурные	— отсутствие совершенной инфраструктуры малого инновационного бизнеса; — отсутствие информационных сетей и консалтинговых центров для нужд малой инновационной деятельности

Малое предприятие

Рис. 1. Группировка факторов, влияющих на развитие малой инновационной деятельности

В свою очередь, правовые факторы, такие как несовершенство налогового законодательства, законодательства по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности, отсутствие правовой поддержки субъектов малого инновационного бизнеса, приводят к ухудшению их финансово-экономического состояния и стагнации инфраструктуры инновационного бизнеса. Однако финансово-экономические факторы также влияют на уровень правовой защищенности предприятий малого инновационного бизнеса, поскольку отсутствие собственных средств у предпринимателей не позволяет получать консультационные услуги и привлекать высококвалифицированные кадры для правовой поддержки своего бизнеса. Таким образом, можно констатировать, что финансово-экономические факторы играют важную роль в обеспечении устойчивого развития малого инновационного бизнеса.

Для поиска путей устранения неблагоприятных факторов целесообразно сгруппировать их по сферам регулирующего воздействия: сфера влияния малого инновационного предприятия — поиск высококвалифицированных кадров, приобретение новых мощностей, оборудования, поиск и разработка новых рынков сбыта, поиск средств для организации и обслуживания собственной деятельности; сфера влияния органов региональной власти — содействие малым инновационным предприятиям в получении кредитов, грантов, субсидий, целевого финансирования, дотаций, создание инфраструктуры инновационного бизнеса, содействие в привлечении инвестиций, создание совместных предприятий с участием иностранного капитала, обеспечение доступа к новейшим технологий, помощь в получении патентов и лицензий, обеспечение информационной поддержки малым инновационным предприятиям по вопросам изучения рынка, правовое обеспечение бизнеса и инновационной деятельности; сфера влияния государства — создание совершенной правовой базы функционирования субъектов малого инновационного бизнеса, совершенствование налогового законодательства и законодательства по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности, обеспечение помощи в получении патентов и лицензий, новых технологий, ослабление налогового давления, создание благоприятных условий для получения льготных кредитов малыми инновационными предприятиями.

Таким образом, все сферы влияния достаточно тесно взаимодействуют на основе комплекса интересов, которые можно сгруппировать следующим образом: малый инновационный бизнес ↔ государство; малый инновационный бизнес ↔ органы региональной власти; органы региональной власти ↔ государство.

Взаимодействие малого инновационного бизнеса с органами региональной власти и государства основывается на обеспечении высокой доходности малого инновационного бизнеса и соответственно регулярных поступлений налоговых платежей от него в бюджеты всех уровней. При этом малый бизнес содействует занятости населения путем создания новых рабочих мест.

Решение вопросов нивелирования неблагоприятных факторов, влияющих на развитие малого инновационного бизнеса, требует определения тех групп факторов, на которые можно воздействовать без отвлечения значительных средств из государственного и региональных бюджетов.

Анализ особенностей малого инновационного бизнеса как субъекта хозяйствования убеждает, что этот сектор экономики практически не может существовать без государственной поддержки [5; 6; 7; 8; 9].

Среди факторов, управляемых со стороны государства, по нашему мнению, основным является совершенствование налогового законодательства. При снижении налогов, выплачиваемых малым инновационным предприятием в бюджет, субъект предпринимательства получит дополнительные финансовые средства, которые будут задействованы для решения его проблем: приобретение нового оборудования, патентов, лицензии, ноу-хау, расширение своего производства, осуществление мероприятий по разработке

новых рынков сбыта и т. д. [3; 10]. Анализ современного развития малых предприятий в России показывает, что главными препятствиями на пути устойчивого развития являются нехватка собственных средств, значительное налоговое давление, отсутствие возможностей привлечения инвестиций [1; 2; 3; 4; 5].

По данным Росстата, основная доля инвестиций в основной капитал малых предприятий осуществляется за счет их собственных средств. Так, в 2009 году доля собственных средств и кредитов банков составляла 72,2%. Объемы государственной поддержки очень малы — 9,7% [11]. Это в значительной степени ограничивает возможности малых предприятий в области расширения и совершенствования своего производства. В условиях постоянного дефицита средств госбюджета нельзя рассчитывать на то, что в ближайший период положение улучшится. Поэтому важнейшей задачей является поиск путей увеличения собственных средств малых предприятий. Одним из таких путей является снижение процентной ставки налога на прибыль. Однако снижение должно осуществляться при условии сохранения (и постепенного роста) налоговых отчислений в бюджет.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (процентов от общего объема)

Показатель	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
в том числе за счет: средств государственного бюджета	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5
средств местных бюджетов	4,1	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2
собственных средств предприятий и организаций	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4
средств иностранных инвесторов	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0
средств населения на индивидуальное жилищное строительство	5,0	4,4	4,2	3,6	3,4	3,3
кредитов банков и других займов	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8
других источников финансирования	9,6	10,7	10,4	10,2	8,5	9,8

В исследовании [3] задачу предлагается решить при условии:

$$Hi = Hj, \quad (1)$$

где Hi — сумма поступлений от налога на прибыль малых предприятий в базовом (отчетном) году;

Hj — сумма поступлений от налога на прибыль малых предприятий в следующем году.

Расшифруем сумму налогов:

$$Пi\ Ci = Пj\ Cj, \quad (2)$$

где Пi и Пj — сумма прибыли малых предприятий соответственно в *i-м* и *j-м* годах. Ci и Cj — процентная ставка налога на прибыль малых предприятий соответственно в *i-м* и *j-м* годах.

По i-му году значения Пi и Ci известны. Чтобы определить Пj, необходимо вычислить зависимость Пj = a + b*Cj. Тогда тождество ПiCi = ПjCj (2) примет вид:

$$Пi\ Ci = (a + b\ Cj) * Cj, \text{ или}$$

$$Пi\ Ci = a\ Cj + b C_j^2, \text{ или}$$

$$b C_j^2 + a\ Cj - Пi\ Ci = 0 \quad (3)$$

Решив квадратное уравнение, определим $(Cj)_1$ и $(Cj)_2$. Критерием отбора варианта служит неравенство:

$$Cj < C \quad (4)$$

Снижение процентной ставки налога на прибыль равна:

$$\Delta C = Ci - Cj \quad (5)$$

Определение зависимости Пj = a + b*Cj проводится на основе корреляционно-регрессионного анализа исходных данных [3; 12; 13; 14]. Исходными данными послужили данные за 2004—2009 годы по предприятиям малого бизнеса (табл. 2) [11]. Для того чтобы сохранить в коррелятивной зависимости поступления от налога на прибыль в бюджет (Hi = 9,6 млн рублей), пересчитаны процентные ставки. Пересчитанная процентная ставка иллюстрирует, какой должна быть годовая процентная ставка налога на прибыль, чтобы годовые поступления в бюджет налога с фактической прибыли в последующие периоды равнялись 9,6 млн рублей.

Таблица 2

Исходные данные по малым инновационным предприятиям

Годы	Прибыль, млн рублей	Налог на прибыль, млн рублей	Процентная ставка налога (гр. 3/гр. 2)	Пересчитанные процентные ставки (Hi/гр. 2)
	y			*x*
2004	53,9	10,2	0,189	0,17811
2005	47,7	8,3	0,174	0,20126
2006	50,1	8,5	0,170	0,19162
2007	51,6	8,8	0,171	0,18605
2008	61,4	9,0	0,147	0,15635
2009	50,7	9,6	0,189	0,18935
Всего	315,4	54,4	—	1,10274

Примем налог на прибыль за y, а перечисленные процентные ставки — за *x*. Тогда зависимость Пj = a + b*Cj имеет вид:

$$Y = a + bx \quad (6)$$

Для определения формы зависимости построим поле корреляции и эмпирическую линию регрессии (рис. 2). Взвесить уровень существенности связи между факторами возможно с помощью коэффициента парной корреляции, рассчитанной по формуле:

$$r_{yx_i} = \frac{n\sum_1^n yx_i - \sum_1^n y \sum_1^n x_i}{\sqrt{\left(\left[n\sum_1^n x_i^2 - (\sum_1^n x_i)^2\right] * \left[n\sum_1^n y^2 - (\sum_1^n y)^2\right]\right)}} \quad (7)$$

$$r_{yx}=\frac{6*57,60051-315,4*1,10274}{\sqrt{[6*0,20386-1,10274^2]*[6*16693,52-1,10274^2]}}=-0,85$$

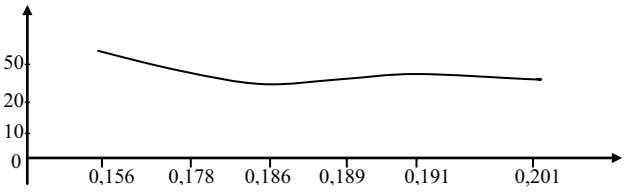


Рис. 2. Поле корреляции
и эмпирическая линия регрессии

Коэффициент парной корреляции достаточно высок, что отражает наличие тесной связи между *x* и *y*. Отрицательное значение величины гух свидетельствует об обратной зависимости, что соответствует экономическому содержанию связи между *y* и *x*. Коэффициенты регрессии *a* и *b* определим методом наименьших квадратов, то есть при условии:

$$\sum_1^n (y_ф - y_р)^2 = \min, \quad (8)$$

где $y_ф$ — фактические значения y;

$y_р$ — расчетные по уравнению регрессии величины y.

В случае линейной парной зависимости *a* и *b* рассчитываются по формулам:

$$b=\frac{n\sum xy-\sum x\sum y}{n\sum x^2-(\sum x)^2}=-\frac{2,2011}{0,00984}=-223,689 \quad (9)$$

$$a=\frac{\sum y-b\sum x}{n}=\frac{315,4+223,689*1,10274}{6}=93,678 \quad (10)$$

Все необходимые расчеты для определения коэффициентов *a* и *b* приведены в табл. 3.

Таблица 3

Матрица Грамма

Годы	*y*	*x*	y^2	x^2	*xy*
1	2	3	4	5	6
2004	53,9	0,17811	2905,21	0,03172	9,60013
2005	47,7	0,20126	2275,29	0,04051	9,60010
2006	50,1	0,19162	2510,01	0,03672	9,60016
2007	51,6	0,18605	2662,56	0,03461	9,60018
2008	61,4	0,15635	3769,96	0,02445	9,59989
2009	50,7	0,18935	2570,49	0,03585	9,60005
Всего	315,4	1,10274	16693,52	0,20386	57,60051

Итак, уравнение регрессии имеет вид:

$$Y=93,678-223,689x \quad (11)$$

После расчета коэффициентов *a* и *b* уравнение регрессии проверяется на адекватность, то есть на соответствие теоретической линии регрессии эмпирической линии.

Адекватность уравнения регрессии определяется по критерию Фишера F (распределение отношений дисперсии v^2) по формуле:

$$Fp\,\frac{\sigma_y^2}{\sigma_{ост}^2}, \quad (12)$$

где σ_y^2 — среднее квадратичное отклонение (дисперсия) результативного признака y

$\sigma_{ост}^2$ — остаточная дисперсия

$$\sigma_y^2=\frac{\sum_1^n (y_ф-\overline{y_ф})^2}{n-1} \quad (13)$$

где уф — фактические значения *y*,

$\tilde{y}_ф$ — средняя арифметическая ряда *y*ф.

$$\sigma_y^2=\frac{\sum |y_ф-y_р|^2}{n-m-1} \quad (14)$$

где *yp* — *y*, рассчитанные по выведенной зависимости,

m — число факторов.

Данные для расчета Fp приведены в табл. 4.

Таблица 4

Данные для расчетов

Годы	Уф	$\lvert У_ф - \overline{У_ф}\rvert$	$\lvert У_ф - \overline{У_ф}\rvert^2$	Ур	$\lvert У_ф - У_р\rvert$	$\lvert У_ф - У_р\rvert^2$
1	2	3	4	5	6	7
2004	53,9	1,333	1,7769	54,3	0,4	0,16
2005	47,7	4,867	23,6877	48,5	0,8	0,64
2006	50,1	2,467	6,0861	50,7	0,6	0,36
2007	51,6	0,967	0,9351	52,1	0,5	0,25
2008	61,4	8,833	78,0219	58,5	2,9	8,41
2009	50,7	1,867	3,6724	51,3	0,6	0,36
Всего	315,4	—	114,1801	315,4	—	10,18

$$\overline{У_ф}=\frac{315,4}{6}=52,567$$

Отсюда $\sigma_y^2=\frac{114,18}{5}=22,836$ — большая дисперсия;

$\sigma_{ост}^2=\frac{10,18}{4}=2,545$ — меньшая дисперсия.

По данным расчетов,

$$F_р=\frac{22,836}{5.545}=8,97$$

Уравнение регрессии определяется адекватным, если Fp больше его табличного значения Fт, определяемое по степеням свободы:

для большей дисперсии m1 = n – m – 1 = 6 – 2 = 4;

для меньшей дисперсии m2 = n – 1 = 6 – 1 = 5

Fт = 5,19.

Поскольку Fp > Fт (8,97 > 5,19), то уравнение регрессии адекватно и может быть использовано для расчетов.

Уравнение регрессии примет вид:

П = 93,678 – 223,689*С (15)

$Н_{2009} = Н_{2010}$ (16)

Пi = $П_{2009}$ = 50,7 млн рублей

Сi = $С_{2009}$ = 0,18935

Отсюда, Нi = Н2009 = 50,7*0,18935 = 9,6 млн рублей

9,6 = ПjCj = (93,678 – 223,689*Cj)*Cj, или 9,6 = 93,678*Cj – 223,689*C_j^2 или 223,698*C_j^2 – 93,678*Cj + 9,6 = 0 (17)

Решим квадратное уравнение:

$$(Cj)_{1,2}=\frac{\sqrt{(b^2-4ac)}}{2a}=\frac{-(-93,678)+\sqrt{(-93,678)^2-4*223,689*}}{2*223,689}$$

$(Cj)_1$ = 0,2394

$(Cj)_2$ = 0,1794

По критерию отбора Cj < Ci принимаем Cj = 0,1794.

Таким образом, налоговую ставку 2009 Cj = 0,18935 возможно уменьшить на 0,18935 – 0,1794 = 0,00995, или на 0,995% [7; 8; 9; 10].

Что даст такое снижение? Если прибыль 2010 года составляет 53,548 млн рублей (53,548 = 93,678 – 223,689*0,1794), то чистая прибыль малых предприятий увеличится на 0,52 млн рублей.

П2010*(С2009 – С2010) = 53,548*(0,18935 – 0,1794) = 0,52 млн рублей.

При этом налоговые поступления в бюджет в 2010 году останутся на прежнем уровне (9,6 млн рублей): 53,548*0,1794 = 9,6 млн рублей [3].

Как уже отмечалось, целью снижения процентной ставки налога на прибыль является получение предприятиями ма-

лого бизнеса дополнительных средств (за счет роста чистой прибыли), которые они используют на расширение объемов выпускаемой продукции и совершенствование своего производства. Кроме того, снижение налога на прибыль необходимо осуществить таким образом, чтобы обеспечить рост поступлений в бюджет. Предложенная модель решает проблему на ближайшие 2—3 года и ориентирована на сохранение поступлений в бюджет в размере 9,6 млн рублей.

Однако рост чистой прибыли предприятий зависит не только от снижения налога на прибыль, но и от роста общей прибыли. На увеличение общей прибыли влияют следующие факторы: рост объемов производства (и реализации) продукции, снижение затрат, рост рентабельности продукции. Таким образом, через 2—3 года прибыль предприятий увеличится, и суммы налога на прибыль превысят 9,6 млн рублей. Поэтому, используя фактически полученные суммы налога на прибыль, рассматривая основные принципы налоговой и бюджетной политики, расчеты по данной модели необходимо обновить.

На основе исследования методов и форм обеспечения эффективности деятельности МИП в России можно сделать следующие выводы: интегрированная система развития малого инновационного бизнеса предусматривает трехуровневый подход к управлению им (государственное, региональное управление и управление на уровне малого предприятия). Концепция планирования развития малого предпринимательства построена на основе регрессивной модели системы планирования развития малого бизнеса в регионах России. Такая модель позволяет определить степень влияния составляющих на экономическое развитие, а следовательно, выявить резервы роста.

Для обоснования системы управления развитием малого инновационного бизнеса посредством организации сотрудничества крупных и малых предприятий сформирован алгоритм создания интегрированной предпринимательской структуры на основе объединения потенциалов крупного и малого предприятий, что позволяет определить общий потенциал интегрированной предпринимательской структуры, то есть потенциал саморазвития. Для формирования позитивной инновационной среды в сфере малого бизнеса как одного из рычагов стимулирования развития предпринимательской деятельности и средства нивелирования слабых сторон малого бизнеса был проведен анализ факторов, влияющих на развитие малого инновационного бизнеса. Это позволило выделить по каждой группе факторов как благоприятные, так и неблагоприятные факторы. Проведенная группировка неблагоприятных факторов указала на существование их определенной взаимозависимости. Финансово-экономические факторы были определены доминирующими в обеспечении устойчивого развития малого инновационного бизнеса. Исходя из этого наиболее эффективным средством было определено снижение налоговых отчислений путем создания более совершенного налогового законодательства. В результате исследования была построена математическая модель, позволяющая снизить ставку налога на прибыль на 0,995% при одновременном сохранении сумм поступлений от этого налога в бюджет.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баясгалан Цэцгээ. Моделирование развития туризма в Монголии: дис. ... д-ра экон. наук. М.: МЭСИ, 2006. 274 с.

2. Евдокимов В. С. Малое предприятие в системе инновационного развития России // Микроэкономика. 2009. № 5. С. 56—63.

3. Минченкова А. М. Совершенствование организационно-экономического механизма управления малым инновационным предпринимательством: дис. ... канд. экон. наук. М.: ГОУ ВПО «ГУУ», 2011. 189 с.

4. Морозов Ю. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 446 с.

5. Чабанюк О. В., Квартальнов А. В. Регрессионная модель планирования прогнозных показателей развития малых предприятий в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 118—130.

6. Зверев А. В. Инновационная система России: проблемы совершенствования. М.: Статистика России, 2008. 207 с.

7. Зотова Л., Еременко О. Инновации как объект государственного регулирования // Экономист. 2004. № 7. С. 34—40.

8. Киселева В. В., Колосницына М. Г. Государственное регулирование инновационной сферы: учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2008. 402 с.

9. Комков Н. И., Иващенко Н. П. Институциональные проблемы освоения инноваций // Пробл. Прогнозирования. 2009. № 5. С. 21—34.

10. Межов И. С., Межов С. И. Кто станет локомотивом — государство или корпорация? // ЭКО. 2011. С. 72—82.

11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: // http:gks.ru (дата обращения: 27.09.2010).

12. Курдюкова А. С. Моделирование и оптимизация развития туристской отрасли: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М.: Издательский дом ГОУ ВПО «ГУУ», 2009. 24 с.

13. Лебедев В. В. Управление инновационным развитием индустрии туризма на основе эволюционного подхода: дис. … канд. экон. наук. М.: ГОУ ВПО «ГУУ», 2010. 142 с.

14. Лебедев В. В., Лебедев К. В. Математическое и компьютерное моделирование экономики. М.: НВТ-Дизайн, 2002. 256 с.

REFERENCES

1. Bajasgalan Cjecgjeje. Modeling of tourism development in Mongolia: dissertation of the doctor of economics. M.: MESI, 2006. 274 p.

2. Evdokimov V. S. Small enterprise in the system of innovative development of Russia // Microeconomics. 2009. № 5. P. 56-63.

3. Minchenkova A. M. Improvement of the organizational and economic mechanism of small innovative entrepreneurship management: dissertation of the candidate of economics. M.: GOU VPO «GUU», 2011. 189 p.

4. Morozov Yu. Innovation management. M.: UNITY-DANA, 2000. 446 p.
5. Chabanuk O. V., Kvartalnov A. V. Regression model of planning of the forecast indicators of small businesses development in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 118–130.
6. Zverev A. V. Innovative system of Russia: problems of improvement. M.: Russian statistics, 2008. 207 p.
7. Zotova L., Eremenko O. Innovation as an object of the state regulation // Economist. 2004. № 7. P. 34–40.
8. Kiseleva V. V., Kolosnitsyna M. G. State regulation of the innovation sphere: textbook. M.: GU VShE, 2008. 402 p.
9. Komkov N. I., Ivashchenko N. P. Institutional problems of innovations development // Problems of forecasting. 2009. № 5. P. 21-34.
10. Mezhov I. S., Mezhov S. I. Who will be the driving force — the state or a corporation? // IVF. 2011. P. 72–82.
11. The official site of the Federal Service of State Statistics of Russia [Electronic resource]. URL: //http:gks.ru (date of viewing: 27.09.2010).
12. Kurdyukova A. S. Modeling and optimization of the tourist industry development: abstract of dissertation of the candidate of economics. M.: Publishing house of GOU VPO «GUU», 2009. 24 p.
13. Lebedev V. V. Management of innovative development of the tourism industry on the basis of the evolutionary approach: dissertation of the candidate of economics. M.: GOU VPO «GUU», 2010. 142 p.
14. Lebedev V. V., Lebedev K. V. Mathematical and computer modeling of economics. M.: NVT-Design, 2002. 256 p.

УДК 339.138
ББК 65.291.34

Kaptyukhin Roman Viktorovich,
associate professor of the department
of marketing and commerce
of Moscow State University of Economics,
Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

Каптюхин Роман Викторович,
доцент кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

Mkhitaryan Sergey Vladimirovich,
doctor of economics, associate professor of the department
of marketing and commerce
of Moscow State University of Economics,
Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: smhitaryan@mesi.ru

Мхитарян Сергей Владимирович,
д-р экон. наук, доцент, профессор
кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: smhitaryan@mesi.ru

Tultaev Timur Alexeevich,
candidate of economics, associate professor
of the department of marketing and commerce
of Moscow State University of Economics,
Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: TTultaev@mesi.ru

Тультаев Тимур Алексеевич,
канд. экон. наук, доцент
кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: TTultaev@mesi.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ КЛАССИФИКАЦИОННОЙ МОДЕЛИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ

TRANSFORMATION OF MARKETING COMMUNICATIONS CLASSIFICATION MODEL IN THE INTERNET SPACE

В статье представлено исследование на тему изменений в модели коммуникаций коммерческих компаний со своими потребителями. Сегодня меняется сама парадигма понятия общества, массовых коммуникаций, наблюдается преобладание сферы услуг над сферой производства, повышается значение информации. В современном обществе, которое уже можно считать информационным, на фоне роста накала конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов за своих покупателей наиболее востребованной становится творческая способность организации донести информацию о себе и производимых товарах до целевой аудитории. Стремительное проникновение Интернета в сферу бизнеса, повлекшее за собой бурное развитие рынка электронной коммерции, способствовало появлению новых направлений в маркетинговой деятельности организаций.

This paper aims to study the changes in the model of communications between commercial companies and their customers. Currently, the paradigm of the notion of society, mass communications is changing. There is predominance of

the service sector over the sphere of production, the value of information increases. In modern society, which can already be considered informative, a creative ability of the organization to convey information about itself and the manufactured goods to the target audience is becoming the most demanded at the background of the growing competition between the business entities. Rapid penetration of the Internet into business, resulting in the rapid development of the e-commerce market, contributed to the emergence of new trends in marketing activity of the organizations.

Ключевые слова: коммуникации, Интернет, интернет-аудитория, маркетинг, маркетинговые коммуникации, маркетинговые интернет-коммуникации, веб-сайт, стимулирующие коммуникации, рекламные коммуникации, PR-активность, прямой маркетинг.

Keywords: communication, Internet, Internet audience, marketing, marketing communications, marketing online communication, web-site, stimulating communications, advertising communications, PR-activities, direct marketing.

Введение

От познания теоретических основ, сущности и функций различных форм и видов коммуникаций зависит очень многое как в экономической, так и в социальной жизни современного общества. Коммуникации выступают основой распространения знаний, человеческого опыта, религии, ценностей, культуры и искусства и, развиваясь, формируют новые способы социального взаимодействия между отдельными людьми, их группами и обществом в целом.

С коммуникации начинается практически любая деятельность. Формы и виды коммуникаций вряд ли поддаются полной классификации в силу многочисленности признаков, по которым их можно группировать [1]. Это и технические средства управления и связи, и процессы общения, взаимодействия между людьми. Однако наиболее общие и часто используемые подходы достаточно полно исследованы, особенно в литературе по социологии, маркетингу, психологии и культурологии.

1. Влияние глобальной сети Интернет на развитие маркетинговой деятельности организаций

Постоянный рост роли информации приводит и к увеличению значения коммуникации, что, в свою очередь, повышает роль современных средств коммуникации, и в первую очередь Интернета [2]. Мы наблюдаем усложнение информационного пространства, изменение законов массовой коммуникации и приоритетов коммерческих компаний в маркетинговых коммуникациях.

Современная наука благодаря коммуникациям увеличила темпы развития до совершенно беспрецедентной скорости. Сейчас уже никто не сомневается, что за счет развития информационно-коммуникационных технологий появилась глобальная компьютерная сеть Интернет как прогрессивное средство связи между людьми, рассредоточенными по территориям, языку и по своему месту в различных типах социальной иерархии [3].

Интернет является уникальной компьютерной сетью, которая не имеет аналогов ни в одной из известных в настоящее время форм жизни и техники.

Открытием Интернета в информационном развитии является способ передачи информации между людьми без каких-либо материальных затрат (при условии существования необходимой инфраструктуры). Другими словами, впервые обмен информацией становится ничем не ограниченным, то есть ни отсутствием общепринятой системы письменности, ни стоимостью изготовления книг.

Новое коммуникативное пространство Сети делает людей его свободными, равноценными и полноправными участниками. Люди становятся доступнее друг для друга, несмотря на разъединяющие их расстояния и различия.

Вместе с тем Интернет как глобальная информационная система внес большие изменения и в существовавшие технологии маркетинга [4]. Фактически всемирная компьютерная сеть предлагает компаниям многомиллионную потребительскую аудиторию по минимальной цене.

Неограниченные возможности Интернета сделали его незаменимым инструментом получения свежей маркетинговой информации. Он многократно превосходит и органично дополняет в этом отношении иные традиционные средства, такие как пресса, телевидение и радио, а также представляет собой оптимальный способ поиска потенциальных партнеров и инвесторов, в частности за рубежом, позволяя заметно сэкономить на международных телефонных переговорах и переписке [5].

Наконец, использование Интернета значительно сокращает накладные расходы по продвижению товаров (продукции и услуг) с сохранением требуемой эффективности, резко снижает риск капиталовложений, делая этот риск управляемым. Нужно лишь знать, как воплотить все эти многочисленные перспективы в жизнь и извлечь из них максимально возможную прибыль.

Стоимость полноценной рекламной кампании с использованием инновационных технологий Сети подчас значительно ниже, чем с применением иных рекламных носителей. Возможность же обратиться к каждому конкретному пользователю лично делает такую организацию маркетинга поистине уникальной. Интернет позволяет полностью автоматизировать процесс обслуживания потенциальных клиентов, без излишних затрат предоставляя им круглосуточный сервис [6].

Все это способствует еще более эффективному развитию бизнеса, формированию прочных партнерских взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, значительному упрощению системы взаимодействия с целевой аудиторией — покупателями и конечными потребителями.

Организация маркетинговой деятельности в таких условиях также во многом претерпевает серьезные изменения: повышается эффективность от реализуемых маркетинговых проектов за счет высокой степени персонализации обращений, что позволяет направлять потоки информации в среду заинтересованных лиц — потенциальных клиентов. Таким образом, современные информационные технологии оказывают непосредственное влияние на профессиональную деятельность субъектов современного бизнеса, способствуют достижению поставленных целей и дальнейшему росту [7].

Маркетинговые коммуникации, являясь одной из базовых категорий концепции маркетинга и основным средством воздействия на целевые аудитории компании, представляют собой управление процессом продвижения продукции предприятия на всех этапах: перед непосредственной реализацией потребителю, во время и после завершения потребления [8].

Современный этап развития, сопровождающийся влиянием и внедрением информационно-технических новшеств практически во все аспекты жизнедеятельности потенциальных потребителей, обусловливает смещение акцентов в коммуникационной деятельности современных компаний в новые информационные поля. Безусловно, ключевым

трендом современности является смещение основного упора в коммуникационной активности современных компаний в виртуальную среду — сеть Интернет.

По данным Фонда «Общественное мнение» на начало 2014 года, Интернетом ежедневно пользуется 56,3 миллиона россиян, или 48% жителей страны, от 18 лет и старше. Совершеннолетних пользователей, выходящих в Сеть каждый месяц, и того больше — 68,7 миллиона человек (рис.). Годовой прирост интернет-аудитории, выходящей в Сеть ежемесячно, составил 7%, а для суточной аудитории данный показатель равен 12% [9].

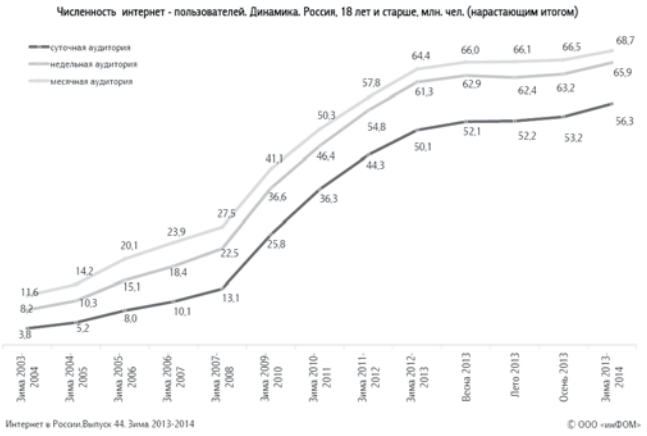


Рис. Динамика численности интернет-пользователей в России, млн чел.

Преимущества компании от осуществления коммуникаций в сети Интернет представляются исследователями в виде модели 6С [10]:

1. Сокращение затрат (Cost reduction).
2. Новые возможности (Capability) для выхода на новые рынки с новыми товарами и услугами.
3. Конкурентное преимущество (Competitive advantage).
4. Улучшение коммуникаций (Communications improvement) с сотрудниками, клиентами, поставщиками, партнерами.
5. Контроль (Control) путем отслеживания поведения клиентов и уровня оказываемых услуг, предоставляемых товаров.
6. Улучшение работы службы поддержки пользователей (Customer service improvement) за счет интерактивности обработки запросов потребителей.

Отметим, что представленная модель вместе с некоторой абстрактностью представленных преимуществ все же очерчивает некий круг выгод от осуществления коммуникаций компании в сети Интернет. Вместе с тем реальных выгод от присутствия компаний в виртуальной сети на сегодняшний день значительно больше.

Развитие виртуальной сети практически заставило пересмотреть современные компании их представления о маркетинговых коммуникациях.

2. Понятие и сущность маркетинговых интернет-коммуникаций

Интернет предоставляет компаниям возможности осуществления интерактивных коммуникаций и персонификации коммуникационных посылов. Вместе с тем виртуальная сеть становится новой формой межличностных коммуникаций пользователей и перманентно растущим сегментом потенциальных потребителей практически на всех рынках сбыта [11].

Коммуникационная активность в виртуальной среде позволяет усилить степень интерактивности маркетинговых посылов компании в сравнении с традиционными оффлайн-инструментами коммуникаций за счет скорости реакции и возможности предоставления целевым аудиториям больших объемов информации. Таким образом, интерактивность маркетинговых интернет-коммуникаций также является одним из аргументов в их пользу [12].

Виртуальная сеть как среда осуществления маркетинговых коммуникаций является качественно новым информационным пространством для воздействия на потребителя в отличие от традиционных средств коммуникаций.

Классические методы коммуникаций, как правило, малоприменимы к реализации маркетинговых коммуникаций в сети Интернет. В результате, соглашаясь со справедливым мнением исследователей [13], отметим, что широкие возможности виртуальной среды ставят перед современными компаниями сложную задачу их эффективного применения в своей деятельности и требуют адаптации традиционных и разработки новых форм ведения коммерческой деятельности.

В отличие от традиционных каналов коммуникаций Интернет предоставляет пользователям качественно новый уровень контроля и выбора воспринимаемых информационных потоков. Виртуальная сеть как новая коммуникационная среда ввиду своей интерактивности, высокой информационной насыщенности значительно превосходит традиционные каналы коммуникаций по возможности взаимодействия с целевыми аудиториями компаний [14].

В сравнении с другими каналами коммуникаций информационное поле в сети Интернет характеризуется большей доступностью, высокой частотой и оперативностью обновления, отсутствием ограничений по объему, высокой насыщенностью медиаконтентом [15].

Другая особенность маркетинговых коммуникаций в сети Интернет обусловлена спецификой этой сети, в которой присутствует разнонаправленная коммуникативная модель «многие ко многим», в соответствии с которой каждый пользователь получает возможность коммуницировать с другими пользователями, получая обратную связь [16].

Вместе с тем для виртуальной среды характерна активная роль пользователей, связанная с контролем ими возможностей поиска информации посредством различных поисковых ресурсов и инструментов.

Другой важной характерной чертой маркетинговых коммуникаций в сети Интернет является гипертекстовый характер коммуникационных посылов. Спецификой гипертекстовых технологий является их ориентация на обработку данных не вместо, а вместе с пользователем. Преимуществом этой технологии является возможность самостоятельного определения пользователем способа освоения или генерации материалов с учетом личных способностей, знаний и квалификации [17].

3. Классификация маркетинговых интернет-коммуникаций

Многообразие форм маркетинговых интернет-коммуникаций обусловливает необходимость систематизации и структурирования этих форм. Обратимся прежде всего к мнению исследователей на этот счет.

Так, в зависимости от целей компании выделяют следующие формы маркетинговых интернет-коммуникаций [18]:

1. Корпоративный сайт.
2. Баннерная реклама.
3. Контекстная реклама.

4. Таргетированная реклама в социальных сетях.

5. Мобильная реклама.

Представляя собой уникальную по характеристикам и функциям коммуникационную среду, Интернет дает возможность применять разные варианты донесения информации до потребителя, доказывая, что является действенным инструментом маркетинговых коммуникаций для субъектов рынка [19].

Применение сети Интернет при проведении рекламной кампании с одновременным привлечением других инструментов доведения информации до потребителей (телевидение, радио, пресса, средства наружной рекламы) является более комплексным и интегрированным вариантом использования инструментов маркетинговых коммуникаций.

При реализации краткосрочных маркетинговых мероприятий, направленных на стимулирование сбыта, наибольшую эффективность могут принести технологии использования баннерной рекламы; специально разработанные и внедренные промосайты коммерческих и некоммерческих проектов; проведение всевозможных конкурсов и викторин, сопровождающихся розыгрышами призов.

Краткосрочные PR-акции могут существенно усилить эффективность кампаний по продвижению, особенно на стадиях выведения новых товаров на рынок, при осуществлении маркетинговых программ по репозиционированию торговых марок (ребрендинг и рестайлинг) в условиях кризисов, конфликтов и других дестабилизирующих ситуаций [20].

К наиболее целесообразным инструментам достижения долгосрочных стратегий компании относятся процессы персональных продаж и формирования общественных взаимосвязей. Рекламе при этом, как правило, отводится более скромная роль [21].

По нашему мнению, представленные в теории и практике маркетинга способы классификации маркетинговых коммуникаций в сети Интернет следует дополнить следующими:

1. По наличию обратной связи (без обратной связи, с обратной связью, онлайн и т. п.).

2. В зависимости от бюджетного наполнения коммуникаций (платные, бесплатные, условно платные).

3. В зависимости от степени вовлеченности потребителя в коммуникацию (без вовлечения, со средней степенью вовлеченности, с высокой степенью вовлеченности).

4. По продолжительности воздействия на целевые аудитории (кратковременные, ограниченные во времени, неограниченные во времени).

Таким образом, внесенные авторами в классификационную модель коррективы позволят значительно расширить представление общества о функциональных возможностях маркетинговых интернет-коммуникаций, рассматривать их как полноценный механизм коммуникационной политики компаний и организаций.

Заключение

Подводя итоги, стоит еще раз отметить, что общий смысл маркетинговых коммуникаций в Интернете намного шире, чем рядовое информирование общественности и формирование потребительских предпочтений в глобальной сети.

Развитие высоких технологий, стандартизация деловых процессов, продукции, постоянное возникновение новых форматов коммуникации цифрового пространства, частью которого является Интернет, позволяют использовать эффективные технологические решения для достижения широкого спектра задач, стоящих перед субъектами бизнеса. Современный уровень развития глобальной компьютерной сети Интернет и многих других технических средств обеспечивает общественности практически неограниченные возможности для создания и распространения информации, способствуя тем самым эффективному развитию бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акимова О. Е. Современные инструменты маркетинговых коммуникаций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 85—91.

2. Каптюхин Р. В. Особенности маркетинговых интернет-коммуникаций и их классификация // Транспортное дело России. 2013. № 6—2 (109). С. 100—101.

3. Каптюхин Р. В., Романов А. А. Перспективы развития электронных средств массовой информации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 33. С. 15—20.

4. Киселев В. М., Красюк И. Н., Плющева Л. В. Моделирование процесса маркетинговых коммуникаций // Маркетинг. Центр маркетинговых исследований и менеджмента. 2008. № 2. С. 50—58.

5. Маркетинговые коммуникации: учеб. / Под ред. И. Н. Красюк. М.: ИНФРА-М, 2014. 271 с.

6. Лоренц В. А., Резниченко С. С. Интегрированные маркетинговые коммуникации в сети Интернет // Научный вестник Московского государственного горного университета. 2012. № 6. С. 62—68.

7. Маркетинг. Учебник и практикум: учеб. для бакалавров / Под ред. Л. А. Данченок. М.: Юрайт, 2014. 486 с.

8. Сорокин Д. Б. Управление маркетинговыми интернет-коммуникациями в банковской сфере в России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. 198 с.

9. Интернет в России: динамика проникновения. Зима 2013/2014 года // Фонд «Общественное мнение» [Электронный ресурс]. URL: http://psygrad.ru/slovar/16/razocharovanie.html (дата обращения: 23.03.2014).

10. Smith P. R. Emarketing Excellence: Planning and Optimizing your Digital Marketing / P. R. Smith, D. Chaffey, Butterworth Heinemann, UK, 2012. 640 p.

11. Мхитарян С. В. Отраслевой маркетинг: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2006. 464 с.

12. Романов А. А., Тультаев Т. А. Информационно-коммуникационные технологии: сферы использования в маркетинге: монография. М.: МЭСИ, 2014. 130 с.

13. Китова О. В. Управление эффективностью маркетинга: методология и проектное моделирование. М.: ИНФРА-М, 2010. 328 с.

14. Features of online marketing communications and their classification / R. V. Kaptyukhin, A. A. Romanov, O. N. Zhidkova, L. A. Danchenok // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 27. Issue 13A. P. 131—136.

15. Тинякова В. И., Уварова Е. А. Особенности проведения маркетинговых исследований в социальных медиа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 188—193.

16. Каптюхин Р. В. Использование методик креативности при создании рекламы // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 32. С. 8—13.

17. Тультаева И. В. Современное состояние и тенденции развития мобильного Интернета // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 4. С. 194—196.

18. Шурчкова Ю. В. Интернет как среда формирования комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 2. С. 66—69.

19. Копасовская Н. Г., Подольская Т. О., Соловьева Л. В. Малобюджетная реклама в условиях кризиса: возможности сети Интернет // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4. С. 131—133.

20. Млынко И. М. Маркетинговые решения на предприятии: уровни принятия и приоритетные задачи // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 212—216.

21. Шкляр Т. Л. Провокационная реклама как короткий путь к потребителю // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 33. С. 81—85.

REFERENCES

1. Akimova O. E. Modern tools of marketing communications // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. № 9. P. 85–91.

2. Kaptyukhin R. V. Features of online marketing communications and their classification // Transport business of Russia. 2013. № 6—2 (109). P. 100–101.

3. Kaptyukhin R. V., A. A. Romanov Prospects of development of electronic mass media // Economics and modern management: theory and practice. 2014. No.33. P. 15–20.

4. Kiselev V. M., Krasyuk I. N., Plyucheva L. V. Modeling the process of marketing communications // Marketing. Center of marketing research and management. 2008. № 2. P. 50–58.

5. Marketing communications: textbook / Edited by I. N. Krasyuk. M.: INFRA-M, 2014. 271 p.

6. Lorenz V. A., Reznichenko S. Integrated marketing communications in the Internet // Scientific Bulletin of the Moscow State Mining University. 2012. № 6. P. 62–68.

7. Marketing. Tutorial and workshop: textbook for undergraduate students / Edited by L. A. Danchenok. M.: YURAYT, 2014. 486 p.

8. Sorokin D. B. Management of Internet marketing communications in banking in Russia: dissertation of the candidate of economic sciences. M., 2005. 198 p.

9. Internet in Russia: dynamics of penetration. Winter 2013/2014 // The Fund «Public opinion» [Electronic resource]. URL: http://psygrad.ru/slovar/16/razocharovanie.html (date of viewing: 23.03.2014).

10. Smith P. R. Emarketing Excellence: Planning and Optimizing your Digital Marketing / P. R. Smith, D. Chaffey, Butterworth Heinemann, UK, 2012. 640 p.

11. Mkhitaryan S. V. Industry marketing: textbook. M.: Eksmo, 2006. 464 p.

12. Romanov A. A., Tultaev T. A. Information and communication technologies: applications in marketing: monograph. M.: MESI, 2014. 130 p.

13. Kitova O. V. Performance of the marketing management: methodology and design modeling. M.: INFRA-M, 2010. 328 p.

14. Features of online marketing communications and their classification / R. V. Kaptyukhin, A. A. Romanov, O. N. Zhidkova, L. A. Danchenok // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 27. Issue 13A. P. 131—136.

15. Tinyakova V. I., Uvarova E. A. Features of marketing research in the social media // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 188–193.

16. Kaptyukhin R. V. Use of techniques of creativity when creating advertising // Economics and modern management: theory and practice. 2013. № 32. P. 8–13.

17. Tultaeva I. V. Modern condition and tendencies of development of the mobile Internet // Economics, statistics and Informatics. Bulletin of the HCWM. 2012. № 4. P. 194–196.

18. Surchkova Yu. V. Internet as a medium of formation of complex integrated marketing communications // Actual problems of the humanities and natural sciences. 2011. № 2. P. 66–69.

19. Kopasovskaya N. G., Podolskaya T. O., Solov'eva L. V. Low-budget advertising in conditions of crisis: possibilities of the Internet // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4. P. 131–133.

20. Mlynko I. M. Marketing solutions at the enterprise: levels of acceptance and priority tasks // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 212–216.

21. Shklyar T. L. Provocative advertising as a short way to the consumer // Economics and modern management: theory and practice. 2014. № 33. P. 81–85.

УДК 331.1
ББК 65.011.15

Starovojtova Natalya Petrovna,
post-graduate student of the department
of management and marketing
of Omsk State Agrarian University
named after P. A. Stolypin,
Omsk,
e-mail: st_natali@osha.ru

Старовойтова Наталья Петровна,
аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
Омского государственного аграрного
университета им. П. А. Столыпина,
г. Омск,
e-mail: st_natali@osha.ru

Stukach Viktor Fedorovich,
doctor of economics, professor of the department
of management and marketing
of Omsk State Agrarian University
named after P. A. Stolypin,
honored worker of higher school of the Russian Federation,
Omsk,
e-mail: victecon@gmail.com

Стукач Виктор Федорович,
д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента
и маркетинга Омского государственного аграрного
университета им. П. А. Столыпина,
заслуженный работник высшей школы
Российской Федерации,
г. Омск,
e-mail: victecon@gmail.com

СЕТЕВАЯ ТОРГОВЛЯ В РЕГИОНЕ: ОТ КОНФЛИКТА К СОТРУДНИЧЕСТВУ

NETWORK TRADE IN THE REGION: FROM CONFLICT TO COOPERATION

В России растет объем торговли через сетевые форматы при наличии конфликта интересов торговых сетей и производителей продуктов питания. Для устранения конфликта предлагаются меры регулирования: заключать соглашения между ведомствами территории, производителями местной продукции и сетевыми структурами о закупке у них фиксированной доли от объема оборота данной группы товаров, о «полочном» пространстве для продукции местного производства, что снизит остроту противоречий. Предлагается использовать потенциал сетей для поддержки местного сельского хозяйства в рамках «зеленой корзины» в системе социального питания. В рамках реализации пилотных проектов рассматриваются возможности координации действий участников рынка, формирования инфраструктуры пригородного хозяйства, развития пищевого кластера.

The sales volume through the networks is growing in Russian in presence of the conflict of interests of the trade networks and the foodstuff producers. The following regulation measures are proposed for settling the conflict: making contracts between the regional departments, producers of the local goods and network structures for purchasing the fixed share of the certain group of goods turnover, about the «shelf» space for the goods of local production, which will reduce the acuteness of contradictions. It is proposed to use the network potential for supporting the local agriculture within the frame of the «green basket» in the system of social catering. The possibility of coordination of the activity of the market participants is examined within the implementation of the pilot projects, as well as establishing of the suburban farming infrastructure and development of the foodstuff cluster.

Ключевые слова: конфликт интересов, торговые сети, потребительский рынок, социальное питание, агропищевой кластер, инфраструктура, стратегия развития территории, пригородное хозяйство, Омская область, государственная поддержка.

Keywords: conflict of interests, trade networks, consumer market, social catering, pilot project, agricultural food cluster, infrastructure, territory development strategy, suburban farming, Omsk region, state support.

Введение. В настоящее время потребительский рынок представляет собой динамично развивающийся сектор экономики региона. Его состояние определяет социально-экономическую ситуацию, уровень общего благосостояния и качества жизни населения. Нормами ВТО введены ограничения объемов государственной поддержки производителям продовольствия. Суть мер, согласованных странами — членами ВТО, — это правила игры, устанавливающие относительно равные условия для конкурентного взаимодействия между участниками рынка. Государственная поддержка при этом рассматривается как внешняя сила, нарушающая конкурентные условия рыночной среды.

В мировой практике появились новые формы поддержки населения, не нарушающие условия ВТО. Одно из направлений обеспечения доступа широких слоев населения к продовольствию — внутренняя продовольственная помощь в виде системы государственной социальной поддержки населения, направленной на улучшение питания и достижение его сбалансированности.

Цель — рассмотреть противоречия участников регионального продовольственного рынка, оценить возможности взаимодействия товаропроизводителей и торговых сетей в использовании их мощностей для распределения ресурсов, предназначенных для социального питания. Обосновать необходимость соглашений о фиксированной доле товаров

местных товаропроизводителей, о развитии пригородной инфраструктуры мегаполиса, трансформации конфликтных отношений в отношения кооперации и сотрудничества.

При наличии экономических противоречий у сельских товаропроизводителей и переработчиков сырья с торговыми сетями ставится задача не усиливать конфронтацию, так как невозможно противостоять процессам глобализации, а методами регулирования создавать предпосылки для сотрудничества, повышать качество торгового обслуживания населения. Представляется своевременным рассмотрение возможности скоординированного использования потенциала торговых сетей в системе обеспечения населения социальным питанием.

Значимость проблемы определяется объемами адресной продовольственной помощи населению. По ориентировочным расчетам, число потребителей социального питания в России составляет 32,5 млн человек. Адресной продовольственной поддержкой может быть охвачено еще до 15 млн малоимущих граждан. Потенциальная емкость рынка социального питания и продовольственной помощи составляет 640 и 150 млрд рублей в год соответственно [1]. При рациональной организации производства российскими предпринимателями эти объемы могут сформировать стабильный долгосрочный спрос на продукцию отечественного АПК. Таким образом, функционирование системы внутренней продовольственной помощи требует значительных объемов продовольствия (до 20% от внутреннего потребления, включая импорт). Это вызывает необходимость изменения приоритетов в развитии отечественного АПК, изменения структуры и объемов финансирования отраслей и производств, связанных с внутренней продовольственной помощью.

Под социальным питанием понимается организация питания отдельных групп населения за счет или с участием бюджетов различных уровней непосредственно в государственных и муниципальных учреждениях. Адресная продовольственная поддержка может осуществляться путем бесплатного или льготного предоставления: питания в сети специализированных предприятий общественного питания; пищевых продуктов установленного ассортимента в предприятиях торговли (социальных магазинах или специализированных отделах обычных магазинов); иными способами.

Помимо указанного выше для сельской местности актуальным механизмом адресной продовольственной поддержки может стать бесплатное (льготное) предоставление семян, саженцев, кормов для сельскохозяйственных животных и их молодняка. Получателями внутренней продовольственной помощи могут стать: дети из малоимущих и многодетных семей, в том числе обучающиеся в образовательных учреждениях; малоимущие беременные и кормящие женщины; малоимущие пенсионеры и инвалиды; иные категории лиц по решению соответствующих органов государственной власти.

Чтобы судить о возможных масштабах помощи населению в рамках программ социального питания отдельного региона, приводим расчетные данные по объему и стоимости поставок продовольствия в учреждения социального питания региона, выполненные заинтересованными министерствами Правительства Омской области (табл.). Из этих данных видно, что система внутренней продовольственной помощи требует значительных объемов продовольствия.

Таблица

Объем и стоимость поставок продовольствия в учреждения социального питания Омской области

	Стоимость закупаемой продукции, тыс. рублей	Объем закупок продукции, тонн, в год	в т. ч. отечественного производства, %	в т. ч. местного производства, %
Хлебные продукты	203356	11846	100	100
Картофель	157573	10755	100	100
Овощи и бахчевые	270856	15173	90	98
Фрукты и ягоды	346578	7290	40	0
Мясо и мясопродукты	961278	6497	98	90
Молоко и молочные продукты	840920	15595	100	100
Яйца, шт.	4389779	1097033	100	100
Рыба и рыбопродукты	12431	142	100	0
Сахар и кондитерские изделия	151516	2911	100	10
Масло растительное и другие жиры	39780	663	98	0

По данным министерства труда и социального развития Омской области, министерства образования Омской области.

В последние годы получило развитие новое направление в формировании институциональной структуры торговли продовольствием в стране. Суть состоит в том, что изменилась архитектура всей системы продвижения товаров от их производителей до конечного потребителя, связанная с активным захватом потребительского рынка торговыми сетями. По России доля продаж через сетевые форматы в общем обороте розничной торговли в 2012 году достигла 19,5% против 18,5% в 2011 году. Динамика этого процесса в регионах России различна. Например, в Омской области сетевая торговля развивается опережающими темпами (прирост соответственно 21,7 и 18,8%).

На территории Омского региона деятельность осуществляет около 2000 объектов розничной торговли и общественного питания, из них — 44 гипермаркета, 209 супермаркетов, 349 магазинов и мини-маркетов, 16 рынков.

Оборот розничной торговли по области в 2012 году составил 263914,9 млн рублей. Рост составил 109,7% к объему предшествовавшего года.

В регионе широко представлены розничные торговые сети регионального, межрегионального и международного уровня. Магазины розничных торговых сетей продолжают открываться в районах области. В 2012 году расширилась сеть супермаркетов ООО «Компания Холидей», ЗАО «Тандер», ООО «Холлифуд». Годовой оборот розничной торговли торговых сетей в 2012 году по сравнению с 2011-м растет опережающими темпами — составил 125,0%. В связи с отсутствием активной политики в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд по поддержке отечественного производства продовольствия доля импорта, реализуемого в сетевых структурах, постоянно возрастает. Тенденция продолжается. По сути, сохраняется наследие плановой экономики, когда, как отмечает ряд авторов, обеспечением населения продовольствием, привезенным из-за рубежа, мы поддерживали устойчивость товаропроизводителей других стран, обеспечивая им создание дополнительных рабочих мест. Эти преобразования снизили устойчивость большинства российских сельскохозяйственных предприятий, привели к разбалансированности отечественных продовольственных и сырьевых рынков [2]. В условиях членства России в ВТО средства, выделяемые из государственных и муниципальных бюджетов на внутреннюю продовольственную помощь, и в новых условиях будут все больше работать на поддержку иностранных производителей, поскольку страна происхождения продуктов питания не имеет значения для сетевых торговых структур.

Вхождение на потребительский рынок мегаполиса торговых сетей породило специфические проблемы. Своеобразным социально-экономическим барьером стал конфликт интересов местных производителей продовольствия и торговых сетевых систем [3; 4]. В этой связи есть необходимость рассмотреть научно-методические аспекты проблемы влияния сетевых форматов торговли на экономику России. Наступление крупных сетевых систем в розничной торговле (ритейла) широко освещается в литературных источниках. Одни указывают на прогрессивную его роль, связанную с созданием условий для доступа населения к товарам повседневного спроса [5]. Другие видят угрозы, считают, что торговые сети заняли место, которое в прежнюю эпоху занимали промышленные монополии, а их влияние на экономику беспрецедентно, создает угрозу экономическому росту и благосостоянию общества [3; 6]. По мнению А. Н. Крамарева, международные розничные сети в завоевании и закреплении на региональных рынках придерживаются стратегии, включающей три этапа. На первом этапе (захват рынка) сетевые супермаркеты за счет низких розничных цен перераспределяют платежеспособный спрос населения в свою пользу, приучают покупателей к сети. Это приводит к уходу с рынка конкурентов, закрытию магазинов, незаметному на фоне внимания к открытию новых супермаркетов. При этом убыточные цены могут компенсироваться доходами сети на других рынках, где ее положение уже закреплено. На втором этапе (подчинение местного производства) — путем экономии затрат за счет возможности давления на местных поставщиков, отказа от их поставок (сети приводят за собой на новые рынки производителей, с которыми уже налажено сотрудничество), снижения отпускных цен или навязывания невыгодных условий договора. Третий этап (монополизация рынка) — сети, используя доминирующее положение на рынке, повышают розничные цены.

Зарубежная практика демонстрирует меры противостояния негативным проявлениям деятельности международных сетей как со стороны конкурентов, так и со стороны государства. Одним из таких способов, например, в Швеции был процесс объединения представителей национальной торговли и промышленности, что в определенной степени помогло защитить интересы собственных предприятий и обеспечить стабильность рынка. В США известны случаи ограничений для международных торговых сетей в виде предельного размера торговых площадей. В Лос-Анджелесе (США), например, городские власти в связи с обеспокоенностью за судьбу местных супермаркетов и предприятий торговли после выхода на рынок розничных гигантов Wal-Mart, Kmart and Costco и строительством ими крупных торговых моллов приняли решение ограничить предельный размер торговых площадей для продажи продуктов питания. Так, в торговых центрах с общей торговой площадью более 15000 кв. м для продажи продуктов питания не разрешается отводить более 7,5% от общей торговой площади. Это один из примеров, когда власти стран, городов пытаются законодательно защитить предприятия, работающие и уплачивающие налоги в местные бюджеты [6].

Рассматривая укрупнение торговых структур как объективный процесс, связанный с глобализацией, Правительство России, регионы принимают меры по преодолению негативных тенденций, формируют Концепцию мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» ВТО. В Концепции заложена идея поэтапного расширения государственных гарантий (обязательств) в области внутренней продовольственной помощи населению, нуждающемуся в пищевых продуктах [1]. С одной стороны, решается задача снижения уровня бедности путем обеспечения приоритетной поддержки нуждающимся, не имеющим достаточных средств для здорового питания. С другой — производители и переработчики сельскохозяйственной продукции получают стабильный долгосрочный заказ на свою продукцию. В Концепции сформированы экономические стимулы, необходимые для притока капитала в развитие производственной и товаропроводящей инфраструктуры системы внутренней продовольственной помощи.

Например, в Омском регионе конфликт интересов сельских товаропроизводителей и торговых сетевых структур контрастно проявился в процессе реализации долгосрочной целевой программы «Развитие торговли на территории города Омска на 2011—2015 годы». Суть состоит в снижении эффективности вводимых местными предпринимателями торговых площадей. Ежегодно увеличивается количество торговых площадей, но часть из них остаются не востребованными местными предпринимателями, так как содержание собственных торговых площадей нерентабельно. По технико-экономическим параметрам традиционно эксплуатируемые мощности местных предпринимателей значительно уступают сетевым структурам. Когда на рынок региона зашли крупные сетевые игроки, такие как «АШАН», «Лента», «Магнит», «Холидей», с ними не выдержали конкуренции и ушли с регионального рынка многие торговые предприятия.

В этой ситуации фактически происходит ограничение доступа местных продуктов на прилавки сетей. Производителям очень сложно встроиться в их жесткую централизованную систему. Сети отдают предпочтение тем поставщикам, которые могут предложить широкий ассортимент товаров.

Очень важен масштаб (как минимум более 100 наименований), так как большие поставки помогают снизить затраты на логистику и упростить работу сетей с поставщиками.

В регионе не все местные производители могут обеспечить поставку сетевым структурам широкого ассортимента. Местные производители нередко подвергаются еще и искусственным ограничениям со стороны торговых сетей. Речь идет об установлении сетями определенного бонуса за позиционирование товара на полках торговых предприятий, а производители не могут за это платить. Торговые сети берут на реализацию продукцию с большим сроком годности, однако местные товаропроизводители, выпускающие продукты из натурального сырья, никак не могут предоставить молочные, мясные и другие продукты, хранящиеся по 1,5—2 месяца. Другая проблема — ценовая политика сетей. Завозные продукты стоят зачастую дешевле, и реализовать их, по мнению управляющих супермаркетов, проще. Однако качество продуктов нередко уходит на второй план, что нельзя назвать цивилизованной торговлей.

С целью расширения возможностей для местных товаропроизводителей реализовывать свои товары и конкурировать с сетевыми структурами органы государственного и муниципального управления осуществляют меры по обеспечению доступа к товару, устранению с рынка неэффективных посредников. В Омске и районах регулярно проводятся ярмарки, мероприятия в рамках акции «Покупай омское!» [7].

Реализуется названная выше городская программа по основным параметрам динамики развития торговли. В целях содействия сельхозпроизводителям области в реализации произведенной продукции и насыщении потребительского рынка качественным продовольствием местного производства департаментом городской экономической политики администрации Омска на территории города организовано проведение социальных ярмарок «Омские продукты — омичам», которые пользуются популярностью у жителей города. На ярмарках сельхозпроизводители региона представляют без посредников свою продукцию, отличающуюся высоким качеством и доступными ценами.

В связи с наличием экономических противоречий у сельских товаропроизводителей и переработчиков сырья с торговыми сетями ставится задача не устранять с рынка либо усиливать конфронтацию, а методами регулирования создавать предпосылки для сотрудничества, повышать качество торгового обслуживания населения, так как невозможно противостоять объективно развивающимся процессам глобализации.

Правительство Омской области для продвижения на рынок местных продуктов и поддержки производителей использует механизмы, призванные обеспечить возможность приобретать продукцию, произведенную в регионе. Администрации города и области на протяжении последних лет предпринимают меры по развитию инфраструктуры продовольственного рынка, формированию маркетингово-логистических систем, развитию инфраструктуры рыночной информации, стимулированию ярмарочной деятельности, проведению выставок и др. При формировании продовольственных цепочек принимаются меры по выявлению и устранению неэффективных посредников. Необходимость обеспечения населения региона продовольствием ставит проблему поиска наиболее выгодных источников пополнения каналов товародвижения локальных продовольственных рынков качественной продукцией, производимой в ближайших с городом аграрных зонах, по принципам минимизации транспортных издержек и тяготения к рынкам сбыта [6].

В настоящих условиях нужна новая, более эффективна форма работы, которая бы реально помогла в решении проблемы доступности местных продуктов для населения, поддержанию местных производителей, продвижению продукции на региональном рынке. Здесь важно стимулировать торговые организации в реализации продукции местного производства. Анализ показывает, что по параметрам цена/качество местная продукция в ряде случаев не уступает привозному товару, соответствует стандартам, пользуется спросом у населения.

В связи с беспрецедентными объемами и особой спецификой решаемых задач Правительство РФ на основе механизмов внутренней продовольственной помощи запустило программу пилотных проектов, имеющих своей целью оценку эффективности мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Минсельхозом России принято решение о реализации в 2013—2015 годах пилотных проектов в пяти субъектах страны. Омская область, единственный регион в Сибирском федеральном округе, включена в перечень регионов, отобранных для реализации проекта [7].

В процессе реализации проекта предполагается решение задач, связанных с апробацией различных мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции; проверкой механизмов, обеспечивающих продвижение и трансформацию пищевой продукции. При этом будет отслеживаться динамика развития производственной и товаропроводящей инфраструктуры. Что особенно важно, потребуется применять нетрадиционные для российского населения способы использования современных электронных платежных систем, ориентированных на отечественного товаропроизводителя; оценка перспективности механизмов внутренней продовольственной помощи для поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции.

Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года ориентирует муниципальные образования региона на развитие рыночной инфраструктуры, внутреннюю продовольственную помощь для обеспечения эффективной поддержки местных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Инфраструктура системы социального питания на уровне мегаполиса будет включать индустриальный комбинат питания, производящий по специальным технологиям готовые блюда и полуфабрикаты с пролонгированными сроками годности; производственно-логистический центр, использующий для компоновки рационов полуфабрикаты, произведенные как собственными силами, так и на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности региона.

Нужды сельского поселения в сфере социального питания предполагается обслуживать мощностями центра, использующего как привозные полуфабрикаты, так и продукцию собственного производства. На селе в этой сфере деятельность органов самоуправления должна быть направлена на развитие кооперации и вовлечение в систему внутренней продовольственной помощи малых форм хозяйствования, личных подсобных хозяйств.

На стадии формирования Концепции, а также по временным периодам необходимо использовать набор показателей для оценки эффективности выполненной работы. Состояние системы внутренней продовольственной помощи должно оцениваться по набору показателей (индикаторов) по науч-

но обоснованной методике их сбора, обработки и анализа. В указанный набор показателей авторы Концепции включили следующие:

— удельный вес отечественных пищевых продуктов в общем объеме продовольственных ресурсов, поставляемых в систему внутренней продовольственной помощи, в том числе местного производства, в %;

— объем государственных (муниципальных) закупок продовольствия и услуг для системы внутренней продовольственной помощи, в том числе по прямым договорам с производителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции, а также у субъектов малого и среднего предпринимательства, млн рублей/тыс. тонн;

— охват целевых категорий граждан внутренней продовольственной помощью, в %;

— объем внутренней продовольственной помощи, млн рублей/тыс. тонн;

— уровень достижения рациональных норм потребления, в %.

Набор индикаторов для анализа и оценки эффективности проектов включает: объем поставок продукции местных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции в систему внутренней продовольственной помощи, тыс. тонн. Результативность инфраструктуры предполагается оценивать по показателям:

— удельный вес реализации продукции для системы внутренней продовольственной помощи через производственную и товаропроводящую системы, в %;

— прирост выручки организаций производственной и товаропроводящей инфраструктуры в систему внутренней продовольственной помощи, %.

В рамках реализации экономически значимых региональных программ перспективным представляется оказание государственной поддержки, предусматривающей возмещение части затрат в себестоимости продукции. Например, снижение издержек по логистической составляющей может применяться для снижения стоимости социально значимых видов продовольствия (питания) для целевых потребителей (в этом случае выделяемые средства могут рассматриваться как внутренняя продовольственная помощь).

В регионах России накоплен положительный опыт по социальной поддержке населения. Найдены решения для ряда сложных проблем, касающихся экономики, технологии, организации процесса социальной помощи в масштабах крупного городского хозяйства (Москва, Санкт-Петербург, Мордовия, Тамбовская, Мурманская, Новосибирская, Омская области). Есть примеры успешной работы обеспечивающей инфраструктуры. Например, в Кировской области функционирует крупный вертикально интегрированный агропромышленный холдинг «Дороничи», включающий производство продукции растениеводства и животноводства, переработку мяса и молока, а также собственную торговую сеть. С 2012 года на базе холдинга ведется строительство современного комбината готовых блюд с пролонгированным сроком хранения по французской технологии SOUSVIDE для организации социального и корпоративного питания в регионе.

В Пензенской области на базе Пензенского колледжа пищевой промышленности и коммерции в 2011 году создана региональная стажировочная площадка для обучения специалистов, обеспечивающих совершенствование организации школьного питания, утверждена долгосрочная целевая программа «Совершенствование организации питания обучающихся муниципальных общеобразовательных учреждений города Пензы на основе внедрения новых технологий приготовления пищи на 2011—2013 годы».

В Омской области правительством региона утверждена программа по развитию системы внутренней продовольственной помощи, которая гарантирует доступность качественного питания для всех слоев населения. Ее реализации предусматривает выстраивание и отработку новой системы питания на базе продукции местного производства. Основным здесь является создание пилотных производственно-логистических центров, начиная с их строительства и заканчивая отработкой системы управления и схемы бизнес-процессов. В дальнейшем предполагается выстроить систему логистики от поставщиков к потребителям, включающую разработку схем взаимодействия предприятий. Ведутся переговоры с торговыми сетями и рассматриваются совместно с банковскими структурами возможности разработки системы применения электронных карт, а также их эмиссия.

Планируется создание отдельной структуры, консолидирующей средства как областного, так и федерального бюджета, которые будут направлены на развитие социального питания и оказание внутренней продовольственной помощи по направлениям здравоохранения, социального развития и образования, а также для оказания господдержки перерабатывающим предприятиям. Все это будет способствовать насыщению продовольственного рынка, а также обеспечению всех мероприятий программы внутренней продовольственной помощи.

Заключение

1. Существуют экономические противоречия у сельских товаропроизводителей и переработчиков сырья с крупными торговыми сетями. Перед органами государственной власти и местного самоуправления стоит задача не препятствовать либо устранять сетевые структуры с рынка, усиливая конфронтацию, а методами регулирования создавать предпосылки для сотрудничества, повышать качество торгового обслуживания населения, поскольку невозможно противостоять объективно развивающимся процессам глобализации.

2. Представляется целесообразным на региональном уровне заключать соглашения между заинтересованными ведомствами, производителями местной продукции и крупными сетевыми магазинам. В форме укрупненных согласованных нормативов фиксировать в договорах объемы и качество продукции. В товарообороте сетевых структур предусматривать обязательство принять у товаропроизводителей долю от объема оборота данной группы товаров, предусматривать «полочное» пространство для выгодного размещения продукции местных товаропроизводителей.

3. Развивать институты и организации пригородной инфраструктуры агропродовольственного рынка мегаполиса, развивающегося в составе агропродовольственного кластера. Создание координирующей структуры в департаменте городской экономической политики администрации мегаполиса позволит смягчить остроту конфликта интересов торговых сетей, переработчиков сырья и сельских товаропроизводителей региона путем соглашений, взаимодействия в процессе размещения ресурсов социального питания.

4. Принять меры к использованию в регионах имеющегося в России передового опыта. Внедрять современные электронные платежные системы, используемые в том числе для льготного приобретения товаров в сети аккредитованных магазинов. Организовать участие и согласованную работу основных субъектов продовольственного рынка в составе формируемых в регионе институтов развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» ВТО [Электронный ресурс]. URL: http://mcx.ru/documents/document/show/23333.htm/ (дата обращения: 08.12.2013).

2. Ващенко А. Н. Особенности экономической устойчивости аграрного производства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 66—68.

3. Анализ положения крупных торговых сетей на розничном рынке продовольствия Санкт-Петербурга и практики их взаимодействия с предприятиями — поставщиками продовольствия [Электронный ресурс]. URL: http://www.pandia.ru/text/77/210/86214.php/ (дата обращения: 27.11.2013).

4. Неганов С. А., Неганова И. С. Взаимоотношения товаропроизводителей и розничных сетей на региональном продовольственном рынке // Экономика региона. 2012. № 4. С. 100—108.

5. Аборвалова О. Н. Сетевые технологии в российской торговле // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2. С. 106—108.

6. Крамарев А. Н. Стратегии завоевания международными розничными сетями региональных рынков // Консалтинговая компания «Стенли Соммерсби» [Электронный ресурс]. URL: http://rudocs.exdat.com/docs/index-215896.html?page=4 (дата обращения: 17.12.2013).

7. Реализация пилотного проекта Омской области поддержки АПК рассмотрена на федеральном уровне [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/18225.285.htm/ (дата обращения: 20.01.2014).

8. О Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года: Указ Губернатора Омской области от 24 июня 2013 года № 93 [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/hotlaw/omsk/482493/ (дата обращения: 24.07.2013).

9. Стукач В. Ф. Региональная инфраструктура АПК. М.: КолосС, 2012. С. 166—178.

REFERENCES

1. The concept of measures to support domestic producers and processors of agricultural products on the basis of the internal mechanisms of food aid within the «green basket» of the WTO [Electronic resource]. URL: http://mcx.ru/documents/document/show/23333.htm/ (date of viewing: 08.12.2013).

2. Vashenko A. N. Features of economic sustainability of agricultural production // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 66–68.

3. Analyze position of large retail chains in the retail food market in St. Petersburg and the practice of their interactions with businesses – food suppliers [Electronic resource]. URL: http://www.pandia.ru/text/77/210/86214.php/ (date of viewing: 27.11.2013).

4. Neganov S. A., Neganova I. S. Inter-relations of manufacturers and retailers at the regional food market // Economics of the region. 2012. № 4. P. 100–108.

5. Aborvalova O. N. Network technology in the Russian trade // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2. P. 106-108.

6. Kramarev A. N. Strategy of conquering of the regional markets by the international retail networks // Consulting company «Stanley Somersby» [Electronic resource]. URL: http://rudocs.exdat.com/docs/index-215896.html?page=4 (date of viewing: 17.12.2013).

7. Implementation of the pilot project of Omsk region for supporting the agricultural-industrial complex has been examined at the federal level [Electronic resource]. URL: http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/18225.285.htm/ (date of viewing: 20.01.2014).

8. On the strategy of socio-economics development of Omsk region till 2025: Decree of the Governor of Omsk region dated June 24, 2013 № 93 [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru/hotlaw/omsk/482493/ (date of viewing: 24.07.2013).

9. Stukach V. F. Regional infrastructure of agricultural-industrial complex. M.: ColosS, 2012. P. 166–178.

УДК 338.48:332.1
ББК 65.433:65.04

Belikova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department
of financial and economic disciplines
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: polabel@mail.ru

Syrbu Anzhelika Nikolaevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of management, marketing and production
arrangement
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: surbyan@mail.ru

Беликова Екатерина Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: polabel@mail.ru

Сырбу Анжелика Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента, маркетинга
и организации производства
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: surbyan@mail.ru

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE FACTORS OF THE VOLGOGRAD REGION RESOURCES FORMATION

В статье рассмотрен культурно-исторический потенциал Волгоградской области. В изучении туристско-рекреационного потенциала региона необходимо опираться на системный подход, позволяющий определить комплексную оценку факторов формирования туристско-рекреационного потенциала с учетом их взаимосвязей. Выявление факторов, детерминирующих развитие регионального туризма, базируется на необходимости учета при оценке туристско-рекреационного потенциала Волгоградской области природных, климатических, культурно-исторических, социальных факторов, а также материально-технической базы развития регионального туризма. Рассмотрены проблемы развития туристской индустрии Волгоградской области. Основной проблемой, сдерживающей развитие туризма в Волгоградской области, является низкий уровень развития туристской инфраструктуры региона.

The article describes the cultural and historical potential of Volgograd region. The study of the tourism potential of the region should be based on a systematic approach that allows determining the comprehensive assessment of the factors of the tourist-recreational potential with regards to their interactions. Identification of the factors determining development of the regional tourism is based on the need of taking into account the natural, climatic, cultural, historical, and social factors, as well as logistical base of development of the regional tourism when assessing the tourist-recreational potential of Volgograd region. The issues of development of the Volgograd region tourist industry have been examined. The main problem hindering the Volgograd region tourism development is the low level of development of the tourist infrastructure of the region.

Ключевые слова: туризм, потенциал, культурное наследие, социально-культурный институт, музеи, индустрия туризма, рекреационный потенциал, природо-ориентированный туризм, поток туристов, экономический эффект, социальная эффективность, туристическая инфраструктура.

Keywords: tourism potential, cultural heritage, socio-cultural institution, museums, tourism industry, recreational potential, nature-oriented tourism, tourist flow, economic effect, social effectiveness, tourist infrastructure.

Объекты культурного наследия, в том числе расположенные на территории Волгоградской области, — духовный, культурный, экономический и социальный капитал невозместимой ценности.

Современная цивилизация осознала высочайший потенциал объектов культурного наследия, необходимость их сбережения и эффективного использования как одного из важнейших ресурсов мировой экономики.

Утраты объектов культурного наследия невосполнимы. Любые потери объектов культурного наследия неизбежно отразятся на всех сторонах жизни нынешнего социума и будущих поколений, приведут к духовному обнищанию, разрывам исторической памяти, утрате самоидентификации.

Объекты культурного наследия не могут быть компенсированы ни развитием современной культуры, ни созданием новых, даже более значительных произведений. Накапливание и сохранение объектов культурного наследия — основа развития личности, общества, государства и цивилизации.

В Волгоградской области 42 объекта культурного наследия федерального (общероссийского) значения (в их числе 5 объектов археологии, 1 объект архитектуры, 36 памятников истории и искусства) охраняется государством. Среди них уникальная стоянка неандертальского человека (Волгоградская стоянка), возраст которой около 100 тысяч лет, Царевское городище в Ленинском муниципальном районе — «Развалины Сарай-Берке (Новый Сарай)», отождествляемое со второй столицей Золотой Орды — городом Сарай ал-Джедид, Водянское городище в Дубовском муниципаль-

ном районе, соотносимое с крупным торговым центром — городом Бельджаменом, всемирно известный историко-мемориальный комплекс «Героям Сталинградской битвы» на Мамаевом кургане.

2646 объектов культурного наследия имеют статус регионального значения (в их числе 1222 объекта археологии, 379 объектов архитектуры, в том числе 54 культовых сооружения, 1045 памятников истории и искусства). В их числе древние курганы, интересные градостроительные комплексы и сооружения, построенные в стиле барокко, классицизма, эклектики, модерна, конструктивизма и неоклассицизма, мемориалы, посвященные защитникам Отечества.

На территории Волгоградской области 17 поселений подлежат государственной охране, так как являются исторически населенными местами Российской Федерации.

По итогам инвентаризации памятников, посвященных военной истории, Великой Отечественной войне и Сталинградской битве, проведенной в 2009—2012 годах на территории 32 муниципальных районов и 6 городских округов Волгоградской области, выявлено, что порядка 15% от общего количества мемориальных объектов нуждаются в проведении капитального ремонта, реконструкции или замене на сооружения из прочных и долговечных материалов.

Уничтожается распашкой земель и используется в активном севообороте территория 85% памятников археологии, находящихся на территории Волгоградской области. Аварийными в Волгоградской области являются многие древние храмы и монастырские комплексы, относящиеся к памятникам истории и культуры. В регионе большое количество зданий, являющихся памятниками архитектуры и градостроительства, нуждается в проведении мероприятий по их сохранению.

Еще одним социально-культурным институтом являются музеи, где сохраняются движимые памятники истории, культуры и искусства, играющие важную роль в духовном развитии человека. Они осуществляют широкий спектр социальных функций: образовательную, воспитательную, просветительную, досуговую.

Музеи способны не только сохранять ценности и обеспечивать к ним доступ граждан, но и создавать инновационные культурные продукты, события и смыслы.

В Волгоградской области существует 365 музеев, из них 5 государственных (1 федеральный музей-заповедник), 33 муниципальных, 22 корпоративных, 8 музеев истории вузов, 297 музеев средних учебных заведений.

В 2012 году государственными и муниципальными музеями Волгоградской области было представлено 823 выставки, и количество посетителей составило 810300 человек.

В настоящее время особенно остро стоит вопрос финансирования отрасли. Уровень финансирования музейной сети Волгоградской области не позволяет предусматривать выделение средств на приобретение новых экспонатов, оборудование фондохранилищ средствами для поддержания микроклимата и приборов контроля температурно-влажностного и светового режимов, организацию экспозиционно-выставочной деятельности.

Во всех 33 муниципальных музеях отсутствуют помещения, отвечающие санитарно-гигиеническим требованиям для работы с музейными коллекциями, музеи не оснащены современным фондовым и экспозиционным оборудованием и финансируются по остаточному принципу. В 4 муниципальных музеях отсутствуют фондохранилища, а в тех, где имеются, площадь настолько ограниченна, что не позволяет проводить комплектование фондов, и существует угроза сохранности музейных предметов. 12 зданий музеев требуют капитального ремонта. Ни один муниципальный музей не обеспечен комплексом современных средств безопасности: автоматическими установками пожаротушения, видеонаблюдения, контроля доступа, сигнализацией в помещениях при подходах к зданиям, предметов (витрин). Не имеют охраны 3 историко-краеведческих музея.

Во всех муниципальных музеях и в 3 государственных музеях отсутствуют программы, обеспечивающие учет предметов музейного фонда Российской Федерации, исключение составляет только государственное казенное учреждение культуры «Волгоградский музей изобразительных искусств им. И. И. Машкова», где внедряется комплексная автоматизированная музейная информационная система.

Нуждается в реставрации более 20000 музейных предметов, что составляет примерно 15% от общего количества предметов музейного фонда. При этом лишь некоторые музеи Волгограда имеют реставрационные мастерские или реставратора.

Экспозиционное оборудование музеев часто не выполняет технических функций по защите экспонатов от вредных воздействий, повреждений и хищений.

Средний возраст работников музеев приближается к пенсионному, отсутствует приток молодых специалистов, владеющих современными информационными технологиями [1].

Таким образом, слабость материально-технической базы музейных объектов — износ зданий, морально и физически устаревшее оборудование не обеспечивает комфортные и безопасные условия для посетителей и работников и сохранность музейных фондов.

Волгоградская область — один из крупнейших регионов Южного федерального округа России, обладающий большим туристским потенциалом. Самым крупным городом данной области является город-герой Волгоград. Несмотря на значительную культурно-историческую значимость данного города, туристские потоки характеризуются как крайне малые и слабо развивающиеся. Туризм в городе играет второстепенную роль, несмотря на то что Волгоград (Сталинград) известен далеко за пределами России как историческое место. На территории Волгограда и Волгоградской области находятся культурно-исторические памятники государственного масштаба. К примеру, монумент «Родина-мать зовет!» вошел в список семи чудес России. Кроме того, Волгоградская область располагает колоссальными природными ресурсами, которые могут и должны быть использованы для развития индустрии туризма в регионе.

Согласно государственному реестру туристских маршрутов в субъекты Российской Федерации основными видами отдыха (туризма) в регионе являются речной и экскурсионный. Данный список, по мнению специалистов, следует дополнить такими видами туризма, как культурно-познавательный, охотничий, рыболовный, событийный, лечебно-оздоровительный и рекреационный. Все эти виды туризма могли бы полноценно развиваться при надлежащем подходе к их организации со стороны региональных властей.

Однако поступательному развитию индустрии туризма и гостеприимства в Волгоградской области мешает не только отсутствие интереса со стороны государственных структур, но и наличие серьезных проблем комплексного характера.

Основной проблемой, сдерживающей развитие туризма в Волгоградской области, является низкий уровень развития туристской инфраструктуры региона. Речь идет не только об отсутствии элементарных дорог высокого качества (эта проблема является наиболее актуальной для Волгограда), но

и об отсутствии надлежащего транспортного обеспечения на территории Волгоградской области. Подвижной состав большинства транспортных предприятий региона (в первую очередь автобусных) оставляет желать лучшего. Большинство автобусов, выполняющих междугородние рейсы внутри страны, представляют собой машины иностранного производства, находящиеся в эксплуатации 20 и более лет. Все это ведет к снижению уровня безопасности туристов и, как следствие, к сокращению туристских потоков.

Одним из важных показателей развития туристской инфраструктуры в регионе является наличие и состояние аэропорта международного класса. Наличие международного аэропорта способствует развитию и увеличению туристических потоков въездного и выездного туризма. Международный аэропорт Волгограда на данный момент нуждается в модернизации технической базы и не отвечает современным требованиям комфорта и качества пребывания пассажиров. В 2013 году началось строительство пассажирского терминала международных воздушных линий общей площадью 6,5 тыс. кв. м. Строительство продлится до I квартала 2015 года. Строительство пассажирского терминала внутренних воздушных линий площадью 9 тыс. кв. м планируется в период с 2015 по 2017 год.

Еще одной проблемой развития и функционирования туристической индустрии Волгоградской области является малое количество гостиниц туристического класса «2—3 звезды». В Волгограде основные гостиницы группы компании «Столия» («Волгоград», «Южный», апарт-отель «Южный», отель Hampton by Hilton Volgograd, «Старт») и другие гостиницы города («Октябрьская», «Интурист») позиционируют себя как гостиницы туристического класса, но при этом не всегда соответствуют европейским требованиям, предъявляемым к гостиницам данной категории. Большое значение имеет и ценовой фактор (средняя стоимость номера 2500—4000 рублей за сутки). Таким образом, гостиницы Волгограда и Волгоградской области целесообразнее отнести к некатегорийным средствам коллективного размещения.

Приходится констатировать, что низкий уровень развития гостиничной индустрии в Волгоградской области не способствует притоку туристов в регион.

Ключевой проблемой, сдерживающей развитие туризма в регионе, является отсутствие рекламы о туристских возможностях Волгоградской области. Для преодоления сложившейся ситуации необходимо создать конкурентоспособный региональный туристский продукт. Для этого необходимо разработать маркетинговую стратегию, которая обеспечивала бы продвижение регионального туристского продукта на внешний уровень. Основой такой маркетинговой стратегии должна стать активная рекламная кампания, которая обеспечила бы информационную поддержку потенциальных туристов. Ключевую роль в этом должна играть региональная власть, так как именно от политической воли последней зависит успех в реализации маркетинговой стратегии по продвижению туристского продукта.

Положительным моментом может являться развитая система общественного питания в Волгограде и Волгоградской области. Уровень развития ресторанной индустрии и системы общественного питания в регионе достаточно высок. Изобилие разнообразных кафе, баров, ресторанов, таверн, пунктов быстрого питания впечатляет. Данный сектор сферы услуг характеризуется высокой степенью конкуренции, что естественным образом отражается на качестве и уровне обслуживания клиентов (туристов).

При наличии развитой индустрии туризма и гостеприимства Волгоград и Волгоградская область могут рассчитывать на значительные социальные и экономические дивиденды. Прежде всего уже давно известно, что развитая индустрия туризма способствует созданию дополнительных рабочих мест. Повышение трудовой занятости населения происходит как на предприятиях первичных услуг (туроператоры, турагенты, транспортные предприятия, предприятия по изготовлению и торговле сувенирной продукцией и т. д.), так и на предприятиях по предоставлению вторичных услуг (предприятия питания вне гостиничного хозяйства, банки, химчистки, лечебные заведения и т. д.). Все это способствует развитию малого и среднего бизнеса.

Развитая индустрия туризма способствует увеличению притока туристов в регион, что, в свою очередь, способствует повышению денежных поступлений в казну области через налоговые отчисления предприятий, задействованных в процессе обслуживания туристов. К слову, денежные поступления от туризма в 2012 году составили 733 млрд долларов (584 млрд евро). Доход от индустрии туризма в развитых странах превышает доход от международной торговли цветными металлами [2]. Зачастую туризм является единственным источником поступления иностранной валюты. При наличии полноценной индустрии туризма в регионе Волгоградская область могла бы рассчитывать на значительные денежные поступления в бюджет области по статье «Туризм».

Развитие индустрии туризма в регионе важно не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения социальной жизни общества. В основе туристической деятельности лежит удовлетворение основных потребностей человека: в отдыхе, общении, познании окружающего мира. Удовлетворение данных потребностей — это прежде всего социальное явление [3].

Также социальная эффективность туристической деятельности включает в себя доступность большинства видов туризма для различных социальных слоев населения (молодежь, семьи с детьми, пенсионеры, люди с ограниченными возможностями). В настоящее время российская индустрия туризма в силу экономических причин практически не учитывает показатели социальной эффективности данной отрасли.

Традиционно при изучении туризма исследовались экономические аспекты деятельности, территориальное перемещение туристических потоков, подготовка кадров для туристического бизнеса. Социологический метод позволяет расшить круг анализируемых проблем туризма как многомерного явления социокультурного пространства. Данный метод позволяет исследовать роль туризма в развитии личности, отношения и восприятия других культур и этносов, межнациональных и международных отношений.

Наличие больших туристских ресурсов у конкретного региона не гарантирует больших туристских потоков. Для развития активного туризма в туристский регион необходимо обеспечить соответствующие экономические, политические и социально-культурные условия, способствующие росту числа приезжих туристов. Для того чтобы туризм стал приносить экономический и социальный доход, нужно активно развивать имеющиеся ресурсы. Необходимо комплексное развитие туристской инфраструктуры области. Это подразумевает не только модернизацию существующих средств размещения (гостиницы), но и развитие сопутствующей инфраструктуры (дороги, транспорт, объекты развлечения и др.).

Проведя анализ рекреационного потенциала Волгоградской области, мы выявили следующие проблемы развития туристской индустрии в регионе.

Анализ нынешней ситуации в туристской сфере Волго-

градской области позволяет выявить следующие основные проблемы внутреннего и въездного туризма в Волгоградской области:

— недостаточно развитая транспортная и инженерная инфраструктура;

— низкий уровень развития туристской инфраструктуры;

— отсутствие в Волгоградской области соответствующих международным требованиям гостиниц туристского класса, то есть категории «2—3 звезды»;

— недостаточное имиджевое продвижение Волгоградской области как привлекательной туристской дестинации, недостаток легкодоступной первичной (привлекающей) и вторичной (организующей) информации;

— невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии, обусловленное низким уровнем подготовки кадров.

Для решения основных проблем волгоградского туризма необходимо:

— внедрять щадящее налогообложение для предприятий, развивающих въездной и внутренний туризм и осуществляющих инвестиции в отрасль;

— повышать уровень подготовки кадров туристической индустрии;

— отладить взаимодействие органов исполнительной власти и предприятий туристской отрасли;

— сделать Волгоградский регион привлекательным для инвестиций;

— создать системы рекламно-информационного обеспечения продвижения волгоградского турпродукта;

Решив только часть этих проблем, можно в скором будущем увидеть увеличение туристического потока в Волгоградский регион.

Одним из необходимых направлений стратегии использования туристско-рекреационного потенциала в социально-экономическом развитии региона является финансовый менеджмент, направленный на увеличение финансовых ресурсов, наращивание объемов капитала и инвестиций. Наиболее важным фактором динамичного развития деятельности любых организаций в туристском бизнесе является инвестирование, позволяющее обеспечить долгосрочную рентабельность. В настоящее время объемы инвестирования в туристскую сферу явно недостаточны, что объясняется рядом причин, основными из которых являются ограниченность участвующих в инвестировании финансовых ресурсов, риски вложений, высокая стоимость инвестиционных проектов. Необходимость инвестиций возникает при разных ситуациях производственной деятельности туристской отрасли. Наиболее весомые финансовые вложения требуются для обновления материально-технической базы, обеспечивающей повышение качества обслуживания, проживания и питания, а также при организации новых видов деятельности в туристской индустрии.

Инвестиции представляют собой важный фактор управления развитием туристской деятельности и вовлечения в нее туристско-рекреационного ресурсного потенциала как в конкретных регионах, так и в стране в целом. Только наличие туристско-рекреационного ресурсного потенциала территории без привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры туризма региона не позволит добиться быстрого и ощутимого эффекта в улучшении социально-экономической ситуации. Для этого необходимо формирование привлекательности туристских ресурсов для потенциальных инвесторов и в зависимости от источников финансирования ориентация их на целевые приоритеты развития туристских зон. Так, инвестиции федерального бюджета целесообразнее ориентировать на строительство и развитие наиболее важных крупных объектов туристской и спортивной инфраструктуры, ремонт дорог федерального значения, развитие энергетики, коммунальной инфраструктуры и инженерных коммуникаций.

В развитии регионального туризма традиционными источниками финансирования являются частное инвестирование, предоставление коммерческих кредитов, а также средства местной бюджетной поддержки и муниципальные займы. Инвестиции из областного и местных бюджетов лучше использовать на строительство и ремонт дорог областного и местного значения, реконструкцию и ремонт мостов, на энергетическое обеспечение социальных объектов.

К ключевым направлениям в решении этих задач относятся: строительство новых гостиниц, реконструкция и строительство дорожного полотна, расширение сети общественного питания, организация удобных парковочных мест, повышение уровня экскурсионных услуг, создание систем рекламно-информационного обеспечения продвижения волгоградского турпродукта.

Создание на территории Волгоградской области развитой туристской инфраструктуры не только поможет решить экономические проблемы региона, но и послужит основой для решения социальных проблем: повышения уровня жизни населения, снижения возможности возникновения межэтнических конфликтов, улучшения социально-культурного облика региона в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беликова Е. В., Сырбу А. Н. Состояние современного рынка трудовых ресурсов России: проблемы и тенденции развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 91—94.

2. Показатели отдельных отраслей экономики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/ (дата обращения: 04.04.2014).

3. Беликова Е. В. Теоретические аспекты категории «Экономика народонаселения» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 152—156.

REFERENCES

1. Belikova E. V., Syrbu A. N. The state of the labor market in Russia: problems and trends of development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 91–94.

2. The indices of individual branches of economics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/ (date of viewing: 04.04.2014).

3. Belikova E. V. Theoretical aspects of the category «Economics of the population» // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. № 9. P. 152–156.

УДК 331.556:314.74
ББК 65.248.7

Kozlova Elena Valerievna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of social technology
of Rostov State Transport University,
Rostov-on-Don,
e-mail: st5567@yandex.ru

Козлова Елена Валерьевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры социальных
технологий Ростовского государственного
университета путей сообщения,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: st5567@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ И МИГРАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН

MODERN FACTORS OF THE DYNAMICS OF THE INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AND THE COUNTRIES' MIGRATION ATTRACTIVENESS

Как детерминирующее современный этап функционирования и прогресса мирового хозяйства социально-экономическое явление, символ глобализации трудового рынка, международная миграция активно исследуется представителями множества научных школ и направлений экономической теории. Предложенные подходы и модели формируют основу для практических исследований процессов международной миграции, определения закономерностей функционирования миграционных взаимодействий, способствующих в том числе наращиванию возможностей прогнозирования миграционной динамики и превентивной адаптации ее к критериям национальной миграционной политики.

В предложенной статье делается попытка практической реализации неоклассических представлений о природе, факторах и структуре международной трудовой миграции, ставших теоретической основой предложенной методики прогнозирования трендов в международной миграции.

International labor migration has been actively studied by the representatives of different scientific schools and directions of the economic theory as the determinant of the current stage of the world economy progress, as a symbol of labor market globalization and industrial relations universalization. The proposed approaches and models form the basis for practical research of the international migration, identify patterns of migration processes that contribute to increasing of capacity to form and forecast migration dynamics and preventive adaptation of national migration policies to the tendencies of the global labor market.

This paper includes attempts of practical implementation of neo-classical ideas about the nature, factors and patterns of international labor migration, which became the theoretical basis of the proposed method of forecasting the trends of the international migration.

Ключевые слова: миграционная политика, миграционные потоки, международная трудовая миграция, неоклассическая теория, экономическое развитие государства, миграционная привлекательность стран, миграционное решение, мировое хозяйство, динамика трудовой миграции, макроэкономические показатели государств.

Keywords: migration policy, migration flows, international labor migration, neoclassical theory, economic development, migration attractiveness of the countries, migration decision, world economy, dynamics of labor migration, macroeconomic performance indicators of the countries.

Современные научные подходы к проблемам трудовой миграции часто основываются на работах А. Льюиса [1] об экономическом развитии в условиях неограниченного предложения труда, согласно которой экономическая система современных государств состоит из двух секторов — капиталистического и некапиталистического. Первый основан на промышленном производстве, сконцентрирован на производстве прибыли и капитала, выступает нанимателем трудовых ресурсов. Второй же сектор изначально насыщен трудовыми ресурсами, однако не является высокоприбыльной формой коммерческой деятельности.

Рост капиталистического сектора народнохозяйственной системы логичным образом ведет к перекачиванию трудового ресурса из некапиталистических сфер деятельности, а специфика географии концентрации капиталистического и некапиталистического секторов определяет направленность и интенсивность внутренних или международных потоков трудовых мигрантов.

В дальнейшем неоклассики продолжали анализировать международную (и внутреннюю) трудовую миграцию, основываясь на идеалах рынка и рыночного равновесия. Другое направление, основоположником которого стал М. Тодаро [2], было основано на проблемах функционирования рынка (провалы и несовершенства рыночных механизмов, например безработица), которые, по мнению автора подхода, являются основными причинами формирования и развития международных и внутренних миграционных потоков.

Хорошо представленные в научной литературе и исследованиях проблемы селективности трудовых мигрантов стали основой формирования подходов к трудовой миграции, основанных на теории человеческого капитала, сформировавшихся из ранних исследований Минсера (1974) и Беккера (1975) [3].

Развитие теорий человеческого капитала было своеобразной сменой вектора в сфере теоретизации международной трудовой миграции с макроэкономических детерминант данного социально-экономического процесса на множество его микрофакторов, связанных и исходящих из человеческой сущности и природы.

Основываясь на результатах проведенных научных исследований, стимулирующие международную трудовую миграцию факторы можно разделить на типы: поддающиеся

объективной оценке и анализу, экономические (например, различия в величине заработных плат в месте отправления и месте назначения трудового мигранта; стоимость миграционных расходов; величина прожиточного уровня в месте назначения и т. д.), слабо поддающиеся объективной оценке (например, привлекательность страны для трудовой миграции с точки зрения социально-экономических критериев ее развития: динамика экономического роста, уровень безработицы, внутренний и внешний долг страны, количество мигрантов в национальной экономической системе, справедливость распределения социальных благ в социально-экономической системе страны и т. д.) и не поддающиеся объективной оценке, социальные (воздействие родственников, миграционные традиции, наличие диаспоры в месте назначения, специальные программы, наличие двухсторонних договоров между странами отправления и назначения и т. д.).

Таблица 1

Факторы, определяющие направления и динамику международной трудовой миграции

Динамика международной трудовой миграции, 100%		
Факторы группы А (поддающиеся объективной оценке) — доля в итоговой оценке 60%	Факторы группы Б (слабо поддающиеся объективной оценке) — доля в итоговом индексе 40%	Факторы группы В (не поддающиеся объективной оценке) — не учитывались
— средняя заработная плата в стране отправления; — средняя заработная плата в стране назначения; — прожиточный минимум в стране назначения; — стоимость миграционных расходов; — стоимость жизни в странах назначения и отправления	— рост населения; — экономический рост; — динамика безработицы; — национальная задолженность; — динамика инвестиций; — величина процентных ставок; — справедливость распределения прибавочной стоимости в обществе	— воздействие родственников; — миграционные традиции; — наличие диаспоры в месте назначения; — специальные программы; — наличие двухсторонних договоров

Дальнейшее исследование международных миграционных тенденций будет проводиться только на основе анализа макроэкономических показателей современных государств без учета социальных и политических отношений между парой государств. Кроме того, исследование затрагивает только проблемы массовой международной миграции, поскольку оценка международной миграции высококвалифицированных кадров (имеющая разовый, персонифицированный характер) в рамках неоклассической модели не представляется возможной.

В качестве основных объективных (группа А) факторов международной трудовой миграции в исследовании выделены:

1. Средняя величина заработной платы в стране назначения (как основной привлекающий иностранного мигранта фактор). Стоит отметить, что исследование основано на трудовом равенстве мигранта и местного жителя, то есть на предположении, что дискриминация иностранного мигранта по величине заработной платы отсутствует.

2. Средняя стоимость прожиточного минимума в стране назначения (исследование основывается на предположении, что иностранный трудовой мигрант полностью социализирован в принимающем государстве, несет те же расходы, что и средний местный житель, позволяющие допустимые условия жизни согласно нормативам и законодательству страны приложения труда).

Разница между величиной средней заработной платы и средней стоимостью жизни в стране приложения труда и определяет сумму, которую трудовой мигрант может накопить или отправить на родину. По существу, именно эта сумма и является экономической причиной миграции. Если разница между величиной заработной платы и стоимостью жизни в стране приложения труда будет меньше или соответствовать величине средней заработной платы в стране отправления мигранта, международная трудовая миграция теряет всякий экономический смысл.

Например, средняя заработная плата в Японии, по статистике Всемирного банка, меньше американской (2522 доллара в месяц против 3236 долларов). Вместе с тем величина прожиточного минимума, например, в Калифорнии — 1258 долларов в месяц, а следовательно, накопить/отправить домой японский мигрант сможет меньше, нежели заработать дома. Очевидно, что экономического смысла массовая трудовая миграция из Японии в США не имеет.

Важной особенностью данного исследования является то, что оно учитывает уровень покупательной способности в различных государствах, существенные отличия в уровне местных цен. Данная корректировка, например, величины заработной платы, пересылаемой мигрантом родственникам, сделана с учетом различий в уровне номинального ВВП и ВВП по паритету покупательной способности (ППС) того или иного государства.

К примеру, с учетом номинального ВВП и ВВП по ППС Турции (0,8 трлн долларов США и 1,36 трлн долларов США в 2013 году) 1000 долларов, пересылаемая турком из Берлина своей семье, в самой Турции (с учетом разницы немецких и турецких цен) будет эквивалентна 1720 долларам США. Аналогичный мультипликатор для Индии (номинальный ВВП Индии в 2013 году — 1,8 трлн долларов США, ВВП по ППС — 5 трлн долларов США) составит уже 3,1, то есть зарабатываемая индусом, например, в США 1000 долларов США в Индии эквивалентна 3100 долларам. Аналогичным образом (в зависимости от того, где ожидаемая заработная плата будет тратиться) меняется отношение потребителей к одной и той же сумме денег в различных странах мира, что непосредственно воздействует на структуру и динамику международной трудовой миграции.

Статистические исследования международной миграции, широко известные в научной среде, рассматривали динамику заработных плат в странах — участницах миграционных обменов в их абсолютном выражении, что, на наш взгляд, не в полной мере объективно отражает реальную ситуацию в сфере международных потоков работников.

3. Средняя стоимость миграции (величина миграционных расходов) является важным фактором международных перемещений рабочей силы, исходя из предложенной двухфакторной модели Тодаро.

С одной стороны, величину средней стоимости миграции можно объективно оценить в индивидуальном порядке (каждый персональный мигрант знает, какую сум-

му он или его семья потратили на необходимые процедуры, оформление документов, покупку билетов и т. д.).

С другой стороны, рассмотрение значения данного фактора в отношении всей страны (массово) существенно затруднено, во-первых, сугубой индивидуальностью процесса принятия миграционного решения, во-вторых, персонализацией процесса поиска работы в стране назначения и оформления документов, в-третьих, отсутствием необходимой информации в прямом доступе.

В связи с этим в рамках предложенного исследования миграционные расходы оценивались, исходя из сложности визовых формальностей для граждан страны отправления в стране назначения и минимальной стоимости авиабилета из страны отправления в страну назначения. Сложность визовых формальностей въезда в страну оценивалась по 10-балльной шкале:

1 балл — без визы, по внутренним документам 30—90 дней (например, из Узбекистана в Россию);

2 балла — без визы, по заграничным документам 30—90 дней (например, из Камбоджи в Таиланд);

3 балла — без визы, по заграничным документам до 30 дней (например, из России в Гонконг);

4 балла — виза по прибытии (например, из России в Иорданию);

5 баллов — электронная виза (например, из Германии в Австралию);

6 баллов — либеральный визовый режим (например, из России в Индию);

7 баллов — умеренно либеральный визовый режим (например, из России в ЮАР, страны Восточной Европы);

8 баллов — жесткий визовый режим (например, из России в страны Шенгенского соглашения);

9 баллов — дополнительные процедуры — собеседование, дактилоскопия (например, из России в Великобританию);

10 баллов — запрет (жесткие ограничения) на миграцию (например, из Вьетнама в Германию).

Предложенная методика может применяться для оценки вероятности миграции из одной страны в другую (исходя из их макроэкономических показателей), а также для прогнозирования миграционных потоков в одной конкретно взятой стране.

Например, как видно по данным в табл. 2, поток мигрантов из Украины в Бельгию будет многократно превышать поток трудовых мигрантов из стран Азиатско-Тихоокеанского региона и Турции (при том что средняя зарплата на Украине превышает показатели Таиланда или Индии).

Таблица 2

Оценка вероятности миграционных потоков в Бельгию

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	**Бельгия** Средняя зарплата — 3035 долларов Прожиточный минимум — 1610 долларов Мультипликатор ППС — 0,98			
	Средняя зарплата, в долларах	Мультипликатор ППС	Миграционные расходы	Итоговый показатель
Филиппины	227	1,7	420	4,4
Таиланд	471	1,65	290	4,29
Турция	1731	1,72	400	9,5
Украина	659	1,92	113	35,6
Индия	255	3,1	313	21,4

Аналогичные расчеты можно сделать в отношении, например, штата Калифорния в США (табл. 3), в результате которых становится очевидной бесперспективность трудовой миграции в США из Японии, но популярность Калифорнии среди граждан Мексики и Таиланда.

Таблица 3

Оценка вероятности миграционных потоков в Калифорнию (США)

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	**Калифорния (США)** Средняя зарплата — 3263 доллара Прожиточный минимум — 1258 долларов Мультипликатор ППС — 1			
	Средняя зарплата, в долларах	Мультипликатор ППС	Миграционные расходы	Итоговый показатель
Япония	2522	0,94	615	0,18
Таиланд	471	1,65	630	9,4
Бразилия	758	1,15	980	2,3
Мексика	603	1,4	210	13,7
Россия	1135	1,2	820	2,9
Филиппины	227	1,7	670	5,0

Таблица 4

Оценка вероятности миграционных потоков в Российскую Федерацию

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	**Россия** Средняя зарплата — 1135 долларов Прожиточный минимум — 435 долларов Мультипликатор ППС — 1,2			
	Средняя зарплата, в долларах	Мультипликатор ППС	Миграционные расходы	Итоговый показатель
Казахстан	750	1,17	164	3,04
Украина	659	1,93	75	10,93

Окончание табл. 4

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	**Россия** Средняя зарплата — 1135 долларов Прожиточный минимум — 435 долларов Мультипликатор ППС — 1,2			
	Средняя зарплата, в долларах	Мультипликатор ППС	Миграционные расходы	Итоговый показатель
Беларусь	954	2,32	100	9,88
Азербайджан	548	1,35	172	3,36
Молдова	364	2,06	166	5,27
Китай	609	1,61	465	1,48
Индия	255	2,95	390	3,21

В отношении Российской Федерации (табл. 4) наиболее вероятными будут миграционные потоки из соседних по СНГ государств: Украины, Белоруссии, Киргизии и Молдовы.

Представленную методику можно дополнить оценкой так называемых факторов группы Б, которые отражают общую привлекательность конкретной страны для мигрантов.

Последняя характеристика слабо поддается объективной оценке, между тем агрегирование общеизвестных макроэкономических показателей и дальнейшее сравнение полученного индекса, например, с российским (принятым в исследовании за единицу) может способствовать формированию рейтинга стран как потенциальных направлений международной трудовой миграции.

Стоит отметить, что в отличие от прежнего исследования, характеризующего взаимодействия между парой конкретных государств, при данной оценке анализировалась (исходя из макроэкономических показателей) привлекательность стран для абстрактного мигранта, а не уроженца конкретного государства или территории.

При оценке миграционной привлекательности современных государств использовались макроэкономические показатели, статистические данные Всемирного банка (табл. 5).

Таблица 5

Макроэкономические показатели, формирующие миграционную привлекательность страны

Показатель	**Особенности расчета показателя**	**Влияние на миграционную привлекательность страны**
Прирост населения	Средняя динамика роста населения за период 2002—2012 годов	Определяет наличие и динамику национального трудового ресурса, а следовательно, потребность страны в иностранных мигрантах
Экономический рост	Средняя динамика роста ВВП за период 2002—2012 годов	Определяет перспективы национальной экономики и вероятность нехватки национального трудового ресурса, потребности в иностранных работниках
Безработица	Средний показатель безработицы в стране, динамика безработицы за период 2002—2012 годов	Определяет потребность национальной экономической системы в иностранных работниках
Иностранная миграция	Динамика приезда/выезда иностранных работников в период 2002—2012 годов	Определяет популярность страны как места приложения труда иностранных мигрантов
Иностранные инвестиции	Динамика инвестиционных потоков в страну в период 2002—2012 годов	Определяет привлекательность страны как места деловой активности, возможность открытия новых предприятий и формирования новых отраслей национальной экономической системы
Величина процентной ставки	Динамика ставки рефинансирования центрального (национального) банка страны за период 2002—2012 годов	Характеризует доступность кредитных средств в экономической системе страны, вероятность открытия новых предприятий и формирования новых отраслей в стране, а следовательно, потребность в иностранных работниках
Справедливость распределения национальных богатств	Соотношение национального фонда заработной платы к ВВП страны в динамике за период 2002—2012 годов	Определяет уровень справедливости компенсации вложенного труда работников, увеличивает привлекательность страны для иностранцев

В исследовании самое максимальное значение критерия принималось за 100%, а минимальное — за 1%. Согласно этой шкале распределялись оценки макроэкономических показателей современных государств (табл. 6).

Таблица 6

Основные макроэкономические показатели, характеризующие миграционную привлекательность страны, за 2013 год

№	Страна	Прирост населения	№	Страна	Экономич. рост	№	Страна	Безработица
1	ОАЭ	100	1	Китай	100	1	Македония	100
2	Замбия	97,41	2	Гана	94	2	ЮАР	74,08
3	Латвия	95	3	Панама	89	3	Армения	73,38
4	Гана	94	4	Индия	83,7	4	Черногория	58,23
5	Кения	90,91	5	Перу	78,7	5	Испания	54,9

Окончание табл. 6

№	Страна	Прирост населения	№	Страна	Экономич. рост	№	Страна	Безработица
6	Пакистан	87	6	Замбия	78,7	6	Кения	50,26
7	Иордания	77,93	7	С. Аравия	78,4	7	Грузия	50,11
8	Филиппины	74	8	Шри-Ланка	77,56	8	Латвия	45,31
9	Парагвай	66,88	9	Уругвай	75,98	9	Тунис	39,98
10	Малайзия	66,2	10	Бангладеш	75,8	10	Иордания	39,43
24	Индия	54,54	21	Бразилия	58,9	22	Бразилия	27,37
28	ЮАР	51,94	30	ЮАР	47,63	26	США	25,98
37	Бразилия	44,15	33	Таиланд	46,57	30	Украина	24,12
39	США	42,2	**53**	**Россия**	**33**	31	Финляндия	23,66
47	Китай	33,76	57	Британия	28,44	**37**	**Россия**	**22,27**
55	Таиланд	25,96	58	Япония	28,08	39	Германия	21,8
57	**Россия**	**24,66**	66	Исландия	20,69	63	Китай	11,44
61	Япония	22,07	67	Эстония	20,51	67	Индия	10,28
68	Армения	14,92	68	Болгария	15	68	Норвегия	9,82
69	Украина	9,8	69	Латвия	1	69	Таиланд	3,4

Таблица 7

Основные макроэкономические показатели, характеризующие миграционную привлекательность страны, за 2013 год

№	Страна	Ставка Централь-ного банка	№	Страна	Справедливость распределения материальных богатств среди занятого населения	№	Страна	Миграционная привлекательность страны (агрегированный показатель, отражающий абсолютное значение миграционной привлекательности страны)
1	Бразилия	100	1	Марокко	100	1	Китай	2157,03
2	Кыргызстан	86	2	Кыргызстан	74,7	2	Таиланд	1920,92
3	Парагвай	53,8	3	Бангладеш	69,7	3	Корея	1310,84
4	Перу	47,1	4	Македония	67,68	4	Норвегия	1258,75
5	Замбия	44,73	5	Боливия	67,18	5	Британия	1174,96
6	Армения	44,18	6	Украина	57,38	6	Нидерланды	820,81
7	Венесуэла	43,46	7	Грузия	54,81	**7**	**Россия**	**747,62**
8	Коста-Рика	43,1	8	Индия	50,2	8	Украина	665,18
9	Украина	43,03	9	ЮАР	48,63	9	Япония	622,14
10	Кения	38,68	10	Корея	45,45	10	Индия	608,19
12	**Россия**	**35**	**30**	**Россия**	**29,15**	31	Мексика	274,8
42	Индия	25,01	44	Казахстан	22,76	35	ЮАР	254,55
44	ЮАР	23,78	46	Бразилия	22,4	36	Кения	251,2
55	Китай	14,34	47	США	21,8	37	Индонезия	249,59
59	Сингапур	13,07	48	Франция	21,83	41	Бельгия	208,8
60	Малайзия	11,98	59	Индонезия	18,76	42	Германия	208,65
61	Италия	11,25	60	Мексика	18,3	43	Австрия	186,16
62	США	7,99	65	С. Аравия	11,67	46	США	171,77
68	Япония	3,57	66	Венесуэла	10,35	68	Венесуэла	17,02
69	Британия	1,27	69	ОАЭ	9,83	69	Латвия	1,013

Как видно из табл. 7 (в таблице приведено 10 стран-лидеров и 10 стран-аутсайдеров), высокими показателями миграционной привлекательности обладают вовсе не самые популярные среди трудовых мигрантов государства (только Россия — мировой лидер по количеству приезжающих мигрантов — вошла в первую десятку миграционно привлекательных стран мира). В то же время другие глобальные лидеры по количеству прибывающих иностранных рабочих — США, Германия, ЮАР — находятся в конце списка из 69 проанализированных стран. Это можно объяснить тем, что предложенный показатель миграционной привлекательности является лишь ОДНИМ из трех факторов, определяющих динамику и направленность международных потоков (факторы группы Б из табл. 2). Данный критерий характеризует динамику экономического развития государства, вероятность возникновения потребности страны в иностранной рабочей силе (например, в силу непропорциональности динамики экономического роста, производительности труда и естественного роста местного населения).

Применение показателя миграционной привлекательности современных стран мира целесообразно только с целью корректировки прогнозирования вероятности формирования международных миграционных потоков в современных условиях глобализации экономики, предложенных выше (на основании анализа факторов группы А).

Так, с учетом фактора миграционной привлекательности современных государств может измениться и вероятность формирования международных миграционных потоков,

что можно продемонстрировать на примере исследованных выше государств — Бельгии, США и России.

Как видно из табл. 8, существенным образом снизилась вероятность трудовой миграции из Таиланда и Индии, зато показатели возможной трудовой миграции филиппинцев и турков выросли, что позволило этим странам сместить Украину с лидирующей позиции среди стран отправления трудовых мигрантов в Бельгию.

Аналогичную корректировку можно провести в отношении штата Калифорния в США (табл. 9).

Таблица 8

Оценка вероятности миграционных потоков в Бельгию с учетом фактора миграционной привлекательности стран

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	Бельгия		
	Показатель вероятности миграции до учета миграционной привлекательности страны	Относительная миграционная привлекательность Бельгии (соотношение миграционной привлекательности Бельгии к миграционной привлекательности страны отправления)	Показатель вероятности миграции с учетом миграционной привлекательности страны
Филиппины	4,4	3,58	15,75
Таиланд	4,29	0,1	0,43
Турция	9,5	1,84	17,48
Украина	35,6	0,39	13,88
Индия	21,4	0,41	8,77

Таблица 9

Оценка вероятности миграционных потоков в Калифорнию (США) с учетом фактора миграционной привлекательности стран

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	Калифорния (США)		
	Показатель вероятности миграции до учета миграционной привлекательности страны	Относительная миграционная привлекательность США (соотношение миграционной привлекательности США к миграционной привлекательности страны отправления)	Показатель вероятности миграции с учетом миграционной привлекательности страны
Япония	0,18	0,28	0,05
Таиланд	9,4	0,9	8,4
Бразилия	2,3	3,7	8,51
Мексика	13,7	0,92	12,1
Россия	2,9	0,23	0,66

Включение в исследование показателей миграционной привлекательности современных государств в отношении США несильно изменит общую статистику вероятности миграционных потоков (возрастет вероятность трудовой миграции из Бразилии).

Наконец, в отношении России включение в исследование показателя вероятности формирования миграционных потоков определит скачкообразный рост вероятности трудовой миграции из Молдовы и Киргизии, тогда как вероятность трудовой миграции из Казахстана, Украины, Азербайджана и Китая скорректируется незначительно.

Таблица 10

Оценка вероятности миграционных потоков в Россию с учетом фактора миграционной привлекательности стран

Потенциальные страны происхождения трудовых мигрантов	Россия		
	Показатель вероятности миграции до учета миграционной привлекательности страны	Относительная миграционная привлекательность России (соотношение миграционной привлекательности России к миграционной привлекательности страны отправления)	Показатель вероятности миграции с учетом миграционной привлекательности страны
Казахстан	3,04	1,33	4,04
Украина	10,93	1,12	12,27
Киргизия	7,28	2,43	17,71
Беларусь	9,88	0,91	9
Азербайджан	3,36	0,96	3,22
Молдова	5,27	4,52	23,8
Китай	1,48	0,7	1,1
Индия	3,21	1,22	3,94

Предложенная методика определения вероятности международной трудовой миграции, основанная на сравнительном анализе макроэкономических показателей современных государств, позволяет:

— прогнозировать миграционные потоки из различных государств и территорий мира, в том числе с учетом динамики макроэкономических показателей как в стране назначения, так и в стране отправления (например, улучшение макроэкономических показателей в стране отправления — рост заработной платы, например, — может негативно сказаться на динамике исходящей трудовой миграции и репозиционировать страну в структуре трудовой миграции страны назначения);

— сравнивать между собой национальные системы государств на предмет вероятности превращения их в страны происхождения или страны назначения трудовых мигрантов в условиях мирохозяйственного прогресса;

— формировать национальную миграционную политику (как в странах приема мигрантов, так и государствах, отправляющих своих граждан за границу), усиливать ее гибкость и дифференцированность, адаптировать к требованиям ак-

туальных миграционных отношений, вести мониторинг динамики последних.

Предложенная методика определения миграционной привлекательности стран мира, основанная на объективном сравнении показателей социального и экономического развития современных государств, дает возможность сравнивать между собой вероятности формирования тех или иных миграционных потоков, проводить мониторинг зависимости вероятности формирования и развития международных миграционных потоков в зависимости от динамики мировой и национальной конъюнктуры страны отправления и страны назначения.

Наконец, предложенная модель оценки вероятности формирования международных потоков мигрантов как комплексная система, агрегирующая объективные показатели экономического и социального развития современных государств, стоимость принятия миграционных решений и величину ожиданий потенциального работника, интересна с научной точки зрения как попытка системного исследования явления международной трудовой миграции, дефиниции причинно-следственных связей миграционной динамики с изменениями мировой и национальной хозяйственной конъюнктуры, как продолжение теоретических исследований известных представителей неклассических и альтернативных подходов к проблемам мировой миграции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК/REFERENCES

1. Lewis, Arthur W. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, Manchester School of Economic and Social Studies 22, 1954. 139—91.

2. Todaro, Michael P., Maruszko L. Illegal Migration and U. S. Immigration Reform: A Conceptual Framework, Population and Development Review 13, 1987. 101—14.

3. Becker, Gary S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 2d ed. New York: Columbia University Press for NBER, 1975. 402 p.

УДК 339.138:338.33
ББК 65.291.32

Laskovets Svetlana Viktorovna,
candidate of economics, associate professor
at the department of program and project
management of the Russian Presidential
Academy of National Economy
and Public Administration,
Moscow,
E-mail: Sv.laskovets@migsu.ranepa.ru

Ласковец Светлана Викторовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
управления проектами и программами
Международного института
государственной службы и управления
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Москва,
e-mail: Sv.laskovets@migsu.ranepa.ru

Kaptyukhin Roman Viktorovich,
associate professor at the department
of marketing and commerce
of Moscow State University of Economics,
Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

Каптюхин Роман Викторович,
доцент кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

Zhidkova Olga Nickolayevna,
candidate of economics, associate professor,
deputy director of the Institute of Management
of Moscow State University of Economics,
Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: ozhidkova@mesi.ru

Жидкова Ольга Николаевна,
канд. экон. наук, доцент,
заместитель директора Института менеджмента
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: ozhidkova@mesi.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ

METHODS OF THE PRODUCT RANGE ANALYSIS FOR IMPROVEMENT OF THE COMPANY COMMERCIAL POLICY

В статье рассмотрены вопросы формирования и совершенствования товарной политики мясоперерабатывающего предприятия на примере колбасного рынка. Колбасные изделия — один из самых популярных продуктов питания в России. В рамках исследования был проведен опрос покупателей супермаркетов, изучен товарный портфель компании с использованием матрицы БКГ. В статье представлена оценка структуры ассортимента мясоперерабатывающего предприятия, даны основные рекомендации по совершенствованию товарной политики компании. В результате проведенный анализ позволил выявить наиболее перспективные ассортиментные группы компании для дальнейшего развития. Результаты исследования станут основой рекомендаций по оптимизации товарной политики предприятия.

The article examines the issues of formation and improvement of the product policy of the meat-processing plant on the example of the sausage market. Sausage products are one of the most popular foodstuffs in Russia. Interviewing of the customers of supermarkets was conducted within the research; product portfolio of the company using BCG matrix was studied. The article presents an assessment of the product range structure of the meat processing company. The main recommendations for improving the company commodity policy are provided. The performed analysis revealed the most promising product groups of the company for further development. The results of the study will form the basis of recommendations for optimization of the company product policy.

Ключевые слова: товарная политика, товарная группа, товарный портфель, ассортимент, товары, структура ассортимента, матрица БКГ, глубина ассортимента, сегмент, доля рынка, управление ассортиментной политикой.

Keywords: product policy, product group, product portfolio, product range, goods, product range structure, BCG matrix, depth of the product range, segment, market share, assortment policy management.

В настоящее время вопросы формирования и совершенствования товарной политики являются важной маркетинговой задачей [1]. Сегодня в условиях высококонкурентного рынка формирование оптимального ассортимента, отвечающего потребностям потребителей, является залогом успеха компании [2].

С целью формирования рекомендаций по совершенствованию товарной политики мясоперерабатывающего предприятия проведены кабинетные и полевые исследования, которые позволили выявить основные тенденции и потребительские предпочтения на рынке колбасных изделий на примере мясоперерабатывающего предприятия. Колбасные изделия — один из самых популярных продуктов питания россиян. В целях анализа спроса на колбасы и мясные полуфабрикаты была проведена серия личных интервью с покупателями ряда супермаркетов, в которых представлена продукция изучаемого мясоперерабатывающего предприятия. Интервью проводилось в устной форме, а интервьюер сам заполнял анкету со слов респондента. Критерием отбора служила покупка колбасных изделий. Было опрошено 300 человек. Опрос проводился в течение 10 дней, в день опрашивалось по 30 посетителей.

Для анализа частоты потребления продуктов по конкретным товарным группам в процессе анкетирования посетителям задавался вопрос: «Как часто Вы приобретаете колбасные изделия?» (рис. 1).

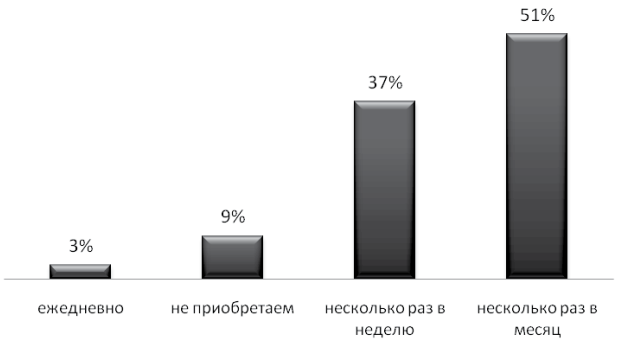


Рис. 1. Частота приобретения колбасных изделий

Половина респондентов приобретает колбасные изделия несколько раз в месяц, около 40% опрошенных — несколько раз в неделю.

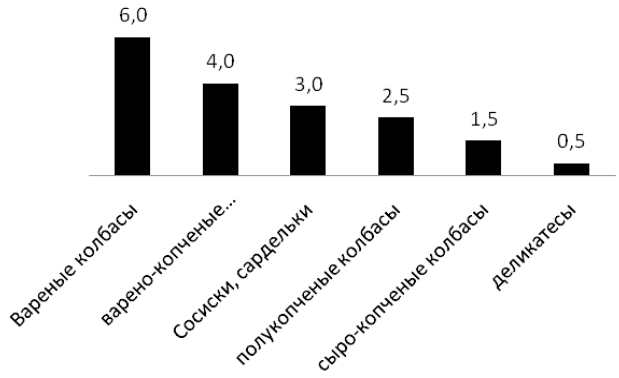


Рис. 2. Частота приобретения колбасных изделий (в месяц)

На первом месте по частоте приобретения вареные колбасы, их регулярно приобретают потребители (5—7 раз в месяц), еженедельно или чуть реже приобретаются варено-копченые колбасы, сосиски, сардельки. Редко приобретаются полукопченые колбасы. Деликатесы и сырокопченая колбаса приобретается 1—2 раза в месяц и реже, многие потребители приобретают данные изделия только по праздникам.

Ассортимент рассматриваемого колбасного предприятия представлен шестью крупными ассортиментными группами: «Сосиски», «Сардельки», «Колбасы», «Ветчины», «Деликатесы», «Полуфабрикаты замороженные». Всего товарный портфель насчитывает 203 товарные категории.

Таблица 1

Товарный портфель колбасного предприятия

Товарная категория	Ассортиментная группа	Ассортиментная подгруппа	Глубина (количество товарных единиц)
Колбасные изделия	Колбасы		106
		Вареные	27
		Сырокопченые	27
		Варено-копченые	17
		Полукопченые	16
		Пиколини	16
		Сикадо	3
	Деликатесы		38
	Сосиски		26
	Полуфабрикаты замороженные		13
	Сардельки		10
	Ветчины		10
Итого	ширина: 6	6	203

Проведем оценку товарного портфеля компании с помощью матрицы БКГ [3].

Таблица 2

Динамика объемов продаж товарного портфеля по сравнению с конкурентами

Ассортиментная группа	Объем продаж, %	Объем продаж основного конкурента, %	Относительная доля рынка	Темп роста рынка, %
Колбасы вареные, варено-копченые, полукопченые, ветчины	57,2	55,0	1,0	107,0
Колбасы сырокопченые	4,5	5,6	0,8	96,0

Окончание табл. 2

Ассорти-ментная группа	Объем продаж, %	Объем продаж основного конкурента, %	Относи-тельная доля рынка	Темп роста рынка, %
Деликатесы	12,0	8,0	1,5	96,0
Сосиски, сардельки	13,3	26,0	0,5	106,0
Полуфабрикаты замороженные	13,0	8,0	1,6	110,0

По полученным данным построим матрицу БКГ (рис. 3).

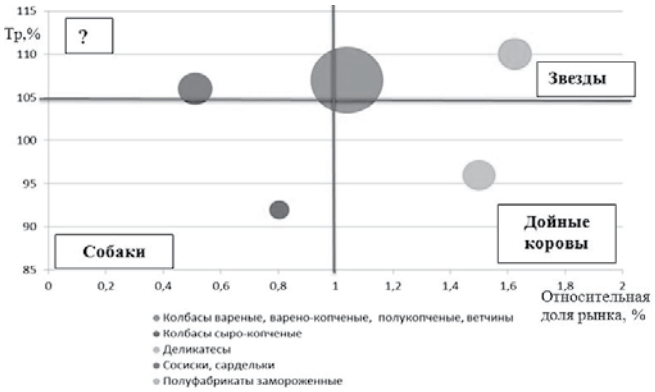


Рис. 3. Конкурентные позиции товарного портфеля колбасного предприятия (матрица БКГ)

Как свидетельствуют результаты анализа товарного портфеля колбасного предприятия, он достаточно сбалансирован. Наибольшую долю в ассортименте компании составляет категория «Колбасы вареные, варено-копченые, полукопченые и ветчины», но при этом высокие темпы роста и достаточная емкость рынка позволяют оставаться данной группе в категории «звезды». «Деликатесы» попали в категорию «дойные коровы», что связано с широким ассортиментом (38 позиций), это выгодно отличает рассматриваемое колбасное предприятие от конкурентов. Ассортиментная группа «Сосиски, сардельки» находятся в категории «знаки вопроса», что требует дальнейшего анализа в целях оптимизации ассортимента, поскольку в настоящее время данная категория насчитывает около 40 сортов.

В квадрант «собаки» попали сырокопченые колбасы, что неудивительно, поскольку технологический цикл производства именно сырокопченых колбас достаточно затратоемкий (требует как финансовых, так и временных затрат, а также необходимы цеха для вызревания колбас данного сорта), что обусловливает высокую цену данных изделий, а также низкую долю в обороте компании. Однако сырокопченые колбасы являются неизменным атрибутом праздничного застолья россиян, что является одним из условий сохранения данной категории в ассортименте.

Категория «Полуфабрикаты замороженные» за редким исключением («Кампомос», «Мортадель») не входит в товарные портфели конкурентов, что обеспечивает звездные позиции данной ассортиментной группы.

В целях более глубокого анализа товарного ассортимента [4; 5] проведем анализ ассортиментных групп, попавших в категории «дойные коровы», «знаки вопроса», «звезды».

Наиболее широкой и глубокой является ассортиментная группа «Колбасы»: она насчитывает 6 ассортиментных подгрупп и 106 товарных единиц. В рамках данной группы проведем анализ ассортиментной подгруппы «Вареные колбасы».

Таблица 3

Результаты АВС-анализа ассортиментной подгруппы «Вареные колбасы»

Группа	Объем продаж, тыс. руб.	Доля в общем итоге, %	Кол-во товарных единиц	Доля в общем итоге, %
A	59773	79,8	6	22,2
B	10262	13,7	8	29,6
C	4868	6,5	13	48,1
Итого	74903	100,0	27	100,0



Рис. 4. Результаты АВС-анализа по ассортиментной подгруппе «Вареные колбасы»

АВС-анализ ассортиментной подгруппы «Вареные колбасы» показал, что лидерами (группа А) стали «Докторская», «Молочная», «Телячья» колбаса в натуральной оболочке. В группу В попали те же сорта колбас в защищенной полиэтиленовой упаковке небольшого веса; менее прибыльны те же сорта большого веса (от 600 г), а также «Царская» и «Русская» вареная колбаса (группа С).

Рассмотрим категорию «дойные коровы».

Таблица 4

Результаты АВС-анализа ассортиментной группы «Деликатесы»

Группа	Объем продаж, тыс. руб.	Доля в общем итоге, %	Количество товарных единиц	Доля в общем итоге, %
A	77753	80,2	11	29,0
B	23883	24,9	13	34,0
C	4687	5,1	14	37,0
Итого	96949	100,0	38	100,0



Рис. 5. Результаты АВС-анализа по ассортиментной группе «Деликатесы»

Наибольшую долю в общем объеме продаж в группе «Деликатесы» (группа А) занимают буженина, окорок, шейка и вырезка говяжья. Группу В составили балыки, беконы, грудинки, карбонаты. В группу С попали корейки и деликатесы из мяса индейки. Это достаточно новые ассортиментные позиции, не успевшие получить популярность у потребителей.

Проведем анализ ассортиментных групп, попавших в категорию «знаки вопроса».

Таблица 5

Результаты АВС-анализа ассортиментной группы «Сосиски»

Группа	Объем продаж, тыс. руб.	Доля в общем итоге, %	Количество товарных единиц	Доля в общем итоге, %
А	50660	82,8	8	30,8
В	6460	10,6	5	19,2
С	4046	6,6	13	50,0
Итого	61166	100,0	26	100,0



Рис. 6. Результаты АВС-анализа по ассортиментной группе «Сосиски»

В группе А традиционные сорта сосисок: «Докторские», «Молочные» и «Сливочные», также популярностью потребителей пользуются фирменные сосиски. Группу В составили «Деликатесные» и «Баварские» сосиски, а С — сосиски «Венские».

Таблица 6

Результаты АВС-анализа ассортиментной группы «Сардельки»

Группа	Объем продаж, тыс. руб.	Доля в общем итоге, %	Количество товарных единиц	Доля в общем итоге, %
А	37444	80,8	2	20,0
В	6674	14,4	3	30,0
С	2224	4,8	5	50,0
Итого	46342	100,0	10	100,0

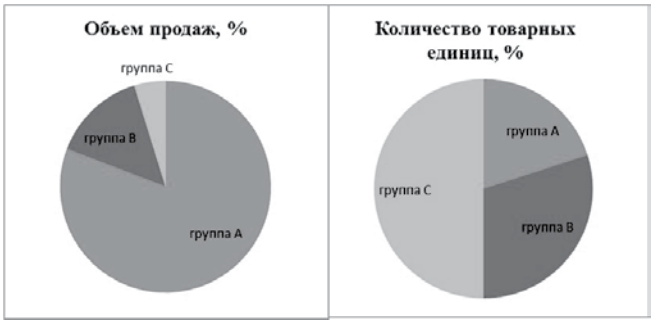


Рис. 7. Результаты АВС-анализа по ассортиментной группе «Сардельки»

Наибольшие объемы продаж (категория А) приносят докторские сардельки, представленные в двух типах упаковки — стандартная и маленькая, в группу В попали сардельки «Толстячок» и «Колбаски мюнхенские», группу С составили сардельки из различных сортов мяса (говяжьи, свиные, телячьи).

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить наиболее перспективные ассортиментные группы для развития [6]. Результаты данного анализа станут основой рекомендаций по оптимизации товарной политики рассматриваемого колбасного предприятия. На основе результатов проведенного исследования можно сделать вывод, что товарная политика предприятия достаточно успешна. Рассматриваемое колбасное предприятие занимает устойчивые конкурентные позиции на рынке, которых смогло достичь не только благодаря высокому качеству продукции, применению инновационных технологий в сбытовой деятельности, но и за счет использования современных коммуникационных средств, в том числе Интернета и даже социальных сетей [7]. Вместе с тем можно предложить некоторые мероприятия по оптимизации товарной политики по сравнению с конкурентами, а также на основе потребительских предпочтений.

1. Ввиду высокой частоты потребления ассортиментной подгруппы «Вареные колбасы» (5—7 раз в неделю), преобладания потребителей с низким уровнем дохода (более 60%) предлагается вывести из ассортимента большие объемы упаковки (от 600 г). АВС-анализ выявил популярные сорта, которые коррелируют с предпочтениями покупателей по рынку в целом, что свидетельствует о высокой ориентации на потребности.

2. Ввиду высокой частоты потребления (более 30% потребителей покупают данную продукцию еженедельно) и преобладания потребителей с высоким уровнем дохода возможно расширить ассортимент продукции в мини-упаковках, также можно рассмотреть предложение о сокращении ассортимента категории С («Венские сосиски») с 4 до 2 позиций.

3. Ассортиментная группа «Деликатесы» достаточно сбалансирована, сорта изделий, предлагаемых предприятием, коррелируют с общими предпочтениями покупателей. Вместе с тем можно порекомендовать расширить ассортимент таких популярных среди потребителей видов изделий, как грудинка и карбонат.

Из матрицы сегментации была исключена ассортиментная подгруппа «Полуфабрикаты». Это связано с тем, что основные конкуренты не содержат в своих товарных портфелях данную категорию, что требует дополнительного анализа. Вместе с тем следует отметить, что данная ассортиментная группа представлена 7 сортами пельменей в 2 видах упаковки. Анализ, проведенный с помощью матрицы БКГ, определил позицию данной ассортиментной группы в квадранте «звезды», дальнейшее ее развитие будет зависеть от маркетинговой политики компании и поведения конкурентов [8].

Таким образом, проведенный анализ выявил наиболее перспективные группы и предложить мероприятия по их развитию, что позволит обеспечить усиление конкурентных позиций компании на рынке колбасных изделий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Маркетинг. Учебник и практикум: учеб. для бакалавров / Под ред. Л. А. Данченок. М.: Юрайт, 2014. 486 с.
2. Ласковец С. В. Товарная политика компании: учеб.-практ. пособие. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. 88 с.
3. Данченок Л. А., Ласковец С. В. Управление маркетингом. М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2008. 104 с.
4. Упоров В. А. Формирование и управление ассортиментом производственного предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (13). С. 119–123.

5. Мелихов В. А., Поцелуев В. Г. Определение объектов учета при создании инновационных продуктов и процессов для организации учетно-аналитической системы управления затратами на инновации на мясоперерабатывающих предприятиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (12). С. 215–218.

6. Мухамедова Т. О. Основы формирования конкурентной среды на рынке рыбных товаров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (14). С. 98–106.

7. Features of online marketing communications and their classification / R. V. Kaptyukhin, A. A. Romanov, O. N. Zhidkova, L. A. Danchenok// World Applied Sciences Journal. Vol. 27. Issue 13A. 2013. P. 131–136.

8. Влияние инновационных маркетинговых технологий на развитие коммерческой деятельности в России и за рубежом: кол.монография профессорско-преподавательского состава кафедры маркетинга и коммерции Института менеджмента МЭСИ. М., 2013. 310 с.

REFERENCES

1. Marketing. Textbook and practical course for bachelors /Edited by L. A. Danchenok. M.: Yurait, 2014, 486 p.

2. Laskovets S. V. Methods of strategic analysis: methodical guide. M.: Univ. Publishing centre of EAOI, 2011. 88 p.

3. Danchenok L. A., Laskovets S. V. Marketing management. M.: Publishing center of EAOI, 2008. 104 p.

4. Uporov V. A. Formation and management of the product range at a manufacturing company // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd BusinessInstitute.2010. № 1 (13). P.119–123.

5. Melikhov V. A., PoceluyevV. G. Definition of accounting objects when creating innovative products and processes for the organization of accounting and cost management analysis system for innovation at the meat processing plants // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd BusinessInstitute.2012. № 2 (12).P. 215–218.

6. Mukhamedova T. S. Fundamentals of creating the competitive environment at the market of fishery products // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (14). P. 98–106.

7. Features of online marketing communications and their classification / R. V. Kaptyukhin, A. A. Romanov, O. N. Zhidkova, L. A. Danchenok // World Applied Sciences Journal. Vol. 27. Issue 13A. 2013. P. 131–136.

8. Influence of marketing innovative technologies on development of the commercial activities in Russia and abroad: collective monograph of the faculty of the department of marketing and commerce of the Institute of Management of MESI. M., 2013. 310 p.

УДК 331.5.024
ББК 65.240.5

Otstavnova Lilia Alekseevna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of economic theory and economics of labour
of Saratov State Technical University
named after Yu. A. Gagarin,
Saratov,
e-mail: liliotstav69@yandex.ru

Отставнова Лилия Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической теории и экономики труда
Саратовского государственного технического
университета им. Ю. А. Гагарина,
г. Саратов,
e-mail: liliotstav69@yandex.ru

Yahvarova Elena Vladimirovna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of economic theory and economics of labour
of Saratov State Technical University
named after Yu. A. Gagarin,
Saratov,
e-mail: yahvarova@yandex.ru

Яхварова Елена Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической теории и экономики труда
Саратовского государственного технического
университета им. Ю. А. Гагарина,
г. Саратов,
e-mail: yahvarova@yandex.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ «ЧЕЛОВЕК — ПРОИЗВОДСТВО»

THE COMPETITIVENESS OF HUMAN RESOURCES IN THE SYSTEM OF RELATIONS «HUMAN — PRODUCTION»

В статье рассматривается конкурентоспособность человеческих ресурсов, региона, отрасли (на примере промышленного сегмента рынка труда России), затрагиваются проблемы переподготовки кадров как одного из способов поддержания конкурентоспособности работников при освоении сотрудниками новой профессии. Анализируется уровень образования населения России как фактор повышения конкурентоспособности человеческих ресурсов, уровень трудоустройства выпускников в разрезе уровня профессионального образования и состав российских безработных по возрастным группам. В результате исследования предлагаются мероприятия, позволяющие

повысить эффективность функционирования российской образовательной системы с целью эффективного формирования и поддержания конкурентоспособности человеческих ресурсов.

The article examines the competitiveness of human resources, the region, industry (on the example of the industrial segment of the labor market of Russia), addresses the problems of personnel retraining as one of the ways of maintaining competitiveness of workers when mastering new occupation. The level of education of the Russian population as a factor of increasing the competitiveness of human resources; the level of employment of graduates in the context of the level of professional education and the composition of the Russian unemployed by age groups are analyzed. The study results in proposing the measures that allow improving the effectiveness of performance of the Russian educational system in order to effectively form and maintain the competitiveness of human resources.

Ключевые слова: система «человек — производство», человеческие ресурсы, конкурентоспособность, уровень образования, трудоустройство, безработные, вакантные рабочие места, оплата труда, мотивация, переподготовка кадров, профессиональное образование.

Keywords: «human — production» system, human resources, competitiveness, level of education, employment, unemployed, job vacancies, remuneration, motivation, retraining, vocational education.

На современном этапе развития общества все больше внимания уделяется человеку, способному овладеть высокопрофессиональными и глубокими знаниями и эффективно применять их в различных сферах деятельности и отраслях народного хозяйства. Поэтому в системе отношений «человек — производство» подсистема «человек» является главенствующей, основополагающей, способной устанавливать цели и выбирать наиболее приемлемые средства их достижения [1]. На развитие отношений между человеком, являющимся носителем рабочей силы, и производством, включающим структуру рабочих мест и процесс организации производства, оказывает влияние рыночный механизм, основанный на конкуренции. В современной экономической науке на протяжении последнего десятилетия активно обсуждаются вопросы повышения конкурентоспособности стран, регионов, отраслей, предприятий, человеческих ресурсов. В результате выделились три подхода к определению конкуренции. Первый рассматривает ее как элемент рыночного механизма, с помощью которого возможно уравновешивать спрос и предложение. Второй подход понимает под конкуренцией критерий определения типа отраслевого рынка. Третий представляет ее как состязательный процесс конкурирующих участников на любом рынке [2]. Применяя третий подход, дадим определение еще одному понятию, неразрывно связанному с конкуренцией, — конкурентоспособности, под которой будем понимать способность участника рынка отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с аналогичными субъектами, способность опережать других, применяя все свои конкурентные преимущества для достижения поставленной цели [3].

Следует различать уровни проявления конкурентоспособности:

— индивидуальный, отражающий личностные особенности жизни человека;

— коллективный, зависящий от предприятий и организаций, с которыми был связан человек [4];

— общественный, проявляющийся в уровне развития общества, в котором живет человек [5].

Ключевым фактором обеспечения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов любого уровня являются человеческие ресурсы, их образовательный, профессионально-квалификационный, культурный и социальный потенциал. В условиях глобализации, активизации интеграционных процессов и усиления международной конкуренции для России инвестиции в человеческие ресурсы приобретают первостепенное значение, поскольку рост конкурентоспособности России в целом и каждого ее региона напрямую зависит от уровня развития и конкурентоспособности человеческих ресурсов.

Конкурентоспособность отрасли оценивается технико-технологическими, организационно-экономическими и ресурсными условиями производства продукции и оказания услуг, удовлетворяющими требованиям потребителей. В данный момент промышленный сегмент рынка труда России характеризуется повышением среднего возраста всех категорий работников, увольнением с рабочих мест управленческого персонала среднего звена в связи с несоответствием ожидаемого уровня заработной платы, потерей преемственности, с одной стороны, и сокращением притока новых специалистов на промышленные предприятия, с другой. Сформировался перечень высокотехнологичных секторов промышленности, в которых Россия обладает значительными конкурентными преимуществами. К ним относятся авиационная и радиоэлектронная промышленность, двигателестроение, судостроение, энергетическое машиностроение. Изменилась структура потребности в кадрах высокой квалификации: если до 2004 года такие кадры требовались в нефтеперерабатывающей и газодобывающей промышленности, то сейчас все больший вес приобретают металлургия и машиностроение. Наиболее востребованными являются инженерно-технические работники, такие как директор по производству, технический директор, главный инженер, руководители служб продаж и маркетинга в металлургии и машиностроении. В химической промышленности все более популярными становятся менеджеры по управлению инвестициями и развитием. Не снижается потребность в специалистах по управлению персоналом и юристах. На среднем уровне управления наиболее востребованы специалисты по продажам и инженерно-технический персонал. На втором месте по популярности находятся аудиторы и менеджеры инвестиционных проектов. Наибольшее оживление рынка труда руководящих работников наблюдается в машиностроении, строительстве, химической и нефтеперерабатывающей промышленности, производстве продуктов питания.

С другой стороны, повышаются требования соискателей к работодателю: все большее число претендентов на вакантные рабочие места в промышленности предпочитает легальную оплату труда, наличие компенсационных пакетов, включающих оплачиваемые больничные листы, очередные отпуска, бесплатные обеды, оплату мобильной связи и корпоративные автомобили. Для руководящих работников все больше возрастает значение нематериальных стимулов, таких как перспективы карьерного роста и имидж предприятия, в связи с тем, что от этого напрямую зависит возможность получить значительный опыт работы и повысить свою конкурентоспособность на рынке труда.

Конкурентоспособность региона — это способность различных субъектов региона, взаимодействующих между

собой, обеспечить эффективное использование ресурсов для производственной деятельности, высокий уровень качества жизни населения и дохода собственникам капитала [6]. Она определяет место региона в экономическом пространстве России и его роль в хозяйственной жизни страны.

Конкурентоспособность региона (отрасли) неразрывно связана с конкурентоспособностью человеческих ресурсов, под которой мы понимаем совокупность качеств, определяющую преимущества их носителя в процессе труда по сравнению с другими субъектами. Конкурентоспособность человеческих ресурсов характеризуется выгодными отличиями (конкурентными преимуществами) совокупного работника по степени и затратам удовлетворения рыночной потребности в труде территории [7]. Качества, которые по различным критериям оказываются предпочтительнее, чем у других, будем называть конкурентными преимуществами. Конкурентные преимущества человеческих ресурсов определяют их превосходство над конкурентами (человеческими ресурсами других регионов, стран) по качественным, количественным и стоимостным характеристикам и позволяют повышать экономические показатели конкретной территории. Например, более высокий ВРП, дополнительная прибыль, рентабельность, налоговые поступления, более низкий уровень безработицы [8]. Так, в настоящее время конкурентоспособность работников промышленности складывается из следующих составляющих:

— высокий уровень развития зрительных и пространственных представлений;

— устойчивость к однообразному, монотонному труду, особенно при работе на конвейере;

— повышенные требования к состоянию здоровья, так как на большинстве предприятий наблюдается запыленность или загазованность воздуха, повышенный уровень шума;

— увеличение опыта работы на современных модернизированных предприятиях;

— навыки работы с современным оборудованием и знание новых технологий;

— наличие собственных разработок, патентов и изобретений.

Конкурентоспособность человеческих ресурсов страны представляет собой совокупность характеристик населения, определяющих степень его востребованности в социально-экономической деятельности той или иной территории. Конкурентоспособность на этом уровне определяется наличием у ее жителей таких физиологических, возрастных, образовательных, профессионально-квалификационных и социальных характеристик, которые являются востребованными на рынке труда, дают возможность участия в производственно-экономической деятельности, создавать потребительские блага наивысшего качества и наилучшим образом удовлетворять свои потребности. Многоаспектность характеристик конкурентоспособности человеческих ресурсов требует комплексного подхода к их формированию и развитию, включая решение демографических проблем, проблем образования, занятости, здоровья, жилья и окружающей среды.

В новом высокоразвитом обществе, ориентированном на экономику знаний, требования к конкурентоспособности постоянно меняются в соответствии с преобразованиями в технико-экономической структуре производства и изменениями в социально-экономических условиях жизни. Так, ежегодно обесценивается примерно 20—30% знаний, в индустриально развитых странах профессии устаревают после 5—8 лет работы, в том числе в машиностроении — 5,2 года, в химической промышленности — 4,8 лет, в металлургической промышленности — 3,9 года [9]. Для характеристики устаревания знаний американские экономисты используют термин «период полураспада компетенции», означающий количество лет, прошедших после окончания учебного заведения до того момента, когда профессиональная компетентность работника снижается в два раза.

Поддержание конкурентоспособности работника, преодоление несоответствия между его профессиональными знаниями, умениями, навыками и требованиями рабочего места возможно с помощью профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, которые вместе с прогрессивными подходами к обучению составляют систему непрерывного профессионального образования. Одним из способов поддержания конкурентоспособности работников является освоение сотрудниками новой профессии в процессе переподготовки кадров, которая может проводиться или непосредственно на предприятии, когда есть возможность переместить работников на другие рабочие места в результате овладения смежными и вторыми профессиями, или с помощью государственной службы занятости при фактическом увольнении работника с предприятия. Особенностью переподготовки кадров в промышленности является контингент сотрудников, проходящих переобучение. Во-первых, это рабочие среднего и старшего возраста, проработавшие в конкретной профессии длительное время, что делает обучение более специфичным. Во-вторых, рабочие характеризуются низким уровнем образования и давностью лет его получения. Переподготовка должна быть ориентирована на конкретное рабочее место и работника, который согласится его занять. Поэтому именно структура вакантных рабочих мест и соответствующие требования к знаниям, умениям и навыкам рабочей силы, а также структура высвобождаемых рабочих по уровню квалификации определяют характер переподготовки.

Чем выше уровень образования работников, чем более специализированные знания, умения и навыки они приобретают, тем больше у них конкурентных преимуществ и возможностей на рынке труда [10]. По оценкам специалистов, уровень образования населения России — один из самых высоких в мире, что может свидетельствовать о высокой конкурентоспособности человеческих ресурсов. Доля населения без образования и с начальным общим образованием составляет в России менее 2% (один из самых низких показателей среди стран ОЭСР). По охвату общим образованием населения в возрасте от 7 до 17 лет (99,8%) Россия превосходит большинство стран ОЭСР [11]. По доле лиц с высшим образованием в группе от 25 до 39 лет Россия в 2012 году заняла 8-е место, обойдя по данному показателю ведущие европейские государства (см. рис. 1).

Общее количество студентов всех форм образования, обучающихся в вузах России, в 2012 году составило 7049,8 тыс. (это 493 студента на 10 тыс. жителей). Рекордный рост численности студентов произошел в 2008/2009 учебном году, он составил 7513 тыс. человек. На 10 тыс. жителей страны в этот период пришлось 529 студентов вузов. По данному показателю Россия обошла многие развитые страны мира [12].

Важной характеристикой качества образования и конкурентных преимуществ человеческих ресурсов служат не столько годы и средства, потраченные на обучение и получение образования, сколько возможности работника реализовать приобретенные знания на практике по-

средством трудоустройства по полученной профессии. Конкурентные преимущества человеческих ресурсов проявляются и реализуются непосредственно на рынке труда.

Однако для России характерен дисбаланс между уровнем образования работника и занимаемой им должностью. Часть работников, получивших образование (в том числе высшее и среднее профессиональное), вынуждены трудиться не по специальности или вообще являются безработными. Получается, что немалые государственные средства, затраченные на образование, не носят инвестиционного характера, расходуются неэффективно.

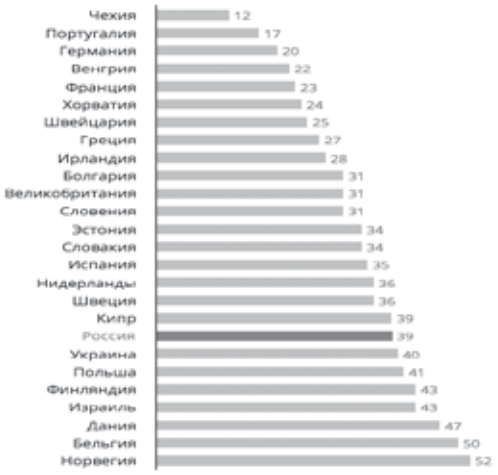


Рис. 1. Доля людей с высшим образованием в европейских странах [13]

По данным Росстата, по полученной профессии работает лишь 40% россиян; 10% населения работает по специальности, близкой к полученной. При этом около 87% трудоспособного населения имеет подтвержденную документом специальность. Процентная доля работников, получивших подготовку по новой профессии, не связанной с полученной специальностью, составляет треть от общего числа.

На рис. 2 представлены данные о трудоустройстве по специальности выпускников, получивших высшее, среднее специальное и начальное профессиональное образование. Как видим, наименьший процент трудоустроенных по специальности наблюдается у выпускников высших учебных заведений (54%); наибольший — у выпускников с начальным профессиональным образованием (71%). Для выпускников со средним специальным образованием процент трудоустройства составил 63 п. п.

Напрашивается парадоксальный вывод: чем выше уровень профессионального образования, тем сложнее выпускнику найти работу по специальности. Такое положение является следствием перегруженности рынка труда специалистами с высшим профессиональным образованием и роста спроса у предприятий на выпускников с начальным профессиональным и средним специальным образованием.

В большинстве регионов России проблема безработицы выпускников учебных заведений остается нерешенной. По данным рис. 3, во всех федеральных округах преобладают безработные среди молодежи в возрасте от 20 до 24 лет, превосходя в полтора раза следующую группу (30—39 лет) по численности безработных. Основными причинами безработицы среди молодежи, впервые выходящей на рынок труда, являются невозможность быстрого нахождения подходящего места работы и несоответствие полученной профессии требованиям рынка труда. Сохраняются диспропорции между структурой вакантных рабочих мест и структурой профессий, которые получают выпускники системы профессионального образования. В результате выпускники становятся неконкурентоспособными; не имея реальной трудовой перспективы, вынуждены работать не по специальности или не работать вообще.

В январе — июне 2013 года в целях поиска работы в органы службы занятости населения обратилось 1045,3 тыс. молодых людей в возрасте 14—29 лет, ищущих работу. Среди обратившихся в центры занятости выпускников среднего и высшего профессионального образования более половины приходится на специалистов самых популярных профессий: экономист, юрист, педагог, менеджер организации. Нашли работу при содействии органов службы занятости в январе — июне 2013 года 70,0% от числа обратившихся, за аналогичный период 2012 года — 70,9%.

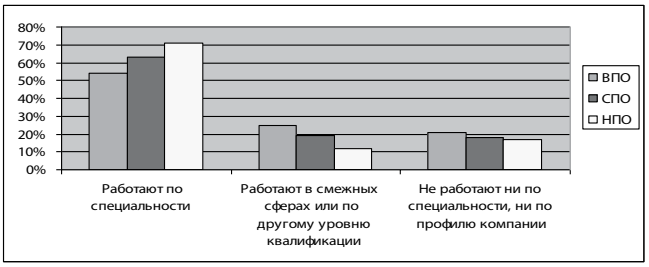


Рис. 2. Трудоустройство выпускников по специальности в разрезе уровней профессионального образования (2012) [14]

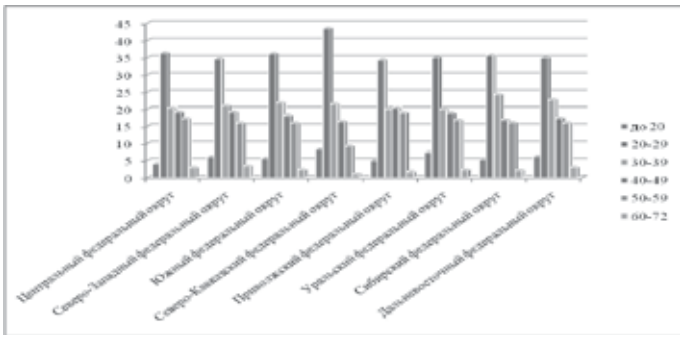


Рис. 3. Состав безработных по возрастным группам (2012) [14]

Численность выпускников учреждений начального профессионального образования, ищущих работу впервые, обратившихся в органы службы занятости за содействием в поиске подходящей работы, в январе — июне 2013 года составила 6,6 тыс. человек. Нашли работу при содействии органов службы занятости 3,7 тыс. человек, или 56,1% от численности обратившихся (за аналогичный период 2012 года — 5,5 тыс. человек, или 61,1%) [14].

При этом для многих регионов России характерна следующая ситуация: объем выпуска специалистов с высшим профессиональным образованием достаточен для покрытия существующих потребностей экономики, в то же время общая потребность в специалистах со средним и начальным профессиональным образованием выше, чем их выпуск (для большинства субъектов Российской Федерации значение отношения выпуск/потребность по СПО и НПО меньше 0,8). Однако необходимо обратить внимание, что по всем федеральным округам выпуск специалистов по УГСН «Гуманитарные науки» и «Экономика и управление» со средним и высшим профессиональным

образованием превышает существующую потребность. В целом анализ структуры безработных по уровню образования в 2012 году показал, что самыми многочисленными группами являлись граждане со средним, средним профессиональным и начальным профессиональным образованием. Отметим, что при увеличении уровня образования (от начального до высшего профессионального) доля соответствующих лиц, не имеющих работу, уменьшается (рис. 4). Так, безработные с начальным профессиональным образованием составляют 20—25% от итога; со средним профессиональным образованием — 18—23%; с высшим профессиональным образованием — 13—20%.



Рис. 4. Распределение безработных по уровню образования в России [14]

В динамическом аспекте за 2010—2012 годы наблюдается тенденция снижения безработицы среди лиц, имеющих среднее профессиональное образование, и незначительное увеличение доли безработных граждан, имеющих высшее профессиональное образование.

Российская система профессионального образования медленно реагирует на изменения рынка труда в отношении соответствия структуры, объемов и профилей подготовки кадров, уровня их квалификации. Однако и сами потребители образовательных услуг не учитывают современных тенденций на рынке труда и выбирают заведомо невостребованные профессии.

В Минобрнауки РФ подвели итоги приемной кампании 2013 года в российские вузы. Несмотря на то что в этом году большинство бюджетных мест было выделено на инженерные и естественнонаучные направления подготовки (что связано с ростом спроса на данные специальности со стороны работодателей), абитуриенты чаще всего выбирали экономику и управление (торговое дело, управление персоналом, государственное и муниципальное управление, менеджмент). Статистика свидетельствует, что сегодня спрос на технические направления подготовки высшего профессионального образования в 2—3 раза уступает гуманитарному. Получается, из бюджета государства расходуются огромные средства на подготовку заведомо неконкурентоспособных кадров, не востребованных на рынке труда.

В формировании и поддержании конкурентоспособности работников должны быть заинтересованы не только сами сотрудники, но и руководители предприятий. При этом их мотивами могут выступать:

— повышение качества выпускаемой на предприятии продукции за счет повышения квалификации рабочей силы;

— удержание на существующих рабочих местах высококвалифицированных или особо ценных рабочих;

— обеспечение соответствия профессиональной квалификации сотрудников производственным задачам, сформулированным для каждого этапа развития предприятия;

— формирование у сотрудников инновационного мышления и чувства сопричастности к решению задач, которые ставит перед ними руководство.

Так, на большинстве современных промышленных предприятий с технологически разделенными трудовыми процессами и мало меняющимися работами, такими как монтажные или швейные работы, наблюдаются основные черты тейлоровской стратегии управления. В этом случае руководство отдает предпочтение исполнительным, работоспособным работникам, имеющим относительно невысокую квалификацию, способным в короткий срок при соответствующем инструктаже прочно освоить свои обязанности. При этом главным мотивационным инструментом является вознаграждение в зависимости от объема выполняемой работы. Однако в условиях все более усложняющихся производственно-экономических отношений, влекущих за собой повышение функциональных требований к сотрудникам, такой подход часто не позволяет достигать поставленных целей. Поэтому в настоящее время все больше начинает распространяться интегрированная стратегия, рассматривающая работающего человека как заинтересованного в труде и самостоятельно мыслящего, как главный производственный ресурс, который необходимо развивать, а затем использовать в соответствии с конкретными возможностями и способностями. Оплата труда становится не средством достижения наибольшей производительности труда, достигаемой на основе высокой квалификации, сознательного отношения к труду и соответствия профессиональным нормам, а ее эквивалентом.

Работники предприятия должны иметь четкое представление о критериях повышения оплаты труда, к которым могут относиться: перевыполнение норм выработки, прохождение переподготовки, наличие рационализаторских предложений, а также порядок применения штрафных санкций за невыполнение нормы, отказ от повышения квалификации, дисциплинарные нарушения. Работники должны видеть связь между результатами своего труда и вознаграждением за него, иметь возможность соизмерить эти элементы и определить степень справедливости в оплате труда. Поэтому задача любого руководителя — вовремя и четко информировать сотрудников об изменениях в установленных критериях оплаты труда, что усилит их мотивацию [15].

Таким образом, можно сделать вывод, что без обеспечения сбалансированности профессионального образования и спроса на рабочую силу не решить главной проблемы — повышения конкурентоспособности человеческих ресурсов России. Одним из основных условий достижения сбалансированности должна стать гибкая и высокоадаптивная система образования, которая обеспечит качественную подготовку конкурентоспособных на отечественном рынке труда специалистов любого уровня и квалификации.

В целях повышения эффективности функционирования российской образовательной системы, преодоления разрыва между сферой образования и сферой труда возможно осуществление комплекса мероприятий, предполагающих:

— усиление направленности науки и образования на взаимодействие с реальным сектором экономики;

— перевод системы массового образования к индивидуализированному образованию за счет совершенствования ассортимента образовательных услуг на основе поиска нужных регионам и стране в целом специальностей;

— непрерывное осуществление маркетинга фактических и потенциальных рабочих мест на феде-

ральном, региональных и локальных рынках труда;

— согласование перечня профессий, объемов и профилей подготовки специалистов в зависимости от сложившегося соотношения спроса и предложения рабочей силы на региональных рынках труда;

— формирование заказа промышленности на подготовку специалистов с учетом технологических преобразований и перспективных потребностей отраслевой экономики, стимулирование развития системы контрактной подготовки студентов для предприятий государственного и частного секторов экономики.

Если система образования не будет быстро реагировать на изменения социально-экономических условий, это неизменно приведет к потере конкурентоспособности человеческих ресурсов, что представляет угрозу развитию экономики России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Отставнова Л. А. Системный подход к исследованию отношений «человек — производство» // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2012. № 2 (31). С. 178—183.

2. Коросташивец М. В. Инновационные банковские технологии как фактор конкурентоспособности российских коммерческих банков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 68—73.

3. Васильева З. А. Иерархия понятия конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 83—90.

4. Копылов А. В., Пономарева Е. К. Теоретические основы конкурентоспособности предприятия: обзор определений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 109—115.

5. Янченко Е. В. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе трудовых отношений современного общества // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 343. С. 163—170.

6. Землянухина С. Г. Некоторые концептуальные аспекты повышения конкурентоспособности российских регионов // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2011. № 1. С. 135—140.

7. Сотникова С. И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 18—24.

8. Яхварова Е. В. Конкурентоспособность человеческих ресурсов региона // Человеческие ресурсы: формирование, развитие, использование: материалы Всероссийской научно-практич. конф. Саратов: СГТУ, 2009. С. 52—54.

9. Подвербных О. Переподготовка рабочих кадров: роль мотивации // Человек и труд. 2007. № 4 [Электронный ресурс]. URL: http://chelt.ru/2007/4-07/verba407.html (дата обращения: 15.02.2014).

10. Суханова Е. А. Обеспечение эффективной занятости как необходимое условие и приоритетное направление повышения уровня жизни населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 90—93.

11. Развитие образования: Государственная программа Российской Федерации на 2013—2020 годы [Электронный ресурс]. URL: http://events.informika.ru/phpp/files/news/news/d6/59/66/gosprogramma_razvitie_obrazovaniya_proekt.pdf (дата обращения: 15.02.2014).

12. Шевченко Д. А. Современный рынок высшего профессионального образования России: состояние и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. 2013. № 3. С. 109—122.

13. Маркина Е. А., Мраморнова О. В. Переход на двухуровневую систему образования: плюсы и минусы // Человеческие ресурсы в экономике XXI века: материалы междунар. научно-практ. конф. / Отв. ред. Л. В. Санкова. Саратов: КУБиК, 2013. С. 116—119.

14. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/266.htm (дата обращения: 20.03.2014).

15. Иванова Н. А. Анализ задержек выплаты заработной платы на предприятиях обрабатывающей промышленности // Человек и труд. 2012. № 3. С. 26—28.

REFERENCES

1. Otstavnova L. A. Systematic approach to the study of «human — production» // Caspian region: politics, economics and culture. 2012. № 2 (31). P. 178–183.

2. Korostashivets M. V. Innovative banking technologies as a factor of competitiveness of Russian commercial banks // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 68–73.

3. Vasilyeva Z. A. Hierarchy of the concepts of competitiveness of the market entities // Marketing in Russia and abroad. 2006. № 2. P. 83–90.

4. Kopylov A. V., Ponomareva E. K. Theoretical foundations of enterprise competitiveness: review of definitions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 109–115.

5. Yanchenko E. V. Competitiveness of human resources in the industrial relations systems of modern society // Bulletin of the Tomsk State University. 2011. № 343. P. 163–170.

6. Zemlyanukhina S. G. Some conceptual aspects of improving the competitiveness of the Russian regions // Caspian region: politics, economics and culture. 2011. № 1. P. 135–140.

7. Sotnikova S. I. Competitiveness of the labor market: the genesis of socio-economic content // Marketing in Russia and abroad. 2006. № 2. P. 18–24.

8. Yahvarova E. V. Competitiveness of the region’s human resources // Human resources: the formation, development, use: Materials of All-Russian scientific and practical conference. Saratov: Saratov State Technical University, 2009. P. 52–54.

9. Podverbnyjh O. Retraining the workforce: the role of motivation // Human and labor. 2007. No.4

[Electronic resource]. URL: http://chelt.ru/2007/4-07/verba407.html (date of viewing: 15.02.2014).

10. Sukhanova E. A. Ensuring effective employment as a prerequisite and a priority to raise living standards // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. №. 1 (18). P. 90–93.

11. Development of education: State Program of the Russian Federation for 2013—2020 [Electronic resource]. URL: http://events.informika.ru/phpp/files/news/news/d6/59/66/gosprogramma_razvitie_obrazovaniya_proekt.pdf (date of viewing: 15.02.2014).

12. Shevchenko D. A. The modern market of higher education in Russia: state and development prospects // Marketing in Russia and abroad. 2013. № 3. P. 109–122.

13. Markina E. A., Mramornova O. V. Transition to a two-tier education system: the pros and cons // Human Resources in the economics of the XXI century: Materials of the international scientific and practical conference / Edited by L. V. Sankova. Saratov: KUB and K, 2013. P. 116–119.

14. Federal Service of State Statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/266.htm (date of viewing: 20.02.2014).

15. Ivanova N. A. Analysis of delays in the payment of wages for manufacturing industries // Human and labor. 2012. № 3. P. 26–28.

УДК 658.114
ББК 65.290.31

Rogova Irina Nikolaevna,
candidate of economic science, associate professor,
director of graduate towards regional management
of State Institute of Economics, Finance,
Law and Technology,
Gatchina,
e-mail: i.rogova@hotmail.com

Рогова Ирина Николаевна,
канд. экон. наук, доцент, директор магистратуры
по направлению региональное управление
Государственного института экономики,
финансов, права и технологий,
г. Гатчина,
e-mail: i.rogova@hotmail.com

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

DEVELOPMENT TRENDS OF INTEGRATED ENTREPRENEURIAL STRUCTURES IN THE INTERNATIONAL BUSINESS

В статье рассмотрены основные тенденции и перспективы в изменениях моделей и подходов к управлению интегрированными предпринимательскими структурами в международном бизнесе. Предлагается рассматривать развитие структур управления интегрированными предпринимательскими субъектами как результат изменений в подходах к рационализации производственной деятельности. Определены основные причины в изменении моделей управления интегрированными предпринимательскими структурами, описано влияние антимонопольного законодательства на дальнейшие перспективы их функционирования и развитие. Уделено особое внимание аспектам развития структур в условиях ведения международного бизнеса.

Ключевые слова: интегрированные предпринимательские структуры, модели управления, антимонопольное законодательство, тенденции, гармонизация, рационализация, корпоративные структуры, холдинги, производственная эффективность, международный бизнес, голонические структуры.

The article describes the main trends and prospects of the changes of models and approaches to management of integrated business structures in the international business. It is proposed to review the development of management structures of the integrated entrepreneurial entities because of changes in the approaches to rationalization of production activities. The main reasons of changes of management models of the integrated entrepreneurial structures have been determined; the impact of the anti-monopoly legislation on the future prospects of their operation and development has been described. Special attention has been paid to the features of the structures development in the conditions of the international business.

Keywords: integrated business structures, management models, antimonopoly law, trends, harmonization, rationalization, corporate structures, holdings, production efficiency, international business.

История развития предпринимательских структур значительна и связана с целевыми установками, определяемыми задачами, стоявшими перед бизнесом на различных этапах его существования.

При этом важным является учет и определение свойств управления любыми видами материальных и нематериальных систем (искусственного и естественного характера), которые складываются, как нам представляется, из сочетания гармоничности и рациональности их функционирования.

Под гармоничностью следует понимать такую взаимную подгонку функционирования систем и уровней, при которой даже незначительные изменения (и воздействия) на функционирование в одной части любой из подсистем способствует сбалансированному функционированию всей системы в целом [1; 2, с. 329].

Под рациональностью же в большинстве современных исследований в области экономики и управления понимают степень эффективности и экономичности вовлечения и использования ресурсов в процессах производства.

Проведенное выше исследование позволяет заключить,

что в зависимости от стадии развития экономики и хозяйственной деятельности происходит изменение в степени влияния гармоничности и рациональности на всю дальнейшую деятельность хозяйствующих субъектов (см. рис.).

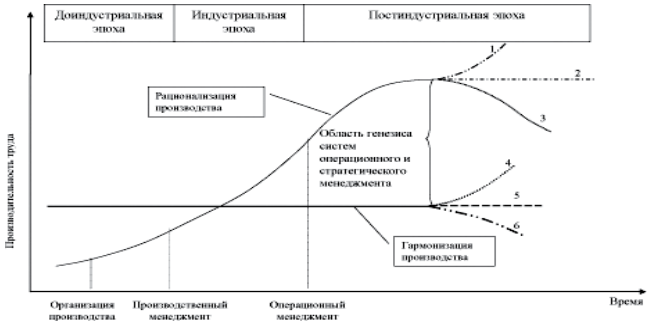


Рис. Генезис систем операционного и стратегического менеджмента при условии рационализации и гармонизации производства

В доиндустриальную эпоху увеличение производительности труда и ее рационализации, под которой понималась эффективность (или прирост прибавочного продукта), в отдельно взятых отраслях происходило, как правило, за счет экстенсивного расширения, то есть с привлечением дополнительных ресурсов. К примеру, в сельском хозяйстве большее количество обрабатываемых земель, работников, вовлеченных в производство, приносило большие урожаи, в металлургии — большее количество руды, отправляемой в переработку, добываемой большей численностью работников (увеличиваемой в том числе за счет привлечения труда заключенных) и обрабатываемой большим количеством работников на постоянно растущей численности и пространствах фабрик. При этом уровень гармоничности, при котором удовлетворялись бы частные потребности общества и нарушались бы законы природы, не был достигнут. Все это способствовало ускорению научно-технической революции. Структуры управления при этом отличались простотой построения и прозрачностью управления. Чаще всего формировались под воздействием субъективных факторов, в частности мнения владельцев производств.

В индустриальную эпоху эффекта рационализации стали добиваться в большей степени за счет интенсификации производства, которая включала уже использование качественных свойств имеющихся ресурсов, в том числе за счет изменения последних. К примеру, в том же сельском хозяйстве большие урожаи стали получать за счет применения не только органических, но и постоянно совершенствующихся и разрабатываемых химических удобрений, генного модифицирования растений и животных, механизации и автоматизации труда, что, в свою очередь, повлекло значительное повышение роли, структуры знаний и квалификации персонала.

В условиях все более увеличивавшихся темпов индустриализации и, как результат, возраставшей необходимости повышения экономичности производства товаров в середине XIX века остро встали вопросы поиска новых путей сокращения издержек и увеличения барьеров для выхода на собственные рынки малых организационных форм иностранных государств. Выходом из сложившейся ситуации стало широкое распространение интегрированных предпринимательских структур, различающихся не только масштабами, целями создания и осуществления сделок по M&A, организационными моделями и управленческими структурами, но и полномочиями соответствующих участников объединений. Произошедшие же в XX веке изменения в способах и технологиях хозяйствования привели к качественной трансформации базовых моделей построения интегрированных предпринимательских структур, значительных отличиях в их формировании и применении на территории СССР и РФ от европейских и североамериканских.

В обрабатывающей промышленности стала расти роль использования последних достижений техники и технологии для производства, которая, в свою очередь, стимулировала рост знаний и умений работников, а следовательно, и их образования. Темпы развития технологий лишь за 70 лет XX века в десятки раз опередили те же процессы всей предыдущей истории создания новейших технологий человечества [3, с. 39]. При этом о гармонизации деятельности и производства не задумывались, на первый план были выдвинуты идеи материального благосостояния и повышения доходности от использования всех вовлеченных ресурсов. Увеличение объемов производства привело к увеличению степени влияния на окружающую среду, что, в свою очередь, оказало обратный эффект на производственные ресурсы — путем сокращения их качества и количества. Дальнейший рост экономики стал возможен лишь за счет внедрения новых информационных технологий, основанных на широком использовании нематериальных активов в производственной деятельности.

В постиндустриальную эпоху вопрос о рационализации производства уже ставится с несколько иных позиций. Технологии производительности труда доведены практически до совершенства, и теперь при меньшем количестве работников или даже полной автоматизации производства возможна организация выпуска необходимого количества продукции, которая могла бы обеспечить растущие потребности населения планеты. Однако при этом важнейшим становится гармонизация производства, которой было уделено недостаточно внимания в индустриальную эпоху. Все чаще ставятся вопросы об исчерпаемости имеющихся запасов углеводородов и хищнических технологиях их добычи и разработок. В сельском хозяйстве все громче обсуждаются проблемы получения генномодифицированной продукции и ее влияния на человека и природу в долгосрочной перспективе. В связи с этим возникают вопросы о целевой ориентации в дальнейшей рационализации производства. Столь ли необходимы вопросы дальнейшего повышения эффективности и экономичности использования ресурсов или мы дошли до такого уровня, когда прежде всего необходима гармонизация производства?

В таких условиях дальнейшая рационализация может происходить тремя основными путями. Первый путь (отмечен 1 на рис.) приведет к дальнейшему увеличению технологичности и техничности в производительности труда, однако при этом повлечет изменения не только в деятельности человека, но и модификации самого человека и его андроидизации (по существу, произойдет превращение из homo sapiens в некоторое внешнее подобие человека с полной ориентацией на исключительное удовлетворение материальных потребностей), когда обратного пути может и не быть, гармонизация в таком случае может принять вид (6).

Второй путь (2) затормозит развитие средств производства и научно-технической революции, однако это постепенно может привести к энтропии внутри процессов производства, поскольку только изменяющиеся системы способны к выживанию в долгосрочной перспективе.

Третий путь (3) приведет к переводу человечества на предыдущие этапы его развития, дегенерации и попыток

получения дополнительных ресурсов и рационализации производства только за счет истребления их собственников, что в результате может восстановить уровень гармоничности производства, но параллельно привести к значительной депопуляции населения планеты.

Как нам представляется, дальнейшее развитие производственных систем хозяйствующих субъектов должно осуществляться исключительно на условиях рационализации и гармонизации систем операционного и стратегического менеджмента.

Достижение указанных условий может быть осуществлено множеством путей, выбор которых непосредственно зависит от компетенций руководителей, включенных в структуру управления хозяйствующими субъектами на разных уровнях, их способностью по оценке воздействия факторов внешней и внутренней среды и своевременности реакций на такие изменения. При этом важным фактором становится не только эффективность функционирования отдельных хозяйствующих субъектов, но и уровень их взаимодействия как элемента коллективной системы создания и использования знаний, а также их возможность быть частью общественных институтов (способность формирования норм, ценностей поведения в обществе, а также решения правовых вопросов) [3, с. 43; 4, с. 18]. С этой целью некоторые исследователи предлагают создание голонических структур в рамках открытых промышленных систем. Под голонической структурой Н. Б. Дерябин определяет «состоящую из отдельных предприятий (полусамостоятельных в рамках конкретного бизнес-процесса), которые объединены в единую производственную корпорацию и функционируют в тесной гармонии друг с другом» [5]. Основой гармоничности функционирования голонических структур выступает технология «трех К» (компьютеры, коммуникации, контроль), обеспечивающая эффективную деятельность предприятия в информационном обществе. Характерными при таком подходе являются выделение и особая роль информационных коммуникаций.

Целеориентированным направлением в данном случае может стать область генезиса систем операционного и стратегического менеджмента хозяйствующих субъектов, которую необходимо перевести в сбалансированное состояние. В идеале в дальнейшей перспективе предполагается, что системы должны достигнуть такого уровня генезиса, который позволил бы им перейти на пути (1) и (4), представленные на рис., с условием дальнейшего сокращения разрыва в направлениях развития, но при этом вовсе не обязательно достижение пересечения указанных кривых в долгосрочной перспективе. Поскольку только при условии гармоничности в развитии и использовании природных ресурсов, дальнейшей рационализации производства возможно развитие человечества.

Для достижения указанного целевого ориентира необходимо одновременное совершенствование операционной и стратегической деятельности за счет совершенствования следующих основных направлений: технологической и технической инноваций, инноваций в организации и управлении, постоянного совершенствования и внедрения экологически чистых производств, а также производств, занятых во вторичной переработке продукции. Как нам представляется, выходом из создавшегося положения является формирование различного рода интегрированных предпринимательских структур, начало которому уже положено в истории развития менеджмента, но требует более внимательного отношения и развития в перспективе.

Для целей настоящей статьи под интеграцией предпринимательских структур понимается объединение хозяйственно самостоятельных субъектов в ассоциированную группу компаний, направленное на повышение рациональности деятельности.

Как видно из определения, основой объединения и его целевой установкой является рациональность деятельности, однако существует множество смыслов, вкладываемых в это понятие. Это и повышение эффективности (результативности) и экономичности производства, и усиление степени контроля и управления за деятельностью входящих в структуру организаций, и повышение прозрачности финансовой деятельности хозяйствующих субъектов для инвесторов, а также иных внешних субъектов, заинтересованных в успешности деятельности объединений.

В связи с этим возникает вопрос о классификации имеющихся интегрированных предпринимательских структур.

В международной практике существует множество подходов к классификации, среди которых встречаются: по типу участия в капитале и управлении, по степени осуществления сделок по слияниям и поглощениям, по степени участия в НИОКР.

Однако, на наш взгляд, в последнее время происходит постоянное упрощение организационных моделей и структур управления групп компаний, а все признаки, использовавшиеся ранее для классификации и определения формы и вида интегрированных структур, становятся более не применимы. Отчасти это можно связать с общемировыми тенденциями по ужесточению антимонопольного законодательства, с упрощением представления информации для инвесторов при торговле ценными бумагами, с повсеместной компьютеризацией деятельности организаций, которая упрощает системные языки общения и представления информации для внутреннего и внешнего пользователей.

Тем не менее в экономической литературе пока еще встречаются такие названия интегрированных предпринимательских структур, как холдинги, конгломераты, картели, синдикаты, тресты, консорциумы и иные формы [6].

В качестве примеров можно привести следующую статистику: среди компаний, акции которых обращаются на Нью-Йоркской фондовой бирже, 40 официально классифицированы в качестве конгломератов (включая таких мировых лидеров, как General Electric, американские Textron Inc и United Technologies Corp, британская Hanson, голландский Philips Electornics, итальянская Montedison).

Внимательное изучение представленных форм свидетельствует о том, что за последнее столетие произошли коренные преобразования во внутренних структурах управления ими [7] и большинство имеют качественные отличия от тех, что были изначально, поэтому и применять для них классические определения уже не имеет смысла. Этому также способствует ужесточение антимонопольного законодательства большинства европейских и заокеанских государств — ограничивающего или запрещающего деятельность монопольных межфирменных объединений.

Любые нарушения антимонопольного законодательства жестко преследуются и караются. В этой связи примечательны антимонопольные скандалы, разгоревшиеся в Европе и США как против крупных российских интегрированных предпринимательских структур (ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ» и т. д.), так и зарубежных (прежде всего компании Google, Android) [8; 9; 10].

Однако на развивающихся рынках, в странах, где антимонопольное законодательство неустойчиво, государственные структуры по защите конкуренции слабы, не обладают

достаточным опытом и зачастую коррумпированы, возможны разнообразные отклонения от устоявшейся мировой практики. Так, откровенным анахронизмом выглядит функционирование официальной картели «Беларуськалий». Из-за прекращения участия в ней РФ продажи у организации упали в 5 раз [11]. Однако официальное объявление о восстановлении картели «Уралкалий» не вызывает у ФАС никакой реакции, и последняя не отмечает наличия признаков монополизации деятельности организации и не вводит никаких санкций.

Таким образом, перспективы развития интегрированных предпринимательских структур видятся в плане упрощения систем управления и организационных моделей их построения, все большей прозрачности их деятельности, а также увеличения контроля со стороны соответствующих правительственных и межгосударственных органов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Богданов А. А. Тектология: всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003. 496 с.

2. Лоскутов А. Ю., Михайлов А. С. Основы теории сложных систем. М. — Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2007. 620 с.

3. Дудченко О. Н. Влияние научно-технического прогресса на материально-техническую базу сельскохозяйственного производства // Региональная экономика. 2011. № 3 (186). С. 37—45.

4. Кирьяков А. Г. Развитие инновационной деятельности в сельском хозяйстве (теория, методология, практика): автореф. … д-ра экон. наук. Ставрополь, 2010. 48 с.

5. Дерябин Н. О роли информационных технологий в подъеме экономики России // Бухгалтер и компьютер: технологии, учет, управление. 2004. № 5 [Электронный ресурс]. URL: http://www.buhcomp.ru/htm/new_namb/arhive_2004/05/stati/statya_2.shtml (дата обращения: 14.04.2014).

6. Теория организации / Под. ред. Б. З. Мильнера. М.: Инфра-М, 2014. 810 с.

7. Владимирова И. Г. Интеграционные процессы как фактор развития предпринимательских структур в условиях глобализации экономики (методологические и организационные аспекты): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2008. 45 с.

8. Газпром готов пойти на уступки ЕС в антимонопольном деле [Электронный ресурс]. URL: http://top.rbc.ru/tags/?tag=%E0%ED%F2%E8%EC%EE%ED%EE%EF%EE%EB%FC%ED%EE%E5+%E7%E0%EA%EE%ED%EE%E4%E0%F2%E5%EB%FC%F1%F2%E2%EE (дата обращения: 14.04.2014).

9. ЛУКОЙЛ опять в центре скандала с нарушением конкуренции в Европе. Румыния намерена оштрафовать российскую нефтяную компанию [Электронный ресурс]. URL: http://www.nr2.ru/finance/366976.html (дата обращения: 26.02.2014).

10. Google заключил с ЕС соглашение о поиске в рамках антимонопольного разбирательства от 05.02.2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.interfax.ru/world/356190 (дата обращения: 26.02.2014).

11. «Беларуськалий» уменьшил платежи в бюджет в 4,5 раза [Электронный ресурс]. URL: http://udf.by/news/economic/96406-belaruskaliy-umenshil-platezhi-v-byudzhet-v-45-raza.html (дата обращения: 26.02.2014).

REFERENCES

1. Bogdanov A. A. Tectology: universal organizational science. M.: Finances, 2003. 496 p.

2. Loskutov A. Yu., Mikhailov A.S. Fundamentals of the theory of complex systems. M. – Izhevsk: Institute of computer research, 2007. 620 p.

3. Dudchenko O. N. Impact of the scientific-technical progress on the inventory basis of agricultural production // Regional economics. 2011. № 3 (186). P. 37–45.

4. Kiryakov A. G. Development of innovation activity in agriculture (theory, methodology, practice): abstract of dissertation of doctor of economics. Stavropol, 2010. 48 p.

5. Deryabin N. O. About the role of information technologies in the economics of Russia rising // Accountant and computer: technologies, accounting, management. 2004. № 5 [Electronic resource] URL: http://www.buhcomp.ru/htm/new_namb/arhive_2004/05/stati/statya_2.shtml (date of viewing: 14.04.2014).

6. Theory of organization / Edited by B. Z. Milner. M.: Infra-M, 2014. 810 p.

7. Vladimirova I. G. Processes of integration as the factor of development of business structures in the conditions of economics globalization (methodological and organizational aspects): abstract of dissertation of doctor of economics. M., 2008. 45 p.

8. Gazprom is ready to compromise with EC in terms of antimonopoly policy [Electronic resource] URL: http://top.rbc.ru/tags/?tag=%E0%ED%F2%E8%EC%EE%ED%EE%EF%EE%EB%FC%ED%EE%E5+%E7%E0%EA%EE%ED%EE%E4%E0%F2%E5%EB%FC%F1%F2%E2%EE (date of viewing: 14.04.2014).

9. LUKOIL is again in the center of scandal violating competition in Europe. Romania is going to fine Russian oil company [Electronic resource]. URL: http://www.nr2.ru/finance/366976.html (date of viewing: 26.02.2014).

10. Google made contract with EC regarding the search within the frame of antimonopoly investigation dated 05.02.2014 [Electronic resource]. URL: http://www.interfax.ru/world/356190 (date of viewing: 26.02.2014).

11. «Belaruskaliy» reduced payments to the budget in 4.5 times [Electronic resource]. URL: http://udf.by/news/economic/96406-belaruskaliy-umenshil-platezhi-v-byudzhet-v-45-raza.html (date of viewing: 26.02.2014).

УДК 338.439.02:336.1
ББК 65.32-21:65.261.5

Semenova Nadezhda Nikolaevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of finance and credit
of Mordovia State University named after N. P. Ogarev,
Saransk,
e-mail: nnsemenova@mail.ru

Семенова Надежда Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов
и кредита Мордовского государственного
университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: nnsemenova@mail.ru

МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ*

MONITORING OF EFFECTIVENESS OF FINANCIAL SUPPORT OF FOOD SECURITY OF RUSSIA*

В условиях присоединения Российской Федерации к ВТО проблема обеспечения продовольственной безопасности нашей страны приобретает все большую актуальность, превращаясь в одну из важнейших составляющих государственной экономической политики. В свою очередь, достижение продовольственной безопасности невозможно без эффективной системы ее финансового обеспечения. В статье обоснована необходимость осуществления мониторинга эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности страны; предложены принципы, а также производственные, финансовые и социальные показатели для его проведения. Дана оценка современного уровня бюджетного финансирования сельского хозяйства в России и эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности страны.

Under the conditions of accession of the Russian Federation to the WTO, the issue of food security in our country is becoming increasingly important, turning into one of the most important components of the state economic policy. In its turn, achieving the food security is impossible without an effective system of its financial provision. The paper justified the need for monitoring the efficiency of financial food security of the country; proposed principles, as well as manufacturing, financial, and social indicators for its fulfillment. The evaluation of the modern level of the budget financing of agriculture in Russia, as well as effectiveness of financial support of the country food security has been provided.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, мониторинг, продовольственная безопасность, национальный приоритет, эффективность, индикаторы, Госпрограмма, бюджетная поддержка, сельское хозяйство, Россия.

Keywords: financial support, monitoring, food security, national priority, effectiveness, indicators, state program, budget support, agriculture, Russia.

Продовольственная безопасность является важнейшей составной частью экономической безопасности государства, поскольку обеспечивает устойчивое производство основных продуктов питания и их доступность населению. В то же время продовольственная безопасность содействует способности государства к выживанию в экстремальных, кризисных ситуациях, что обусловливает повышение национальной силы государства. Неслучайно в развитых экономиках обеспечение продовольственной безопасности признается важнейшим национальным приоритетом с активным участием государства. В зарубежных странах государство, используя различные инструменты и формы финансового регулирования (система дотаций и компенсаций, снижение налогов или освобождение от них, снижение тарифов на потребляемые сельским хозяйством ресурсы, система кредитования и страхования с компенсацией из бюджета и т. д.), оказывает значительную поддержку производителям сельскохозяйственной продукции. Это дает возможность не только обеспечивать продовольствием население стран, в том числе таких, которые несоизмеримы по плотности населения с Россией (Китай, Япония, страны Западной Европы и др.), но и экспортировать большие объемы сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

Проблема продовольственной безопасности особенно актуальна для современной России, потерявшей продовольственную независимость по таким продуктам, как мясо и молоко. Следует отметить, что за период 2000—2012 годов импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в России увеличился в 5,4 раза и составил на конец 2012 года 40,2 млрд долларов. Кроме того, в связи с присоединением России к ВТО появляются новые риски и угрозы для устойчивого развития отечественного сельскохозяйственного производства и продовольственной безопасности страны.

В свою очередь, одним из необходимых условий обеспечения продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны является наличие у сельскохозяйственных товаропроизводителей финансовых ресурсов, достаточных для осуществления технической модернизации отрасли и перехода на инновационный путь развития. Низкий уровень финансирования аграрного сектора экономики грозит серьезным отставанием от развитых стран в конкурентоспособности производимых продовольственных товаров [1].

Можно выделить несколько основных источников финансового обеспечения продовольственной безопасности страны: собственные средства сельскохозяйственных товаропроизводителей (прибыль, амортизационные отчисления и др.); бюджетные средства; специальные целевые фонды;

*Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Республики Мордовия (проект № 14-12-13013 а(р).
**The article has been prepared with the financial support of RGNF and the Government of Republic of Mordovia (project № 14-12-13013 a (r).

кредиты и займы. При этом важнейшим источником формирования финансовых ресурсов для обеспечения продовольственной безопасности любого государства являются бюджетные средства [2].

В настоящее время в Российской Федерации на развитие сельского хозяйства выделяется 0,4% ВВП, а удельный вес расходов на отрасль в общем объеме расходов консолидированного бюджета РФ снизился с 2,4% в 2002 году до 1,2% в 2012-м (табл. 1). Необходимо подчеркнуть, что в годы НЭПа (1924—1926) доля аграрного бюджета России в общем бюджете страны составляла 7,1%, а в 1990 году — 20% [3, с. 11]. Для сравнения: в Республике Беларусь на сельское хозяйство выделяется 12% общего бюджета государства, что обеспечивает не только продовольственную безопасность страны, но и экспорт в Россию значительных объемов качественной молочной и другой продукции АПК [4, с. 20].

Таблица 1

Расходы консолидированного бюджета РФ на финансирование сельского хозяйства и рыболовства [5]

Год	Расходы консолидированного бюджета, млрд руб.	в том числе: сельское хозяйство и рыболовство, млрд руб.	% к расходам	% к ВВП
2002	2455,7	59,8	2,4	0,6
2004	4665,4	78,0	1,7	0,5
2005	5941,4	78,7	1,3	0,4
2006	7855,9	110,8	1,4	0,4
2007	11245,8	147,0	1,3	0,4
2008	14157,0	238,3	1,7	0,6
2009	15847,3	279,1	1,8	0,7
2010	17301,0	262,3	1,5	0,6
2011	20004,8	268,8	1,3	0,5
2012	22825,8	276,5	1,2	0,4

Низким является и уровень бюджетной поддержки отрасли в процентах от стоимости продукции. Так, доля государственной поддержки отрасли в стоимости произведенной сельскохозяйственной продукции в России составляет лишь 8% (для сравнения: в странах ЕС, Японии, Швейцарии, Норвегии этот показатель достигает 23—61%) [6, с. 8].

В современных условиях бюджетное финансирование аграрного сектора экономики в России направлено на достижение параметров, установленных Доктриной продовольственной безопасности РФ, и осуществляется на основе Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, в которой определены цели, задачи и основные направления развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; уровень финансового обеспечения и механизмы реализации предусматриваемых мероприятий, показатели их результативности; сформулированы приоритетные цели и направления развития отрасли на среднесрочную перспективу.

Согласно данным Министерства сельского хозяйства РФ, в рамках реализации Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы» (далее Госпрограмма) финансирование отечественного АПК в среднегодовом исчислении составило 130,6 млрд рублей, а в целом за пять лет — 653,168 млрд рублей (табл. 2).

Известно, что Государственной программой установлено девять агрегированных целевых показателей оценки эффективности ее реализации: индекс производства продукции сельского хозяйства; индексы производства продукции животноводства и растениеводства; индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства; располагаемые ресурсы домашних хозяйств в сельской местности; доля российского производства в формировании ресурсов мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов; коэффициент обновления основных видов сельскохозяйственной техники; энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций; индекс производительности труда. В целом за 2008—2012 годы реализации Госпрограммы из всей совокупности показателей только два достигли прогнозного значения — располагаемые ресурсы домашних хозяйств в сельской местности и доля российского производства мяса и мясопродуктов в формировании ресурсов [7].

Таблица 2

Финансирование АПК в рамках Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы», млрд рублей

Направление	2008	2009	2010	2011	2012
Устойчивое развитие сельских территорий	8,137	8,963	7,720	7,720	11,000
Создание общих условий функционирования сельского хозяйства	17,720	17,737	10,106	11,499	11,800
Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства	13,144	16,417	10,585	23,129	26,800

[1] Составлено автором по данным Федерального казначейства РФ.

Окончание табл.2

Направление	2008	2009	2010	2011	2012
Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства	78,642	112,270	72,991	74,701	81,000
Регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия	0,639	9,636	5,878	7,934	7,000
Итого	118,282	165,023	107,280	124,983	137,600

В то же время приходится с сожалением констатировать, что в нашей стране до сих пор не разработана единая методика проведения мониторинга эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности. В Доктрине продовольственной безопасности РФ говорится о необходимости проведения мониторинга продовольственной безопасности в целом [8]. В данном документе в целях оценки состояния продовольственной безопасности страны определены три группы показателей: в сфере организации и управления; в сфере производства и национальной конкурентоспособности; в сфере потребления. Кроме того, в Доктрине установлены пороговые значения удельного веса отечественной сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия (зерно, картофель, молоко, мясо и др.) в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка.

На наш взгляд, в рамках общего мониторинга продовольственной безопасности страны целесообразно проводить также оценку состояния ее финансового обеспечения. Необходимость проведения подобного мониторинга обусловлена тем, что он позволяет соединить стадию получения информации со стадией предварительного реагирования на выявленные угрозы в сфере продовольственной безопасности, возникающие в результате недостаточности финансового потенциала аграрного сектора экономики, путем выработки определенных схем, алгоритмов и программ (ориентиров) будущих действий.

При этом мониторинг финансового обеспечения продовольственной безопасности должен базироваться на следующих принципах: 1) оперативность предоставления данных непосредственным пользователям (необходимо использовать автоматизированные методы обработки информации); 2) максимальный охват источников первичной информации — множества сельскохозяйственных товаропроизводителей; 3) достоверность и актуальность информации; 4) совместимость (прежде всего должна быть соблюдена сопоставимость данных при сравнении показателей отчетного и прогнозируемого периодов, при сопоставлении фактических и прогнозных данных с пороговыми значениями, а также сопоставимость данных в стоимостном выражении).

Мониторинг эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности страны должен проводиться по окончании отчетного периода путем сопоставления пороговых (или запланированных) и фактических показателей развития аграрного сектора экономики и обеспечения продовольственной безопасности. В рамках проведения мониторинга финансового обеспечения продовольственной безопасности важным аспектом является оценка эффективности и результативности использования финансовых ресурсов в АПК. Вместе с тем заметим, что понятия «результативность» и «эффективность» — категории не тождественные. Общеизвестно, что результативность — это абсолютный показатель непосредственных результатов управленческого труда, а эффективность — относительный показатель, устанавливающий связь полученных результатов с затратами и позволяющий определить, оправданны расходы или нет.

Эффективность использования финансовых ресурсов может характеризоваться с различных сторон, но при этом следует различать ее экономическую и социальную составляющие. Экономическая эффективность использования финансовых средств означает достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема затрат. Она определяется сравнением затраченных финансовых ресурсов с аналогичным показателем предыдущего периода. Использование финансовых средств сельскохозяйственными производителями будет эффективным в том случае, когда затраты на единицу произведенной продукции и оказанной услуги будут равны или меньше запланированных (при наличии соответствующих нормативов).

Наиболее сложной процедурой является оценка социальной эффективности, которая связана с определением конечного социального эффекта для общества в целом или определенной части населения. Для этого необходимо наличие совокупности конкретных и количественно измеримых показателей, отражающих выполнение той или иной функции или задачи, а также характеризующих запланированные социальные результаты. Отсутствие таких показателей требует проведения дополнительной работы по выбору критериев, на основе которых можно было бы оценить социальную результативность использования бюджетных средств.

Таким образом, главная задача мониторинга эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности — предоставление руководителям различных иерархических уровней управления объективной, конкретной и интегрированной информации для принятия решений и действий, направленных на формирование финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого развития аграрного сектора экономики и продовольственной безопасности страны. В связи с этим принципиально в максимальной степени использовать данные официальной статистики. Сама же методика мониторинга должна быть адаптирована к современным условиям социально-экономического развития страны, а система показателей структурирована в соответствии с функциональными блоками.

Учитывая сказанное выше, на наш взгляд, для проведения мониторинга эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности страны целесообразно использовать три группы показателей социально-экономического развития аграрной сферы экономики: финансовые, производственные и социальные (табл. 3). Финансовые показатели отражают возможность осуществления модернизации и инновационного развития АПК, производственные — состояние сельскохозяйственного производства, а социальные показатели характеризуют степень решения социальных проблем в отрасли.

Таблица 3

Показатели для оценки эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности страны

Группа	Показатели
Финансовые показатели	1. Доля расходов федерального бюджета на сельское хозяйство. 2. Доля расходов на сельское хозяйство в ВВП. 3. Объем инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве и темпы его роста. 4. Доля инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве от общего объема инвестиций. 5. Коэффициент обновления сельскохозяйственной техники. 6. Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства. 7. Удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций.
Производственные показатели	1. Темп роста производства продукции сельского хозяйства. 2. Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов.
Социальные показатели	1. Уровень оплаты труда работников сельского хозяйства по отношению к средней заработной плате в экономике в целом. 2. Доля населения с доходами ниже прожиточного уровня, в том числе в сельской местности.

При этом по каждому показателю оценки финансового обеспечения продовольственной безопасности следует определить интервалы значений, при которых реализация мероприятий в сфере финансового обеспечения продовольственной безопасности характеризуется:

— высоким уровнем эффективности (значения более 95% показателей входят в установленный интервал значений);

— средним уровнем эффективности (значения от 80 до 95% показателей входят в установленный интервал значений);

— низким уровнем эффективности (значения показателей не отвечают указанным выше критериям).

Сравнение количественных параметров фактических и пороговых (прогнозных) значений показателей финансового обеспечения продовольственной безопасности России свидетельствует о том, что современный уровень финансирования отечественного сельского хозяйства является недостаточным для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства, а следовательно, и продовольственной безопасности страны (табл. 4).

Необходимо подчеркнуть, что либерализация российской экономики привела к смене акцентов в проблеме обеспечения продовольственной безопасности страны. Если в дореформенный период главным аспектом был практически всеобщий дефицит продуктов питания, то в настоящее время — дефицит доходов населения. Так, в 2012 году доля населения со среднедушевыми доходами ниже величины прожиточного минимума в России составляла 11%. В сложившейся ситуации для повышения доступности пищевых продуктов для отдельных групп населения актуальным является формирование механизмов оказания адресной помощи населению, уровень доходов которых не позволяет им обеспечить полноценное питание. С этой целью с 2012 года в 10 субъектах РФ реализуются пилотные проекты в сфере оказания внутренней продовольственной помощи (организация социального питания в бюджетных учреждениях и адресная продовольственная поддержка).

Таблица 4

Количественные параметры пороговых и фактических значений показателей финансового обеспечения продовольственной безопасности России

Показатели	Пороговое[2] (прогнозное)[3] значение	Фактическое значение в 2012 году
Финансовые показатели		
Доля расходов федерального бюджета на сельское хозяйство	—	1,2%
Доля расходов на сельское хозяйство в ВВП	—	0,4%
Объем инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве и темпы его роста	107,1%	100,4%
Доля инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве от общего объема инвестиций	Не менее 10%	2,9%
Коэффициент обновления сельскохозяйственной техники: — тракторы; — зерноуборочные комбайны; — кормоуборочные комбайны	 10,3% 13,0% 11,6	 3,4 4,8% 4,8%
Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства	—	14,6%
Удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций	—	20,3%
Производственные показатели		
Темп роста производства продукции сельского хозяйства	104,1%	95,3%
Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов	Не менее 25%	По экспертным оценкам, около 30%
Социальные показатели		
Уровень оплаты труда работников сельского хозяйства по отношению к средней заработной плате в экономике в целом	—	52,3%
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	7—10%	11%

[2] [9, с. 813].

[3] В соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы.

В заключение отметим, что мониторинг эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности должен выступать одним из основных этапов выработки и реализации стратегических направлений государственной агропродовольственной политики России. Для организации данного мониторинга необходимо: во-первых, определение и фиксация в соответствующих документах функций и обязанностей отдельных федеральных органов исполнительной власти в осуществлении мониторинга; во-вторых, создание механизма обеспечения взаимодействия федеральных органов исполнительной власти в процессе мониторинга; в-третьих, создание организационного механизма осуществления мониторинга в субъектах РФ с последующим обобщением его результатов на федеральном уровне.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Семенова Н. Н. Теоретико-методологические принципы финансирования аграрного сектора экономики в контексте обеспечения продовольственной безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1. С. 137—140.

2. Семенова Н. Н. Методология формирования системы финансового обеспечения продовольственной безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 13. С. 30—35.

3. Буздалов И. Н. Сельское хозяйство под прессом структурных деформаций в экономике // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 4. С. 10—15.

4. Буздалов И. Н. Сельское хозяйство под прессом структурных деформаций в экономике // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 5. С. 19—22.

5. Официальный сайт Федерального казначейства РФ [Электронный ресурс]. URL: http://roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheta-rf/ (дата обращения: 12.03.2014).

6. Ушачев И. Г. Обеспечение продовольственной безопасности в контексте глобального партнерства // АПК: экономика, управление. 2011. № 11. С. 3—12.

7. О ходе и результатах реализации в 2012 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия: Национальный доклад [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/23818.htm (дата обращения: 12.03.2014).

8. Доктрина продовольственной безопасности РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcx.ru/documents/document/show/14857.19.htm (дата обращения: 05.03.2014).

9. Экономическая безопасность России: общий курс: учеб. / Под ред. В. К. Сенчагова, 2-е изд. перераб. и доп. М.: Дело, 2005. 856 с.

REFERENCES

1. Semenova N. N. Rationale food security as a major state priority // National interests: priorities and safety. 2012. № 13. P. 30–35.

2. Semenova N. N. Theoretical and methodological principles of financing the agricultural sector in the context of food security // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 1. P. 137–140.

3. Buzdalov I. N. Agriculture under the pressure of structural deformations in the economy // Economics of agricultural and processing enterprises. 2010. № 4. P. 10–15.

4. Buzdalov I. N. Agriculture under the pressure of structural deformations in the economics // Economics of agricultural and processing enterprises. 2010. № 5. P. 19–22.

5. [Electronic resource]. URL: http://roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheta-rf/ (date of viewing: 12.03.2014).

6. Ushachev I. G. Food security in the context of global partnership // AIC: economics, management. 2011. № 11. P. 3–12.

7. On the progress and results of implementation in 2012 of the State Agricultural Development Program and the regulation of agricultural products, raw materials and food for 2008–2012: National Report [Electronic resource]. URL: http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/23818.htm (date of vieving: 12.03.2014).

8. Food Security Doctrine of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.mcx.ru/documents/document/show/14857.19.htm (date of vieving: 05.03.2014).

9. The economic security of Russia: General course: textbook / Edited by V. K. Senchagov, 2nd edition. M.: Delo, 2005. 856 p.

УДК 338.24
ББК 65.291.21

Smetanina Tatiana Vladimirovna,
candidate of economics, assistant professor
of Saint Petersburg State University
of Technology and Design,
Saint Petersburg,
e-mail: smetdipdok@mail.ru

Сметанина Татьяна Владимировна,
канд. экон. наук, доцент
Санкт-Петербургского государственного
университета технологии и дизайна,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: smetdipdok@mail.ru

ЭСКАЛАЦИЯ СТАНДАРТОВ МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКУ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ

ESCALATION OF THE MANAGEMENT STANDARDS INTO THE COMPANIES' ECONOMICS OF RUSSIA

В статье рассмотрены вопросы выстраивания конкурентоспособной экономической политики субъекта экономических отношений. Подчеркнута необходимость понимания субъектом своего места в системе. Практически экономический субъект включает в себя системы индивидов (людей), а сам, будучи сложной системой, включается в систему отраслевой принадлежности и принадлежности к соответствующей суверенной территории. При этом международные стандарты менеджмента — это правила, по которым осуществляются взаимосвязи внутри системы. Если они формальны, то их действие приводит к противодействию. Кроме того, наиболее сильные эско-системы могут навязывать свои правила реализации эволюционным путем. При этом дефицитные ресурсы, которые есть в наличие у любой системы, имеют одинаковый стартовый потенциал. Ресурс время позволяет отстающим в процессе интеграции системам учесть ошибки интеграции и тем самым снизить интеграционные риски.

The article has examined the issues of establishing the competitive economic policy of the economic subject. The necessity of understanding by the economic subject of its place in the system has been underlined. Actually, the economic subject includes the systems of individuals (people), and being the complicated system the economic subject is included in the system of the industrial affiliation and attachment to the certain sovereign area. Meanwhile, the international standards of management are the rules governing the interactions within the system. If they are formal, their activity results in the counteraction. Besides, the strongest esco-systems can impose their own rules of evolutionary implementation. The critical resources available at any system have the same start potential. The time resource permits the systems falling behind in the integration process to take into account the integration errors thus reducing the integration risks.

Ключевые слова: эско-система, международные системы менеджмента, труд, экономика, технология, организация, уровень доверия, социальная ответственность, непосредственная среда, добавленная стоимость, конкурентоспособность, бюджетирование.

Keywords: esco-system, international systems of management, labor, economics, technology, organization, level of confidence, social responsibility, direct environment, added value, competitiveness, budgeting.

Стандарты менеджмента при всем своем многообразии представляют механизм повышения стоимости компании. При принятии решения собственником организации о реализации в системе менеджмента стандартов управления организацией, а именно стандартов управления международного уровня, собственник решает вопрос унификации бизнеса, поиска потерянных возможностей, нахождения резервов деятельности.

Разработка основной миссии организации, стратегии развития, системы управленческой документации, правил эффективного использования персонала, процедур управления всеми имеющимися в организации дефицитными ресурсами — это путь к повышению уровня деловой репутации компании.

Происходит это потому, что в основе организации управления системой достижения основной миссии компании лежит всем нам известная теория организации.

На любую организацию действуют ее законы, а именно субъективные и в первую очередь объективные законы существования организации в целом.

Ресурсы организации [1] — труд, технология, экономика и организация как таковая, со своей системой подчиненности, распределением обязанностей внутри системы, делегированием полномочий, — также представляют отдельно взятые системы внутри системы.

Так, например, возникновение предпринимательских рисков в результате адаптации приобретенной франшизы возможно по причине того, что ресурсы организации, особенно это интересно прослеживается на уровне международного права и международных договоров, оказываются не готовы к навязыванию организацией-продавцом (франчайзером) правил своей системы.

С позиции теории организации, мы об этом уже говорили в предыдущих работах [2], любая система погружена в три вида сред: внутреннюю, непосредственную и внешнюю.

Отсюда можно сделать вывод о том, что при перемещении одной из систем с ее устоявшейся внутренней системой в новую среду происходит ее адаптация к новых условиям, а именно непосредственной и внешней средам. Кроме того, воздействие на эско-систему (систему извне) идет не только со стороны внешней составляющей, но и относительно систем, находящихся внутри нее. Те же ресурсы организации будут иметь измененные среды, в которые они на этот момент адаптации будут погружены.

В результате устойчивость эско-системы в новой среде будет выше при условии, что среды не будут такими неустойчивыми.

Основной вывод: чем ниже уровень отставания суверенной территории покупателя (франчайзи) эско-системы

от суверенной территории продавца (франчайзера) этой системы, тем выше уровень устойчивости самой системы.

При этом необходимо учитывать, что устойчивость определяется и уровнем конкурентоспособности продукта самой системы (выходного ресурса этой системы).

Поэтому самой удачной эскалацией стандартов менеджмента будет эскалация в наиболее конкурентоспособные отрасли экономики.

Однако на этом развитие не останавливается, следующим этапом эскалации будет проникновение стандартов установленного уровня в отрасли, являющиеся непосредственно поставщиками ресурсов для устойчивой экономической системы.

Труд, технология, экономика, организация [2], за которой последует эскалация стандартов менеджмента в отрасли-поставщики. К примеру, интеграционные процессы международных стандартов менеджмента в российскую экономику приводят к изменению макроэкономической ситуации в экономике, далее — к изменению деятельности предприятий, занятых в экспортных отраслях, последующая интеграция в отрасли-поставщики — например, учебные заведения суверенной территории, готовые предоставить данным отраслям кадры, соответствующие уровню требований международных стандартов.

Чем выше уровень доли ВВП экспортных отраслей в общем объеме ВВП суверенной территории, тем выше скорость проникновения международных стандартов менеджмента в экономику данной суверенной территории.

Кроме того, в этом процессе большое значение имеет уровень стабильности макросреды экономических субъектов, а именно преемственность политики, экономики, культуры, социального устройства, экологической политики, внутреннего для субъекта уровня развития технологии.

В теории проникновения необходимо выстроить приоритетность влияния на уровень развития конкурентоспособной экономики в целом непосредственно составляющих внешней среды.

Идет спор о том, что первично, в разрезе дефицитных ресурсов: труд или технология.

С позиций теории организации, которая положена в основу представленной концепции, первичным является именно труд. Человек со своим интеллектуальным багажом, способностями, трудовыми возможностями, а также как сложная живая биологическая система оказывает первостепенное влияние на скорость проникновения любых изменений в экономику суверенной территории. При этом человек воздействует на проникновение через систему государственного и муниципального управления — на уровне суверенной территории это институциональный уровень менеджмента, а далее на всех последующих уровнях менеджмента.

Уровень доверия, социальная ответственность — это характеристики, используемые в стандартах менеджмента, только они дополнительно подчеркивают степень участия человека в процессе адаптации экономических стандартов международного уровня.

Если человек как система не готов со своей внутренней средой понять уровень правил — а стандарты — это в первую очередь правила, которые определяют воздействие внутри субъекта экономических отношений управляющего субъекта на управляемый объект, — то данные правила никогда не будут работать эффективно в соответствии с установленными и прописанными декларациями.

Отсюда можно расставить приоритеты в теории проникновения международных стандартов менеджмента. Сначала мы должны научиться добиваться осознания человеком необходимости изменений внутри его системы, а далее переходить к реальной реализации стандартов менеджмента.

Чтобы сознание человека быстрее смогло адаптироваться и соответственно согласиться с предлагаемыми изменениями, ему необходимо доказать преимущества данных стандартов перед имеющимися.

Главной проблематикой современной стандартизации является то, что отсутствуют связи между экономической эффективностью и системой менеджмента в российской экономике.

Идет декларирование стандартизации менеджмента экономического субъекта с требованиями получения соответствующих стандартов с последующей возможностью применения их во внешнеэкономической деятельности, повышения статуса экономического субъекта во внешнеэкономических отношениях.

При этом совершенно не продумывается связь международных стандартов менеджмента с эффективной внутренней экономической системой.

На практике экономические субъекты получают сертификаты международного образца, но при этом не имеют должного уровня адаптации. Многие сотрудники только знают о том, что предприятие сертифицировано, что есть политика в области качества, что соблюдаются экологические нормы и т. п. При этом человек лично на себе не ощущает реального воздействия на его внутреннюю систему качественного изменения.

Эта проблема может быть решена именно за счет интеграционных процессов стандартов параллельно с оценкой эффективности и перестройки всей организации и экономики предприятия в целом.

К примеру, если экономический субъект принял решение об адаптации международных стандартов менеджмента, а именно к получению международного сертификата управления организацией, он должен поставить в экономический план перестройку всех действующих внутри системы правил воздействия управляющего субъекта на управляемый объект.

Правила включают в себя и финансовую, и управленческую, и налоговую, и инвестиционную политику экономических субъектов.

Кадровая политика идет во взаимосвязи с международными стандартами менеджмента, особенно политика в области управления персоналом, то есть всеми участниками процессов внутри организации (и теми, кто, например, работает внутри организации на условиях аутсорсинга).

Все остальные составляющие не учитываются четко в стандартизации менеджмента, то есть они не взаимоувязываются. Это, в свою очередь, приводит к отсутствию сбалансированности в восприятии проникающей в экономику субъекта стандартизации менеджмента. Поэтому при принятии решения о проникновении стандартов менеджмента в экономику суверенной территории должны быть продуманы приоритеты в последовательном проникновении стандартов в отраслевые предприятия.

На сегодняшний момент это сделать становится все сложнее и сложнее. Причиной является отсутствие единой и взаимоувязанной экономической политики, а также единообразного контроля за организациями разных форм собственности.

В основе эффективности проникновения стандартов менеджмента лежит именно право собственности на де-

фицитные ресурсы, на результаты их использования в производственном процессе. В результате, не осознавая этих приоритетов, системы с более слабой внутренней структурой оказываются в зависимости от более сильных систем, которые имеют более сбалансированную политику.

На XIV международной конференции по стандартизации систем менеджмента, которая состоялась в Санкт-Петербурге в ноябре 2012 года, представителями международных комитетов по стандартизации была определена концепция развития международных стандартов менеджмента на ближайшие 15 лет. В результате главным приоритетом в развитии стандартизации с их позиции, которая на сегодняшний момент диктуется нам как менее сильным партнерам, является эволюция, а не революция стандартизации.

Мы, более слабые партнеры, должны понимать, что приоритетность проникновения стандартов менеджмента должна быть выстроена на основании оценки состояния всех интегрированных систем, то есть люди, которые тоже являются представителями этих систем, имеют соответствующий уровень адаптации. Процесс проникновения стандартов менеджмента у нас как у более слабой стороны на уровне суверенной территории должен быть как минимум длиннее, чем у более сильных партнеров, чтобы система смогла адаптироваться к новым правилам поведения наиболее дефицитного ресурса — индивида.

Отсюда принятие политики стандартизации международного уровня должно сопровождаться более последовательными шагами и более длительными адаптационными этапами. При этом необходимо изучать опыт стран, которые находились практически на таком же уровне развития, как и Россия. Аналоговые сопоставления позволят рассчитать уровень отклонений от значений целевых показателей эффективности деятельности системы в целом, то есть суверенной территории, а также предприятий внутри этой системы, от тех значений целевых показателей, которые показывают наиболее развитые системы [3].

Измененная политика проникновения может помочь более эффективно использовать имеющийся у предприятий опыт, так как в отличие от развитых систем более слабая система имеет преимущества в недораспределенных дефицитных ресурсах.

Изначально все системы имеют адекватный запас прочности. Люди, основная элементная составляющая, имеют практически одинаковый (в своей общей совокупности) потенциал. Более развитые системы этот потенциал уже использовали, и они ищут пути более эффективного использования оставшегося потенциала, скрытого от экономических ресурсов.

Менее развитые системы находятся еще только в начале пути. Там ресурсы еще очень велики для их раскрытия и последующего использования.

Все это касается и природных ресурсов, и технологий, и информации. Пожалуй, лишь время как ресурс оценки эффективного использования имеющихся дефицитных ресурсов имеет запас прочности относительного характера (по степени интенсивности использования дефицитных ресурсов экономикой с целью получения добавленной стоимости).

Наша задача — просчитать в целом запасы прочности по ресурсам (выявить резервы), сравнить эти резервы с относительным потенциалом более развитых систем и понять, что путь достижения конкурентоспособности и эффективности в целом лежит не в копировании политики проникновения стандартизации, а в адаптации этой политики путем изучения наших отставаний от более развитых систем.

Мы можем использовать наше отставание на пользу. Для этого должна быть выстроена система постоянного параллельного мониторинга оценки эффективности деятельности компаний, относящихся к развитым системам, и аналогов внутри нашей системы. Чем выше будет возможность мониторинга, связующего все уровни менеджмента (макроэкономический на уровне суверенной территории, макроэкономический на уровне отрасли, микроэкономический на уровне предприятий отрасли и на уровне участников трудовых коллективов предприятий (персонала), тем меньше будет проблем в последующем неэффективном использовании ресурсов.

Тем выше будет запас прочности и уровень конкурентоспособности. Наше преимущество в нашем отставании. Это единственный большой плюс в сложившейся ситуации.

Макроэкономика показала, что полноценная эффективность не достигнута даже в самых развитых системах. Значит, при выстраивании системы управления ими были допущены ошибки в развитии. Исправить эти ошибки и не допустить их в своей системе — задача, которая является первостепенной при использовании отставания в развитии системы в целом.

На сегодняшний момент международная стандартизация достигла отраслевой адаптации. Разработан и внедряется стандарт менеджмента IATF (USA) ISO/TS16949 для автомобильной отрасли. Он по-своему отражает требования отраслевой принадлежности предприятий. В административно-командной системе СССР существовали ГОСТы по отраслям. Однако они не учитывали все процессы полностью и не были нацелены на конкурентоспособность [4].

Использование отраслевых стандартов международного уровня внутри нашей страны без учета степени развития системы в целом приведет к росту зависимости этих отраслей от непосредственной среды международного уровня (мы будем вынуждены приобретать материальные ресурсы (полуфабрикаты) у поставщиков с соответствующими международными установками). Это в результате приведет к оттоку ВВП из этих отраслей. Возникнет провал в конкурентоспособности суверенной территории в целом. Кроме того, вузы и образовательные учреждения, занятые в области подготовки специалистов по системам СПО и НПО, также не смогут поставить квалифицированный персонал, соответствующий уровню международных требований [5; 6; 7; 8]. В результате мы имеем дело уже со второй зависимостью непосредственной среды от международного уровня. По двум позициям мы интегрируемся в международную среду, теряя экономическую свободу, и проникаем в нее в виде управляемого объекта с навязываемыми извне правилами, традициями, которые, по сути, являются чуждыми нам и используют наш потенциал по резервам не освоенных нами ресурсов.

Что в результате мы можем предложить? Так как системы имеют одинаковую структурную составляющую (как предприятия, так и человек, как страна, так и отрасль), мы можем, используя объективные законы теории организации, выстроить последовательный план адаптации стандартов с оценкой их рисков эффективности на уровне отдельно взятого человека, предприятия, отрасли, суверен-

ной территории. При этом движение от индивида к государству упрощает процедуру построения данного алгоритма.

Используя опыт развития систем, аналогичных по историческому развитию, можно реализовать правильную приоритетность политики внутри системы. Все эти шаги дают возможность повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятий всех отраслей экономики [9].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сметанина Т. В. Стратегические основы развития эффективной экономической деятельности организации — экономического субъекта — предприятия России в условиях международной интеграции: монография. СПб: ФГБОУВПО «СПГУТД», 2012. 165 с.

2. Сметанина Т. В. Формирование теоретических подходов использования теории дистортности в теории проникновения международных стандартов менеджмента в систему управления экономическими субъектами России. Ереван: ООО «АМИКУС», 2011. 130 с.

3. Иванова О. В., Плотникова А. Р., Сметанина Т. В., Тузубекова М. К. Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития: монография. Кн. 3 / Под общ. ред. Н. С. Клунко. Ставрополь: Логос, 2013. 155 с.

4. Минько Э. В., Минько А. Э. Менеджмент качества: учеб. пособие. Стандарт третьего поколения. СПб: Питер, 2013. 252 с.

5. Казанникова А. В., Морозова М. И., Сметанина Т. В. Методические рекомендации по обучению руководителей анализу конкурентной среды и стратегическому планированию развития образовательных учреждений / Под ред. А. М. Пырского. СПб: ЛГУ им. А. С. Пушкина, 2012. 184 с.

6. Лукашенко М. А. «Конкуренция» на рынке образовательных услуг // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 25—40.

7. Плаксий С. И. Конкурентоспособность российского высшего образования [Электронный ресурс]. URL: http://www.portalus.ru/modules/pedagogics/rus_readme.php?archive&id=1191665220&start_from&subaction=showfull&ucat=1 (дата обращения: 06.10.2007).

8. Smetanina T. V. Standardization of the management system of the educational institutions of Russia // Materials of the IV International research and practice conference. Vol. 1. Munich, Germany, 2013. P. 250—252.

9. Копылов А. М. Реструктуризация как основа повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 95—99.

REFERENCES

1. Smetanina T. V. Strategic fundamentals of the effective company's — economic subject — enterprise economic activity development in Russia under the conditions of the international integration: monograph. St. Petersburg: FGBOUVPO «SPGUTD», 2012. 165 p.

2. Smetanina T. V. Establishing the theoretical approaches to the use of theory of distortion in the theory of the international standards of management penetration into the system of the economic subjects control in Russia. Yerevan: «AMIKUS» Ltd., 2011. 130 p.

3. Ivanov O. V., Plotnikova A. R., Smetanina T. V., Tuzubekova M. K. Contemporary economics: analysis of the condition and prospect for development: monograph. Book 3 / Under general editorship of N. S. Klunko. Stavropol': Logos, 2013. 155 p.

4. Minko E. V., Minko A. E. Quality management: textbook. Standard of the third generation. St. Petersburg: Peter, 2013. 252 p.

5. Kazannikova A. V., Morozova M. I., Smetanina T. V. Methodical recommendations training the leaders in the competitive environment analysis and strategic planning of the educational institutions development / Edited by A. M. Pyrsky. St. Petersburg: LSU named after A. S. Pushkin, 2012. 184 p.

6. Lukashenko M. A. «Competition» at the market of educational service // Higher education in Russia. 2006. № 9. P. 25–40.

7. Plaksiy S. I. Competitiveness of Russian higher education [Electronic resource]. URL: http://www.portalus.ru/modules/pedagogics/rus_readme.php?archive&id=1191665220&start_from&subaction=showfull&ucat=1 (date of viewing: 06.10.2007).

8. Smetanina T. V. Standardization of the management system of the educational institutions of Russia // Materials of the IV International research and practice conference. Vol. 1. Munich, Germany, 2013. P. 250–252.

9. Kopylov A. M. Restructuring as the basis of increasing the investment attractiveness and competitiveness of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 95–99.

УДК 339.138:659.18
ББК 65.291.34

Sogacheva Olga Valerievna,
candidate of economics, associate professor
of the department of regional economics and management
of the South-Western State University,
Kursk,
e-mail: sogachova@mail.ru

Simonenko Elena Sergeevna,
candidate of economics, associate professor
of the department of regional economics and management
of the South-Western State University,
Kursk,
e-mail: simonenkol@mail.ru

Согачева Ольга Валерьевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
региональной экономики и менеджмента
Юго-Западного государственного университета,
г. Курск,
e-mail: sogachova@mail.ru

Симоненко Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
региональной экономики и менеджмента
Юго-Западного государственного университета,
г. Курск,
e-mail: simonenkol@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И PR-МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ КАК ИНСТРУМЕНТА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

USE OF THE MARKETING COMMUNICATIONS AND PR-MANAGEMENT IN THE MODERN SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS AS THE TOOL FOR EVALUATION OF THE COMPANY COMPETITIVENESS: PRACTICAL ASPECTS

Изучена взаимосвязь маркетинговых коммуникаций, PR-менеджмента и конкурентоспособности. Исследованы практические вопросы применения PR-менеджмента при формировании стратегии развития организации (предприятия) в современных условиях развития общества, экономики и бизнеса. Изучен методологический инструментарий с учетом требований экономической среды хозяйствования предприятий. Рассмотрена методология связей с общественностью (PR) как сферы деятельности (в частности, методология оценки общественного мнения и потребительской лояльности к специализированной торговой сети в регионе). С учетом системы маркетинговых коммуникаций проведен анализ формирования потребительских предпочтений и потребительской лояльности к специализированной торговой сети; выделены факторы, наиболее влияющие на отношение потребителей к торговому предприятию; разработаны рекомендации по повышению эффективности функционирования организации и ее конкурентоспособности.

The interrelation of marketing communications, PR-management and competitiveness has been studied. The practical issues of application of PR-management in the formation of the development strategy of the organization (enterprise) in the modern conditions of the society, economics and business development have been examined. Methodological tools with regards to the requirements of the economic environment of the company economy have been investigated. The methodology of public relations (PR) as the area of activity (in particular, a methodology for assessing public opinion and consumer loyalty to STI — specialized sales network in the region) has been examined. With regards to the marketing communications, the analysis of formation of the consumer preferences and customer loyalty to the specialized trade network has been performed; the factors the most influencing the consumer attitudes to commercial enterprise have been highlighted; the recommendations for improving the functioning of the organization and its competitiveness have been developed.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, конкурентоспособность, управление, общественное мнение, потребители, лояльность, потребительское предпочтение, потребительская лояльность, факторы, параметры, направления поведения, PR-мероприятия, PR-акции.

Keywords: marketing communications, competitiveness, management, public opinion, consumers, loyalty, consumer preferences, consumer loyalty, factors, parameters, direction of behavior, PR-activities, PR-campaign.

С развитием рыночной экономики эффективность деятельности различных организаций (любой сферы бизнеса) во многом зависит от того, пользуется ли их продукция успехом на рынке. Поэтому все чаще возникает необходимость исследовать состояние потребительских предпочтений по отношению к тому или иному товару. Данные потребительские предпочтения определяют конкурентоспособность предприятия (организации). В свою очередь, конкурентоспособность достигается путем длительной и безупречной работы на рынке. Сам процесс поддержания и роста уровня конкурентоспособности предприятия (организации) является процессом, требующим управления.

В этой связи необходимо изучать современные способы, средства и модели в целом и методологию управленческой деятельности и PR-менеджмента в частности [1; 2].

Изучая практические аспекты PR-менеджмента, систему маркетинговых коммуникаций, их сопоставление и соотношение, можно сказать следующее: в современных условиях рыночной экономики основной целью для любой фирмы является сохранение и расширение занимаемых позиций на рынке или его сегменте, стабильное получение прибыли или ее рост. Для достижения этой цели необходима ориентация фирмы на максимизацию прибыли, что, в свою очередь, может быть достигнуто путем обеспечения высокой конкурентоспособности. Целью проведения маркетинговых исследований конкурентоспособности является сбор и анализ информации, необходимой в первую очередь для определения преимуществ и недостатков предприятия. Конкурентоспособность предприятия на рынке может являться показателем целесообразности существования данного вида бизнеса, обобщающей характеристикой уровня и качества хозяйствования, степени адекватности предприятия внешней среде [3].

В работах отечественных авторов по вопросам методики нахождения количественного выражения уровня конкурентоспособности организаций встречается четыре подхода: матричный, аналитический, графический и интегральный. Их отличия определяются в первую очередь технологией реализации процедур по формированию оценки конкурентоспособности организации [4].

Рассмотрим один из способов (технологию) оценки конкурентоспособности организации с использованием интегрального подхода. В данном случае необходимо проанализировать деятельность предприятия (организации), изучить отношение потребителей к организации и реализуемой продукции, провести анализ общественного мнения, вычислить интегральный показатель и дать рекомендации для повышения эффективности функционирования организации и, как следствие, повышения ее конкурентоспособности.

Современное общественное мнение представляет собой совокупность суждений людей по проблемам, представляющим общественный интерес, и их изучение с помощью специальных статистических методов на основе выборки. В практике изучения общественного мнения широко используется метод социологического исследования. Социологические методы занимают особое место в инструментарии исследования социальных систем и процессов [5].

Областью применения социологических методов является исследование ценностных ориентаций членов социальных сообществ по отношению к различным явлениям, изучение которых позволяет выявить тенденции в развитии общества и определить меры эффективного воздействия на членов этих сообществ [6].

Благодаря психологии массового сознания, общественному мнению и достижениям различных PR-мероприятий и PR-акций формируется потребительская лояльность, представляющая собой качество, которое присуще для пользователя ценности (товара, услуги), из раза в раз возвращающегося к своему источнику и передающего данный источник по наследству. Лояльность потребителей предполагает их одобрительное отношение к продуктам, услугам, товарным маркам, логотипу, внешнему виду, персоналу, месту продажи определенной фирмы.

Некоторые исследователи считают, что так называемый эффект лояльности является более мощным фактором успешной деятельности предприятия в любой сфере бизнеса, чем доля и структура затрат. Лояльный покупатель не меняет источник ценностей и рекомендует его своему окружению. Тем самым лояльность покупателя является наиболее эффективным способом воздействия на общественное мнение и действенным PR-средством. Исследования показывают, что лояльный клиент приносит в среднем в 11 раз больше прибыли, чем нелояльный, а расходы на его удержание почти в 5 раз меньше, чем требуется для привлечения нового клиента [7; 8].

В исследовании проведен анализ формирования потребительских предпочтений и потребительской лояльности к специализированным магазинам торговой сети «Обувная стихия». Выявлено, что сеть «Обувная стихия» является торговым предприятием. В его арсенале представлено 10 магазинов в Курской области. Для анализа уровня потребительской лояльности были выделены следующие факторы, наиболее сильно влияющие на отношение потребителей к торговому предприятию [6; 7; 8]:

— местоположение магазина;
— качество реализуемых товаров;
— ассортимент товаров;
— политика ценообразования;
— квалифицированный и доброжелательный персонал;
— благоприятная атмосфера;
— высокий уровень сервисного обслуживания;
— наличие дисконтной/бонусной карты;
— комплекс маркетинговых коммуникаций (реклама, PR-акции, промомероприятия, поздравления и др.).

В опросе приняли участие посетители всех магазинов торговой сети «Обувная стихия». Выборка составила 504 человека, из них 78,3% — женщины (в связи с тем, что 70% ассортимента торговой сети предлагается данной демографической группе).

Респондентам было предложено проранжировать по степени важности приведенные факторы. В целом респонденты проранжировали приведенные факторы следующим образом (табл. 1).

Таким образом, самым значимым фактором для респондентов при повторном посещении магазина является фактор «Качество реализуемых товаров». Менее значимыми, но так же сильно влияющими на выбор потребителей, остаются другие основные факторы комплекса.

Таблица 1

Степень значимости факторов, с точки зрения посетителей торговой сети

Наименование фактора	Позиция фактора (9 — самый важный)
Местоположение магазина	7
Качество реализуемых товаров	9
Ассортимент товаров	8
Политика ценообразования	6
Квалифицированный и доброжелательный персонал	5
Благоприятная атмосфера	4

Окончание табл.1

Наименование фактора	Позиция фактора (9 — самый важный)
Высокий уровень сервисного обслуживания	3
Наличие дисконтной/бонусной карты	2
Комплекс маркетинговых коммуникаций (реклама, PR-акции, промомероприятия, поздравления и др.)	1

Следующим этапом является оценка каждого магазина по всем приведенным выше параметрам. Полученные данные анализировались применительно к каждому магазину с тем, чтобы выяснить их индивидуальные недостатки и слабости. Также производилась общая оценка торговой сети. По каждому из магазинов были получены следующие данные (табл. 2).

Таблица 2

Оценка магазинов посетителями по пятибалльной шкале (5 — очень хорошо)

Магазин / Фактор	1 X_1	2 X_2	3 X_3	4 X_4	5 X_5	6 X_6	7 X_7	8 X_8	9 X_9	10 X_{10}	$X_{ср.}$
Местоположение магазина	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4,7
Качество реализуемых товаров	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4,4
Ассортимент товаров	4	4	5	4	3	4	5	3	4	4	4,0
Политика ценообразования	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4,6
Квалифицированный и доброжелательный персонал	5	5	4	5	5	5	4	3	5	5	4,6
Благоприятная атмосфера (мерчандайзинг)	4	3	5	3	4	5	5	4	2	3	3,8
Высокий уровень сервисного обслуживания	5	4	4	3	5	4	4	3	5	5	4,2
Организация программ лояльности	3	4	4	5	4	4	3	5	4	4	4,0
Комплекс маркетинговых коммуникаций	4	3	2	4	4	3	4	2	3	3	3,2

Исходя из приведенных данных, можно сделать следующие выводы:

1. В большинстве своем все магазины торговой сети расположены достаточно удобно, с точки зрения потребителей, и оцениваются на 5. В связи с тем, что местоположение — это постоянный фактор, довольно тяжело поддающийся корректировке, руководители торговой сети «Обувная стихия», судя по выставленным респондентами оценкам, тщательно анализируют возможные варианты расположения магазинов и стараются их размещать в наиболее удобных для покупателей местах.

2. Так как качество реализуемых торговой сетью товаров, ассортимент и цена во всех магазинах одинаковые, целесообразно рассматривать средние показатели, рассчитываемые по формуле средней арифметической:

$$X_{ср} = (X_1 + X_2 + X_3 + ... + X_n) / n$$

Качество товаров было оценено респондентами на 4,4, то есть была выставлена оценка, соответствующая уровню качества выше среднего, но не высшему. Данный показатель говорит о том, что уровень качества реализуемой торговой сетью продукции соответствует ожиданиям потребителей в отношении субъективной категории «цена — качество».

Стоит отметить, что потребители не полностью удовлетворены таким фактором, как ассортимент реализуемых товаров (средняя оценка — 4,0), и часто указывают на него как на недостаточный, о чем свидетельствует низкая оценка, выставленная респондентами магазинов № 5 и 8. Однако данная компания реализует продукцию коллекциями, в связи с чем ассортимент не может быть широким, что, в свою очередь, является большим недостатком для потребителей и слабым местом торговой сети.

Ценовая политика торговой сети, исходя из полученных оценок (средняя оценка — 4,6), в среднем соответствует качеству реализуемой продукции и ожиданиям целевой аудитории (категория «цена — качество), однако некоторые респонденты отмечали завышенность цен в магазинах торговой сети «Обувная стихия».

Стоит особо отметить тот факт, что практически все респонденты оценили уровень квалификации и доброжелательности персонала как отличный (оценка 5). Исключением явились магазины № 3 и 7 (оценка 4) и № 8, где персонал заслужил оценку 3.

Работа с данным фактором довольно сложна и трудоемка, во-первых, потому, что в розничной торговле наблюдается достаточно высокая текучесть кадров, а во-вторых, работать необходимо с каждым конкретным человеком — личностью.

Особого внимания заслуживает фактор «Благоприятная атмосфера в магазине». Лишь в некоторых предприятиях торговли данный фактор был оценен на отлично (магазины № 3, 6, 7). В остальных же магазинах ситуация довольно сложная и далекая от совершенства. Необходимо тщательно проанализировать различные составляющие данного фактора: освещение, звуковое оформление, температура воздуха, поведение продавцов и др. В частности, стоит обратить особое внимание на магазин № 9 (оценка 2). Данный показатель выбивается из общего ряда и является крайне неудовлетворительным с точки зрения попытки формирования потребительской лояльности. Общая средняя оценка данного фактора составила 3,8.

Уровень сервисного обслуживания торговой сети, по мнению респондентов, находится на среднем уровне (средняя оценка — 4,2), однако стоит обратить внимание на оценку, выставленную магазинам № 4 и 8 (оценка 3), что говорит о неудовлетворенности потребителей сервисными услугами, предоставляемыми магазинами. Кроме того, можно сделать вывод, что предлагаемое торговой сетью сервисное обслуживание достаточно ограниченно и весьма посредственно.

Реализуемая торговой сетью программа лояльности была оценена респондентами на 4,0. И в первую очередь такая оценка была получена за счет двух магазинов, получивших оценку 3, где практически у всех респондентов отсут-

ствовало представление о существовании такой программы (№ 1 и 7).

Тщательного рассмотрения требует последний оцениваемый фактор — комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций. Практически все респонденты оценили его как крайне неудовлетворительный (средняя оценка — 3,2). Наиболее ярко данный факт доказывают оценки магазинов № 3, 8 (2) и № 2, 6, 9, 10 (3).

Полученные данные говорят о явной недостаточности использования торговой сетью различных средств маркетинговых коммуникаций: рекламы, PR-мероприятий, стимулирования сбыта, рекламы на месте продажи, связей с общественностью, прямого маркетинга.

Исходя из проделанного анализа, можно сделать следующий вывод. У торговой сети выявлены слабые места, соответствующие анализируемым факторам:

— ассортимент реализуемой продукции;

— атмосфера в магазинах;

— организация программ лояльности;

— комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Респондентам было предложено ответить на дополнительный вопрос: «Просьба написать свои пожелания по изменению или совершенствованию указанных факторов для лучшей работы магазина».

Данный вопрос являлся открытым для того, чтобы получить качественные оценки относительно работы торговой сети.

Результаты, полученные в результате опроса, приведены в табл. 3.

Таблица 3

Пожелания респондентов по изменению/совершенствованию различных параметров работы магазинов торговой сети «Обувная стихия»

Пожелание	Количество голосов
Неоднократные пожелания респондентов	
1. Расширить торговый ассортимент сети, в т. ч.: — расширить ассортимент молодежной обуви; — расширить мужской ассортимент; — расширить ассортимент размеров; — расширить ассортимент спортивной обуви; — ввести в ассортимент детскую обувь	124 48 32 22 14 8
2. Изменить оформление магазинов	27
3. Убрать коробки из торгового зала	12
4. Снизить цены	9
5. Улучшить освещение в магазинах	8
6. Изменить цвет стен на более светлый	7
7. Делать больше скидок	6
8. Изменить дизайн витрины	6
9. Повысить профессионализм персонала	5
10. Поставить кондиционер	4
11. Расширить торговую сеть	3
12. Изменить бренд	3
13. Расширить место для примерки	3
14. Увеличить выбор сопутствующих товаров, в частности сумок и аксессуаров	3
15. Ввести накопительную дисконтную карту	2
16. Создать возможность получать информацию о проводимых PR-акциях, скидках, распродажах, промомероприятиях	2
17. Провести масштабную рекламную и PR-кампанию	2
Единичные пожелания респондентов	
18. Увеличить скорость обслуживания	1
19. Обновить магазины технически	1
20. Изменить подход персонала к посетителям (быть более приветливыми)	1
21. Выставлять больше новых моделей на витрину	1
22. Предоставлять возможность расплачиваться кредитными картами	1
23. Распространить информацию о получении дисконтной карты	1

Исходя из приведенных данных, можно сделать следующие выводы:

1. Больше всего потребителей торговой сети не устраивает ограниченность ассортимента (124 голоса).

2. На втором месте находятся элементы оформления торговых павильонов, формирующие общую атмосферу в магазинах и положительное впечатление у посетителей. В большинстве своем респонденты не удовлетворены присутствием коробок в торговом зале (12 голосов), освещением (8 голосов), цветом стен (7 голосов), дизайном витрины (6 голосов), отсутствием кондиционера (4 голоса) и т. д.

3. Также потребители хотели бы усиления проводимой торговой сетью политики маркетинговых коммуникаций: предоставлять больше скидок (6 голосов), изменить бренд (3 голоса), ввести накопительную дисконтную карту (2 голоса), возможность получать информацию о проводимых компанией мероприятиях (2 голоса), провести масштабную рекламную и PR-кампанию (2 голоса).

4. На четвертом месте находятся различные пожелания, касающиеся ценовой политики торговой сети: снижение цен на товары (9 голосов), возможность расплачиваться кредитными картами.

Второй частью исследования было анкетирование экспертов компании на предмет ранжирова-

ния и оценки магазинов сети по тем же факторам.

Эксперты были отобраны руководителем отдела маркетинга в соответствии со всеми предъявляемыми требованиями к проведению подобных опросов, а именно:

— высшее маркетинговое или экономическое образование;

— опыт работы в компании не менее трех лет;

— знание ситуации, сложившейся во всех магазинах сети;

— отсутствие предвзятости в оценках, выставляемых магазинам.

В результате отбора были выбраны шесть специалистов, которым и было предложено ответить на вопросы анкеты.

Первым вопросом анкеты являлась просьба экспертам проранжировать, с их точки зрения, по степени важности анализируемые факторы. В целом места были распределены следующим образом (табл. 4).

Таблица 4

Степень значимости факторов, с точки зрения экспертов торговой сети

Наименование фактора	Позиция фактора (9 — самый важный)
Местоположение магазина	9
Качество реализуемых товаров	7
Ассортимент товаров	8
Политика ценообразования	5
Высокий уровень сервисного обслуживания	6
Квалифицированный и доброжелательный персонал	3
Комплекс маркетинговых коммуникаций (реклама, PR-акции, промомероприятия, поздравления и др.)	4
Наличие дисконтной/бонусной карты	1
Благоприятная атмосфера	2

Стоит отметить, что, с точки зрения экспертов, после основных факторов наиболее важными являются высокий уровень сервисного обслуживания (6-е место), политика ценообразования (5-е место), комплекс маркетинговых коммуникаций (4-е место), квалифицированный и доброжелательный персонал (3-е место). Благоприятная атмосфера в магазине (2-е место) и наличие карты лояльности (1-е место), по мнению экспертов, не так важны, как вышеперечисленные факторы. Такая точка зрения довольно сильно отличается от точки зрения потребителей и является одной из причин недопонимания специалистами потребностей и желаний постоянных клиентов.

Вторым этапом являлось проведение оценки тех же факторов применительно к каждому из магазинов. Другими словами, каждый эксперт оценивал все 10 магазинов. Полученные данные представлены в табл. 5.

Таблица 5

Оценка магазинов экспертами по пятибалльной шкале (5 — очень хорошо)

Магазин / Фактор	1 X_1	2 X_2	3 X_3	4 X_4	5 X_5	6 X_6	7 X_7	8 X_8	9 X_9	10 X_{10}	$X_{ср.}$
Местоположение магазина	4	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4,5
Качество реализуемых товаров	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5,0
Ассортимент товаров	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4,0
Политика ценообразования	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5,0
Квалифицированный и доброжелательный персонал	4	3	3	5	4	4	3	3	4	5	3,8
Благоприятная атмосфера (мерчандайзинг)	5	4	3	4	4	3	3	4	4	5	3,9
Высокий уровень сервисного обслуживания	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3,4
Организация программ лояльности	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0
Комплекс маркетинговых коммуникаций	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2,5

В связи с тем, что каждый эксперт оценивал исполнение факторов во всех магазинах, а многие из них разрабатываются и реализуются централизованно, из головного офиса, по некоторым факторам были выставлены одинаковые оценки для всех магазинов.

По мнению экспертов, такие факторы, как качество реализуемых товаров (5,0), политика ценообразования (5,0), местоположение магазинов (4,5), разработаны у розничного торгового предприятия «Обувная стихия» на высоком уровне, что немного разнится с оценками, выставленными потребителями.

Отдельно стоит остановиться на факторе «Квалифицированный и доброжелательный персонал». Эксперты оценивают его исполнение как недостаточное и плохо организованное (3,8). В связи с этим данный фактор будет включен в программу по эффективному управлению недостаточно учитываемыми факторами. В связи с приведенной выше методикой данные, полученные в результате опроса потребителей и экспертов, необходимо сопоставить, для чего занесем их в таблицу (табл. 6).

Таблица 6

Сопоставительная таблица оценочных данных

Фактор	Экспертная оценка факторов исследуемого предприятия				Потребительская оценка факторов исследуемого предприятия		
	Ранг	Эталон (балл)	Исследуемое предприятие (балл)	Вес	Ранг	Балл	Вес
Местоположение	9	5	4,5	0,21	7	4,7	0,17

Окончание табл. 6

Фактор	Экспертная оценка факторов исследуемого предприятия				Потребительская оценка факторов исследуемого предприятия		
	Ранг	Эталон (балл)	Исследуемое предприятие (балл)	Вес	Ранг	Балл	Вес
Ассортимент товаров	8	5	4,0	0,18	8	4,0	0,16
Политика ценообразования	5	5	5,0	0,14	6	4,6	0,14
Квалифицированный и доброжелательный персонал	3	5	3,8	0,06	5	4,6	0,12
Благоприятная атмосфера	2	5	3,9	0,04	4	3,8	0,08
Высокий уровень сервисного обслуживания	6	5	3,4	0,11	3	4,2	0,06
Организация программ лояльности	1	5	3,0	0,02	2	4,0	0,04
Комплекс маркетинговых коммуникаций	4	5	2,5	0,05	1	3,2	0,02
Итого	—	—	—	1	—	—	1

За эталон был взят идеальный магазин, у которого исполнение всех факторов оценивается на отлично (оценка 5).

Весовые значения факторов вычислялись по формуле:

$V_i = (R_i \cdot B_i) / \Sigma_i (R_i \cdot B_i)$,

где Vi — вес *i*-го фактора;

R — ранговое значение фактора;

B — балльная оценка фактора.

Весовые значения экспертной оценки факторов:

$V_1 = (9 \cdot 4,5) / (4,5 \cdot 9) + (5,0 \cdot 7) + (4,0 \cdot 8) + (5,0 \cdot 5) + (3,8 \cdot 3) + (3,9 \cdot 2) + (3,4 \cdot 6) + (3,0 \cdot 1) + (2,5 \cdot 4) = 40,5 / 185,1 \approx 0,21$

$V_2 = (7 \cdot 5,0) / 185,1 = 35 / 185,1 \approx 0,19$

$V_3 = (8 \cdot 4,0) / 185,1 = 32 / 185,1 \approx 0,18$

$V_4 = (5 \cdot 5,0) / 185,1 = 25 / 185,1 \approx 0,14$

$V_5 = (3 \cdot 3,8) / 185,1 = 11,4 / 185,1 \approx 0,06$

$V_6 = (2 \cdot 3,9) / 185,1 = 7,8 / 185,1 \approx 0,04$

$V_7 = (6 \cdot 3,4) / 185,1 = 20,4 / 185,1 \approx 0,11$

$V_8 = (1 \cdot 3,0) / 185,1 = 3 / 185,1 \approx 0,02$

$V_9 = (4 \cdot 2,5) / 185,1 = 10 / 185,1 \approx 0,05$

Весовые значения потребительской оценки факторов:

$V_1 = (7 \cdot 4,7) / (4,7 \cdot 7) + (4,4 \cdot 9) + (4,0 \cdot 8) + (4,6 \cdot 6) + (4,6 \cdot 5) + (3,8 \cdot 4) + (4,2 \cdot 3) + (4,0 \cdot 2) + (3,2 \cdot 1) = 32,9 / 194,1 \approx 0,17$

$V_2 = (9 \cdot 4,4) / 194,1 = 39,6 / 194,1 \approx 0,21$

$V_3 = (8 \cdot 4,0) / 194,1 = 32,0 / 194,1 \approx 0,16$

$V_4 = (6 \cdot 4,6) / 194,1 = 27,6 / 194,1 \approx 0,14$

$V_5 = (5 \cdot 4,6) / 194,1 = 23,0 / 194,1 \approx 0,12$

$V_6 = (4 \cdot 3,8) / 194,1 = 15,2 / 194,1 \approx 0,08$

$V_7 = (3 \cdot 4,2) / 194,1 = 12,6 / 194,1 \approx 0,06$

$V_8 = (2 \cdot 4,0) / 194,1 = 8 / 194,1 \approx 0,04$

$V_9 = (1 \cdot 3,2) / 194,1 = 3,2 / 194,1 \approx 0,02$

Также был вычислен интегральный показатель по оценкам экспертов и потребителей по формуле [7]:

$I_{фэкс} = \Sigma_{iэкс} (R_{iэкс} \cdot B_{iэкс}) / \Sigma_{iэ} (R_{iэ} \cdot B_{iэ})$,

$I_{фп} = \Sigma_{iп} (R_{iп} \cdot B_{iп}) / \Sigma_{iэ} (R_{iэ} \cdot B_{iэ})$,

где $I_ф$ — интегральный показатель факторов, формирующих потребительскую лояльность;

экс. — экспертная оценка фактора;

п. — потребительская оценка фактора;

э. — оценка магазина-эталона.

Интегральный показатель представляет собой численную характеристику конкурентоспособности продукции, являющуюся отношением группового показателя по техническим параметрам к групповому показателю по экономическим показателям [9].

Оценка эталона: $\Sigma_{iэ} (R_{iэ} \cdot B_{iэ}) = (5 \cdot 9) + (5 \cdot 8) + (5 \cdot 7) + (5 \cdot 6) + (5 \cdot 5) + (5 \cdot 4) + (5 \cdot 3) + (5 \cdot 2) + (5 \cdot 1) = 225$

$I_{фэт} = 1$

Экспертная оценка: $I_{фэкс} = ((4,5 \cdot 9) + (5,0 \cdot 7) + (4,0 \cdot 8) + (5,0 \cdot 5) + (3,8 \cdot 3) + (3,9 \cdot 2) + (3,4 \cdot 6) + (3,0 \cdot 1) + (2,5 \cdot 4)) / 225 = 185,1 / 225 = 0,82$

Потребительская оценка: $I_{фп} = ((4,7 \cdot 7) + (4,4 \cdot 9) + (4,0 \cdot 8) + (4,6 \cdot 6) + (4,6 \cdot 5) + (3,8 \cdot 4) + (4,2 \cdot 3) + (4,0 \cdot 2) + (3,2 \cdot 1)) / 225 = 194,1 / 225 = 0,86$

$I_{фэ} < I_{фп} < I_{фэт}$

Интегральный показатель эталона равен 1. Интегральные показатели факторов (с точки зрения экспертов и потребителей) намного ниже интегрального показателя эталона, а также меньше 0,93, что говорит о недостаточном управлении торговой сетью анализируемыми факторами, в связи с чем необходима корректировка уровня исполнения данных факторов.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать заключение о необходимости торговой сети провести глубокий анализ и пересмотр уровня исполнения всех вспомогательных факторов, и в первую очередь основных, таких как политика ценообразования и ассортимент реализуемых товаров, для повышения эффективности функционирования торговой сети, а также для формирования целевой группы лояльных потребителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Перепечаева Е. С., Симоненко Е. С. Оценка и управление конкурентоспособностью промышленного предприятия // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 5—2 (44). С. 298—306.

2. Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Проблемы становления и развития методологии индикативного управления: монография. Курск, 2009. 352 с.

3. Копылов А. В., Пономарева Е. К. Теоретические основы конкурентоспособности предприятия: обзор определений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 109—114.

4. Соловьева Н. А., Шовхалов Ш. А. Методический аппарат оценки конкурентоспособности оптовой организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 91—94.

5. Вертакова Ю. В., Согачева О. В. Исследование социально-экономических и политических процессов: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2009. 336 с.

6. Вертакова Ю. В., Согачева О. В. Связи с общественностью: учеб. пособие / 2-е изд., перераб. и доп. Старый Оскол: ТНТ, 2012. 316 с.

7. Шальнова О. А. Формирование потребительской лояльности к специализированному магазину // Маркетинг. 2008. № 3 (100). С. 44—57.

8. Согачева О. В. Теория и практика коммуникационного менеджмента // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 3. С. 219—221.

9. Петрищева И. В. Интегральная оценка развития малых промышленных предприятий (на примере Курской области) // Вестник НГУ. Сер. Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 4. С. 140—144.

REFERENCES

1. Perepechaeva E. S., Simonenko E. S. Assessment and management of industrial competitiveness // News of the South-Western State University. 2012. № 5-2 (44). P. 298–306.

2. Vertakova Yu. V., Simonenko E. S. Problems of formation and development of methodology of indicative management: monograph. Kursk, 2009. 352 p.

3. Kopylov A. V., Ponomareva E. K. Theoretical foundations of the enterprise competitiveness: review of definitions // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 109–114.

4. Solovieva N. A., Shovhalov Sh. A. Methodical evaluation of the competitiveness of the wholesale company // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 91–94.

5. Vertakova Yu. V., Sogacheva O. V. Study of the socio-economic and political processes: textbook. M.: KNORUS, 2009. 336 p.

6. Vertakova Yu. V., Sogacheva O. V. PR: textbook / 2-nd edition, revised and amended. Stary Oskol: TNT, 2012. 316 p.

7. Shalnova O. A. Formation of consumer loyalty to a specialized store // Marketing. 2008. № 3 (100). P. 44–57.

8. Sogacheva O. V. Theory and practice of communication management // Humanities, socio-economic and the social sciences. 2013. № 3. P. 219–221.

9. Petrischeva I. V. Integral assessment of the development of small industrial enterprises (for example, Kursk region) // Bulletin of NSU. Series Socio-economic sciences. 2009. Vol. 9. № 4. P. 140–144.

УДК 336.2
ББК 65.261

Tsepilova Elena Sergeevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department project and program management
of the International Institute of Public Administration
and Management of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Moscow,
working on the degree of the doctor of sciences
at Rostov State Economic University,
Rostov-on-Don,
e-mail: elenatcepilova@mail.ru

Цепилова Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры управления проектами и программами
Международного института
государственной службы и управления
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Москва,
докторант Ростовского государственного
экономического университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: elenatcepilova@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ВНУТРИФИРМЕННЫХ СТАНДАРТОВ КОНТРОЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEVELOPING OF INTERNAL COMPANY STANDARDS OF THE TAX LIABILITIES CONTROL

В современных условиях одной из актуальных задач, от решения которых во многом зависит повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, является разработка методики проведения внутреннего налогового контроля. В статье раскрыты его субъект, объект, предмет, правовой статус, элементы системы, этапы построения, функции; предложена эффективная модель организации внутреннего контроля. Для организации эффективного внутреннего контроля крайне важно обеспечить его проведение методологически: все инструменты, сроки, документация, особенности выборки должны быть отражены во внутреннем регламентирующем документе — внутрифирменном стандарте, который позволит стандартизировать контрольные процессы по налоговой функции в хозяйствующих субъектах.

In the modern conditions, one of the urgent objectives, on which resolution the improvement of business entities effectiveness depends, is the development of the methodology of conducting internal tax control. The article reveals its subject, object, topic, legal status, system components, stages of construction, and functions; and proposes the effective model of

internal control. For arrangement of effective internal control it is essential to ensure its conduct methodologically: all the tools, terms, documentation, peculiarities of sampling should be reflected in the internal regulatory document — the internal-company standard that allows standardizing the control processes of the tax function at business entities.

Ключевые слова: налоговые обязательства, система контроля, элементы системы контроля, внутренний налоговый контроль, корпоративная налоговая служба, налогообложение хозяйствующего субъекта, оценка налоговых рисков, внутрифирменный стандарт, методика налогового контроля, модель организации контроля.

Keywords: tax liabilities, control system, tax control elements, internal tax control, corporate tax service, business entity taxation, estimation of tax risks, internal-company standard, method of tax control, tax control model.

Одним из наиболее весомых факторов, определяющих экономические условия деятельности хозяйствующих субъектов, являются налоговые условия. Налоги, сборы и отчисления занимают значительную долю в их расходах и в зависимости от вида деятельности и применяемого режима налогообложения могут составлять существенную долю в цене продукции. Это определяет необходимость вычисления величины налогов и сборов в рамках решения практически любой экономической задачи: прогноза прибыли и рентабельности, расчета цены, экономической оценки инвестиций и т. д. Более того, практически ни одну экономическую задачу невозможно решить без умения вычислить сумму налогов [1, с. 196].

В настоящее время хозяйствующие субъекты, осуществляя одновременно несколько видов деятельности, используют различные налоговые режимы, совмещая специальные налоговые режимы и общий режим налогообложения. Поэтому в сложившихся условиях одной из актуальных задач, от решения которых во многом зависит повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, является разработка методики проведения внутреннего налогового контроля.

Основная причина необходимости контроля — неопределенность, являющаяся неотъемлемым элементом будущего и присущая любому управленческому решению, выполнение которого предполагается в будущем.

Раскрытие содержания внутреннего налогового контроля и характеристика его сущности невозможны без четкого формулирования его субъекта, объекта, предмета, правового статуса, элементов, этапов построения, функций.

Анализируя перечень субъектов налогового контроля, мы пришли к выводу, что многие авторы, включая законодателя (п. 1 ст. 82 «Общие положения о налоговом контроле» НК РФ), ограничиваются лишь «налоговыми органами либо прочими органами, либо прочими органами, обладающими полномочиями налоговых органов». Нами подчеркивается, что субъектом внутреннего налогового контроля является независимый от бухгалтерии контрольный орган хозяйствующего субъекта — корпоративная налоговая служба.

Объектом внутреннего налогового контроля являются бизнес-процессы внутри хозяйствующего субъекта, имеющие налоговые последствия.

Предметом внутреннего налогового контроля мы определяем налоговые обязательства хозяйствующего субъекта.

Правовой статус внутреннего налогового контроля законодательно не закреплен, но может быть регламентирован в соответствующем внутрифирменном стандарте.

Система внутреннего налогового контроля (СВНК) состоит из следующих элементов (табл.).

Таблица

Элементы системы внутреннего налогового контроля

Элементы системы	Содержание элементов системы
Средства и методы контроля	— приверженность единым принципам и этическим ценностям; — закрепление надзорных функций; — формирование структуры, распределение прав и ответственности; — приверженность принципам профессиональной компетентности; — повышение уровня подотчетности
Оценка рисков	— идентификация актуальных задач; — идентификация и анализ рисков; — оценка рисков несоблюдения требований налогового законодательства; — идентификация и анализ значительных изменений
Контрольные мероприятия	— выбор и совершенствование контрольных мероприятий; — выбор и совершенствование IT-решений в целях реализации мероприятий налогового контроля; — закрепление налоговой политики хозяйствующего субъекта и соответствующих регламентов
Информация и связь	— использование актуальной информации; — внутренняя коммуникация; — внешняя коммуникация
Мероприятия мониторинга	— осуществление одновременных или раздельных мероприятий оценки; — оценка недостатков системы и их устранение

Рассмотрим подробнее элементы модели СВНК.

Первый элемент — средства и методы контроля. Контрольная среда охватывает управленческие и руководящие полномочия, а также позицию, осведомленность и действия лиц, наделенных руководящими полномочиями, по отношению к системе внутреннего налогового контроля и ее важности для хозяйствующего субъекта. В процессе оценки проводится анализ компетентности сотрудников, участия собственника и его представителей в управлении компанией, компетентности и стиля работы руководства, организационной структуры, наделения сотрудников ответственностью и полномочиями, кадровой политики и практики. В концепции COSO [2] говорится, что качество внутреннего контроля в большей степени зависит от людей, занятых в этом процессе, чем от каких-либо правил, регламентов и отчетов. Поэтому руководству необходимо понимать, какой уровень компетентности нужен для выполнения работниками поставленных задач, и установить соответствующие квалификационные требования. Затем должна быть продуманная кадровая политика: набор квалифицированных специалистов плюс меры по их мотивации и стимулированию позволят существенно уменьшить количество

ошибок. Компетентность и стиль работы руководства — это еще один фактор контрольной среды. Однако иногда сотрудники нарушают правила внутреннего контроля не по ошибке, а умышленно, поэтому честность работников — важнейший фактор эффективности СВНК. Значит, в организации нужно культивировать высокие этические и поведенческие стандарты. В первую очередь руководство может и должно влиять личным примером. Кроме того, можно принять и довести до всех сотрудников корпоративный кодекс поведения. В большинстве крупных российских компаний уже есть такой документ (в ОАО «Газпром нефть», ОАО «МТС», ОАО «ТГК-1» и др.).

Второй элемент модели СВНК — оценка рисков. Поскольку среда, в которой действует организация, постоянно меняется, возникают различные риски, которые нужно вовремя выявлять для того, чтобы предотвращать их последствия. Риски субъекта возникают в случаях изменений во внешней среде (риски, связанные с изменениями законодательства и т. п.), а также внутренней среде (обновление персонала, внедрение новых или изменения уже применяемых информационных систем, быстрый рост компании, появление новых технологий, новых подходов к ведению деятельности, новых товаров, услуг, реорганизация компании, расширение деятельности за рубежом и т. д.). Допустим, руководством поставлена задача сократить сроки возврата НДС по экспортным операциям с трех месяцев до двух. Но начальник отдела внутреннего налогового контроля понимает, что у организации недостаточно отлажен документооборот с поставщиками в части сроков и качества предоставляемых ими счетов-фактур, то есть существует риск невыполнения поставленной задачи. Соответственно одним из решений будет внесение соответствующих дополнений в договорную политику хозяйствующего субъекта в части введения зависимости сроков оплаты счетов поставщиков от сроков предоставления и качества сопровождающей поставку документации, в том числе счетов-фактур. Только тогда вероятность достижения поставленной цели существенно возрастает. Причем важны не только идентификация рисков, выделение наиболее критичных, но и разработка путей их минимизации и ежегодная их переоценка.

Третий элемент модели СВНК — методы контроля (контрольные мероприятия). Если говорить о методах контроля в широком смысле, то это все процедуры, которые позволяют убедиться, что распоряжения руководства выполняются. Анализу подвергается внутренняя нормативная документация, регламентирующая организацию документооборота, а также мероприятия, разработанные руководством предприятия и обеспечивающие, по мнению руководства, сохранность имущества и документов компании, получение надежной информации, необходимой для управления компанией, повышение эффективности производства, соблюдение требований законодательных актов и положений учетной политики. Конечно, выбор контрольной методики зависит от того, какие риски могут возникнуть на определенном участке. Например, в работе сотрудника налогового отдела (налогового департамента) существует риск принятия к налоговому учету по налогу на прибыль непринимаемых (ст. 270 НК РФ) или сверхлимитных расходов. Этот риск снижается благодаря контрольной процедуре — периодической сверке регистров налогового учета с шаблоном «Расходы, не принимаемые для целей налогообложения» и шаблоном «Нормируемые расходы». Еще один метод — внедрение специальных настроек бухгалтерских программ, которые позволяют снизить риск возникновения ошибок. Но при работе с программами возникают риски утечки информации. Чтобы их избежать, нужно установить защиту от несанкционированного доступа, подготовить персонал к работе с программой и, главное (в отечественных реалиях), следить за ее своевременным обновлением.

Четвертый элемент модели называется «информация и коммуникации» (информация и связь). В настоящее время от хозяйствующих субъектов требуется более высокая прозрачность в отношении уплачиваемых налогов — так называемая налоговая прозрачность. В передовой зарубежной практике корпоративная налоговая служба должна иметь единый коммуникативный план [3, с. 248], отвечающий на следующие вопросы: с кем необходимо наладить обмен информацией, что обеим сторонам нужно друг от друга, как будет осуществляться обмен информацией, регулярность контактов. Данный план является внутренним документом корпоративной налоговой службы, на основе которого выстраивается система обмена информацией между службой и внутренними и внешними заинтересованными сторонами.

Пятый элемент — мероприятия мониторинга — процесс оценки эффективности функционирования системы внутреннего налогового контроля в течение определенного периода, включая способы контроля высших уровней управления за работой низших. Он включает оценку организации и функционирования средств контроля, осуществления необходимых корректирующих мероприятий, адаптированных под изменения условий, проверку выполнения требований всех внутренних документов компании и исполнения всех распоряжений руководства, а также наличия подтверждающей информации от третьих лиц. Это обязанность руководства постоянно наблюдать за тем, эффективно ли работает СВНК, и вносить изменения в нее в случае необходимости. Налоговое поле является перманентно изменяющимся. Можно даже сказать, что изменения — единственная неизменная вещь в мире налогов. Способность реагировать на непрерывно меняющиеся условия и успешно вести корпоративную налоговую службу через преобразования является залогом эффективности управления налогообложением.

Руководство компании несет ответственность за разработку, внедрение и эффективное функционирование системы внутреннего налогового контроля. При этом возможно его осуществление как специально созданной службой, действующей внутри компании, так и наделение функциями внутреннего контроля конкретных работников организации.

Наиболее эффективная модель организации внутреннего контроля может быть представлена одним из следующих способов (рис.).



Рис. Модель организации внутреннего (внутрихозяйственного) контроля [4, с. 235]

Построение системы внутреннего налогового контроля подразделяется на следующие этапы:

1. Налоговое планирование, которое заключается в использовании предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств. Мероприятия налогового планирования реализуются по трем основным направлениям: оперативное, текущее и стратегическое.

2. Формирование учетной политики для целей налогообложения, включающей в себя методологическую, методическую и организационно-техническую часть, с целью последующего эффективного функционирования системы налогового контроля.

3. Организация ведения налогового учета (аусорсинг или косорсинг силами бухгалтерии, создание отдельной структуры, привлечение специалиста(ов) по гражданско-правовому договору, организация системы документооборота).

4. Контроль исчисления налогов и формирования налоговой отчетности как один из ключевых результирующих показателей деятельности.

5. Контроль представления налоговой отчетности в налоговые органы как по срокам, так и по формату представления.

6. Оценка результатов деятельности системы внутреннего налогового контроля, в том числе поиск решений по оптимизации налоговых платежей. Критерии для оценки надежности и эффективности ее элементов рекомендуется основывать на принятых в мировой практике стандартах в области внутреннего налогового контроля, но учитывать специфику организации. Формируется фактическая схема организации системы внутреннего контроля компании с указанием существующих контрольных процедур, выявляются и оцениваются риски компании. Проводится оценка полученной информации о текущем состоянии системы внутреннего контроля на предмет соответствия ее элементов установленным критериям и разрабатываются рекомендации по повышению их надежности и эффективности.

Итоги проведенной работы отражаются в отчете по результатам оценки системы внутреннего контроля. Отчет содержит оценку степени надежности системы внутреннего контроля компании, описание выявленных недостатков структуры и функционирования системы внутреннего налогового контроля, конструктивные предложения по ее совершенствованию.

Построение системы внутреннего налогового контроля с использованием предложенной методики позволит хозяйствующим субъектам оптимизировать совокупность действий, направленных на регулирование величины и структуры налоговой базы, а также обеспечить своевременность расчетов с бюджетом.

В целях наиболее эффективного функционирования системы внутреннего налогового контроля предполагается, что этапы будут реализованы вместе. Однако, принимая во внимание то, что данная методика может быть использована на предприятиях как среднего, так и крупного бизнеса, ее этапы также можно трансформировать исходя из их потребностей и формы организации компании.

Например, в хозяйствующих субъектах, относящихся к крупному бизнесу, включая консолидированные группы налогоплательщиков, можно реализовать только этапы 4—6, так как предполагается, что предыдущие уже реализуются в других структурных подразделениях (департаментах, отделах).

При применении этой методики в хозяйствующих субъектах среднего бизнеса следует внедрять ее полностью, включая все этапы, что позволит экономить трудозатраты посредством концентрации всех необходимых процедур внутреннего налогового контроля в одном департаменте (отделе).

Использование предложенной методики позволит осуществить эффективную проверку правильности, полноты и своевременности исчисления налоговых обязательств путем установления контрольных процедур.

Система внутреннего налогового контроля выполняет четыре функции:

— информационную (полученная в ходе контрольных действий информация будет использована в дальнейшем для принятия новых управленческих решений по налогам);

— мобилизующую (изыскание различного рода резервов и для устранения недостатков, выявленных в ходе контроля, и для увеличения эффективности налоговой функции в целом);

— воспитательную (выработка у персонала организации привычки неукоснительно соблюдать все регламентирующие их деятельность документы);

— профилактическую (внутренний контроль способствует предотвращению негативных моментов в дальнейшем).

Во время проведения внутреннего налогового контроля обязательно уделяется внимание следующим моментам:

— соблюдается ли действующее налоговое законодательство РФ, локально-нормативные акты, организационно-распорядительные документы, учетная политика по налоговому учету;

— правильно и своевременно ли отражены все хозяйственные операции в налоговых регистрах;

— правильно ли отражены в налоговом учете доходы и расходы;

— правильно ли составлена налоговая отчетность хозяйствующего субъекта.

Результаты контроля служат предпосылкой для проведения других мероприятий внутреннего контроля: обучения сотрудников, консультационной поддержки и т. п.

Для организации эффективного внутреннего контроля крайне важно обеспечить его проведение методологически. Все инструменты, сроки, документация, особенности выборки должны быть отражены во внутреннем регламентирующем документе — внутрифирменном стандарте. Процесс контроля — это, с одной стороны, процесс установления стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и их отклонения от установленных стандартов, а с другой — процесс отслеживания хода выполнения принятых управленческих решений и оценки достигнутых результатов в ходе их выполнения. Именно результаты контроля являются основанием для руководителей организации корректировать принятые ранее решения, если отклонения в ходе реализации принятых ранее решений значительны.

Концепция методики организации системы внутреннего налогового контроля разработана в целях создания единых подходов к системе организации внутреннего налогового контроля в хозяйствующих субъектах, повышения эффективности системы налогового контроля в целом, сокращения числа нарушений налогового законодательства налогоплательщиками. Она ориентирована на предотвращение незаконных и нерациональных с точки зрения интересов собственника хозяйственных операций на начальной стадии принятия управленческого решения. Только в случае получения уверенности в том, что цели и задачи экономического субъекта достигнуты рационально и экономично, по результатам планирования и организации деятельности внутреннего налогового контроля можно говорить об эффективно функционирующей системе внутреннего налогового контроля.

В целом система внутреннего налогового контроля позволит стандартизировать контрольные процессы по налоговой функции в хозяйствующих субъектах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Николаев Ю. Н. Экономическая модель предприятия: основы формирования и примеры практического применения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 194—198.
2. Internal control — Integrated framework [Электронный ресурс]. URL: http://www.coso.org/documents/COSO_Intro_online_000.pdf (дата обращения: 05.03.2014).
3. Элгуд Т., Фултон Т., Шуцман М. Эффективное управление налогообложением. Будущее корпоративной налоговой службы / Пер. с англ. В. Ионова. М.: Альпина Паблишер, 2012. 334 с.
4. Калиничева Р. В., Чекмаковский П. П. Система внутрихозяйственного контроля управления затратами в организациях потребительской кооперации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 232—237.

REFERENCES

1. Nikolaev Yu. N. Economic model of a company: bases of formation and examples of practical use // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 194–198.
2. Internal control – Integrated framework [Electronic resource]. URL: http://www.coso.org/documents/COSO_Intro_online_000.pdf (date of viewing: 05.03.2014).
3. Elgood T., Fulton T., Shutzman M. Tax function effectiveness. Future of corporate tax service / Translation from English by B. Ionov. M.: Alpina Publisher, 2012. 334 p.
4. Kalinicheva R. V., Chekmakovsky P. P. The system of internal economic control of the cost management in the consumer cooperatives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. №.3 (20). P. 232–237.

УДК 657
ББК 65.052

Churin Alexey Gennadyevich,
senior teacher of the department
of power engineering control systems and economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chag@online.nsk.su

Churina Larissa Ivanovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of management
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: lara@idpo.nstu.ru

Чурин Алексей Геннадьевич,
ст. преподаватель кафедры систем управления
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chag@online.nsk.su

Чурина Лариса Ивановна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: lara@idpo.nstu.ru

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНЕ «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ» И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКИЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

CHANGES IN THE LAW «ON ACCOUNTING» AND THEIR INFLUENCE ON THE RUSSIAN BOOKKEEPING

В статье рассматривается состояние российской системы бухгалтерского учета по итогам очередного этапа реформирования основного закона для бухгалтеров. Прошедший 2013 год ознаменовался многочисленными поправками в основной бухгалтерский закон. Кардинальных изменений не произошло. Большинство из поправок носит либо уточняющий характер, либо вводит упрощения для некоторых экономических субъектов. В статье представлен обзор предприятий, имеющих право ведения бухгалтерского учета в упрощенном порядке либо имеющих право отказаться от его ведения методом двойной записи, а также приводится перечень допустимых упрощений в учете для субъектов малого предпринимательства. Также в статье рассматривается введение новой обязанности по организации и осуществлению внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни.

The article examines the condition of the Russian system of accounting based on the results of the next stage of reforming of the main law for bookkeepers. 2013 was marked by numerous amendments to the basic law of accounting. Significant changes has not occurred. The majority of amendments either have specifying nature, or introduce simplifications for some economic entities. The article provides the review of

the enterprises having the right of conducting the simplified accounting, or having the right to reject its conduct by means of double record; additionally, the list of admissible simplifications in the accounting of small business entities is presented. The article also examines introduction of the new responsibility for arrangement and fulfillment of internal control of the economic activity events.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты, бухгалтерская отчетность, субъекты малого предпринимательства, внутренний контроль, период реформ, метод двойной записи, притворные сделки, мнимый объект учета, дизайн внутреннего контроля, эффективность внутреннего контроля.

Keywords: accounting, international standards, accounting reporting, subjects of small business, internal control, period of reforms, method of double record, feigned transactions, imaginary object of accounting, design of internal control, efficiency of internal control.

В Закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», принятый 6 декабря 2011 года и вступивший в действие с 1 января 2013 года, поправки внесены в 2013 году шестью законами. Вот перечень этих нормативных документов: 28.06.2013 года № 134-ФЗ, 23.07.2013 года № 251-ФЗ, 02.07.2013 года № 185-ФЗ (с 01.09.2013 года), ред. 02.11.2013 года № 292-ФЗ (с 03.11.2013 года), 21.12.2013 года № 357-ФЗ (с 01.01.2014 года), 28.12.2013 года № 425-ФЗ (с 30.12.2013 года) [1].

В законе уточнены формулировки в требованиях к должностным лицам, ведущим бухгалтерский учет (п. 3, 4 ст. 7):

— взять на себя ведение учета и составление отчетности теперь может также и руководитель некоммерческой организации, применяющей упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, а не только руководитель малого или среднего предприятия;

— компании «первой категории» теперь определяются как субъекты, ценные бумаги которых допущены к обращению «на организованных торгах», а не на «торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг». В данном случае закон приводится в соответствие с критериями Закона «Об организованных торгах» № 325-ФЗ от 21.11.2011 года в ред. от 23.07.2013 года [2] для снятия возможных противоречий в трактовках;

— требования к образованию теперь предполагают наличие «высшего образования» вместо «высшего профессионального образования». Это означает, что любое высшее образование может быть достаточным условием для возложения обязанностей по ведению учета при условии соблюдения остальных критериев. Таким образом, опыт практической работы является лучшим критерием профессиональных качеств бухгалтера.

В п. 7 ст. 7 закона добавлены требования к главному бухгалтеру некредитной финансовой организации о соответствии требованиям, установленным ЦБ РФ.

Новая редакция п. 4 ст. 13 уточняет обязанности представления промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это теперь может быть также предусмотрено договорами, учредительными документами экономического субъекта, решениями собственника экономического субъекта. Национальный стандарт о промежуточной отчетности до сих пор не принят. Обязательность такой отчетности, таким образом, уточнена в законе и теперь может быть определена в том числе нормативным актом экономического субъекта.

Уточнения коснулись также п. 10 ст. 13 о представлении отчетности, подлежащей обязательному аудиту. Теперь отчетность, подлежащая обязательному аудиту, должна быть опубликована вместе с аудиторским заключением. Таким образом, отсутствие аудиторского заключения в предусмотренных законодательством случаях также может привести и к невыполнению требований Налогового кодекса.

Налоговый кодекс в соответствии с пп. 5 п. 1 ст. 23 [3] требует представлять в налоговый орган бухгалтерскую отчетность. Если это относится к упрощенным формам ведения учета, то тогда по месту жительства для индивидуального предпринимателя, нотариуса, занимающегося частной практикой, адвоката, учредившего адвокатский кабинет, по запросу налогового органа представляется книга учета доходов и расходов и хозяйственных операций. В случае когда это требование относится к организации, представлять в налоговый орган по месту нахождения организации необходимо годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Представляется отчетность не позднее трех месяцев после окончания отчетного года, за исключением случаев, когда организация в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» не обязана вести бухгалтерский учет. Возможные серьезные санкции за отказ от публикации какой-либо части отчетности будут содействовать повышению дисциплины при выполнении требований действующего законодательства и уберет сомнения в необходимости обязательного аудита.

В закон о бухгалтерском учете в ст. 23 и 25 добавлены ссылки на отраслевые стандарты для уполномоченных органов по государственному регулированию бухгалтерского учета. В связи с этим п. 3 и 4 ст. 25 утратили силу.

В ст. 29 добавлена необходимость хранения, в том числе аудиторских заключений.

Также в ст. 29 добавлен п. 4 следующего содержания: «При смене руководителя организации должна обеспечиваться передача документов бухгалтерского учета организации. Порядок передачи документов бухгалтерского учета определяется организацией самостоятельно». Такие требования направлены на обеспечение сохранности бухгалтерских документов, которые на практике имеют свойство исчезать вместе со сменой руководителя.

Изменения в закон также внесены в целях соответствия подписанной в феврале 2012 года Конвенции по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц [4]. В связи с этим поправки в ст. 9 и 10 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», внесенные законом от 21.12.2013 года № 357-ФЗ, ужесточают требования по ведению учета и вводят новые понятия:

— «мнимые и притворные сделки», которые лежат в основе не имевших места фактов хозяйственной жизни;

— «мнимый объект бухгалтерского учета» — несуществующий объект, отраженный в бухгалтерском учете лишь для вида;

— «притворный объект бухгалтерского учета» — объект, отраженный в бухгалтерском учете вместо другого объекта с целью прикрыть его (в том числе притворные сделки);

— недопустимость представления в учете мнимых и притворных объектов и сделок;

— запрет ведения счетов бухгалтерского учета вне применяемых субъектом регистров бухгалтерского учета.

Безусловно, это достаточно важные для российской экономики положения, которые будут способствовать повышению прозрачности ведения бизнеса.

Важные уточнения в законе устанавливают возможность освобождения уплачивающих ЕНВД предпринимателей от ведения бухучета, и дополняют перечень экономических субъектов, имеющих право вести бухучет в упрощенном порядке. В п. 1 ч. 2 ст. 6 закона о бухгалтерском учете установлено, что предприниматели, которые согласно налоговому законодательству РФ ведут учет физических показателей, характеризующих вид предпринимательской деятельности (то есть уплачивают ЕНВД), вправе не вести бухучет. Отказ от ведения учета при этом сохраняет необходимость соответствовать требованиям других положений действующего законодательства. Например, это порядок ведения операций с денежными средствами, определяемый Банком России.

Вести бухучет и составлять бухгалтерскую отчетность упрощенным способом могут следующие лица:

— субъекты малого предпринимательства;

— участники проекта «Сколково»;

— некоммерческие организации, за исключением компаний, у которых поступления в виде денежных средств и иного имущества за предшествующий отчетный год превысили 3 миллиона рублей, адвокатских образований, нотариальных палат, микрофинансовых и других организаций, указанных в п. 2 ч. 4 ст. 6 закона о бухгалтерском учете.

До внесения изменений использовать упрощенные способы ведения бухгалтерского учета могли лица только первых двух категорий. Это определялось ч. 4 ст. 6 закона о бухгалтерском учете и подтверждалось информацией МФ РФ № ПЗ-3/2012 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства» [5]. Для таких субъектов приказом МФ РФ от 02.07.2010 года № 66н утверждены соответствующие формы бухгалтерской отчетности [6].

Упрощение способов ведения БУ для отдельных некоммерческих организаций задекларировано в качестве одного из принципов регулирования бухучета (п. 3 ст. 20 закона о бухгалтерском учете). Однако по общему правилу возможность применять упрощенный порядок была только у социально ориентированных некоммерческих организаций (п. 3 ПБУ 8/2010) [7].

Упрощенные способы ведения БУ могут использовать только субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации. Для остальных некоммерческих организаций, как и для участников проекта «Сколково», подобные способы необходимо утвердить в своей учетной политике, в отличие от ранее установленного порядка, при котором это было правом субъектов малого предпринимательства.

В данной ситуации присутствует некоторая неопределенность. Согласно правилам ведения бухгалтерского учета использовать упрощенный способ могут любые социально ориентированные некоммерческие организации независимо от суммы поступлений за год. Теперь установлен лимит, составляющий 3 миллиона рублей. Однако в отношении организаций, которые с начала года вели бухгалтерский учет по упрощенной системе и утратили такое право в соответствии с законом о бухгалтерском учете в новой редакции, переходных положений не предусмотрено. Это означает необходимость восстановления учета с начала отчетного периода в соответствии с ПБУ 1/2008 [8].

Хотелось бы напомнить о том, что для экономических субъектов, имеющих право на упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета, МФ РФ предложен целый набор возможных вариантов облегчения административной нагрузки. Это должно способствовать улучшению комфорта для ведения хозяйственной деятельности и привлечению финансовых ресурсов и желающих заниматься этим представителей среднего класса — будущей основы стабильности в российском обществе.

В соответствии с информацией МФ РФ № ПЗ-3/2012 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства» предлагает следующие формы упрощения:

— микропредприятие вправе предусмотреть ведение бухгалтерского учета по простой системе, без применения двойной записи в соответствии с ПБУ 1/2008, п. 6.1;

— упрощение рабочего плана счетов. Достаточно следующих счетов: 10, 20, 41, 76, 51, 80, 99. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства в соответствии с приказом МФ РФ 21.12.1998 года № 64н, ПБУ 1/2008, п. 6;

— упрощение регистров бухгалтерского учета. Возможны два варианта: учет без использования регистров (простая форма) с регистрацией всех хозяйственных операций только в Книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности и вариант учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества, предполагающий регистрацию фактов хозяйственной деятельности в комплекте упрощенных ведомостей (типовые рекомендации, приказ № 64н [9]);

— методологические упрощения в учетной политике:

• кассовый метод (ПБУ 1/2008);

• неприменение ПБУ 2/2008 (кроме эмитентов публично размещаемых ценных бумаг);

• отказ от переоценки основных средств, нематериальных активов (ПБУ 6/01, ПБУ 14/07) [10; 11];

• отказ от обесценения нематериальных активов (ПБУ 14/07) [12];

• последующая оценка всех финансовых вложений в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется (кроме эмитентов публично размещаемых ценных бумаг);

• не отражать оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы, в том числе не создавать резервы предстоящих расходов (оплата отпусков работникам, выплату вознаграждений по итогам работы за год, гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание, др.) (ПБУ 8/10);

• учет полной себестоимости (ПБУ 10/99) [13];

• отказ от капитализации процентов по займам (ПБУ 15/08) [14];

• отказ от раскрытий по отложенным налогам в соответствии с ПБУ 18/02 [15];

• упрощение формы ведения учета в зависимости от объема учетной работы: штатный бухгалтер, специалист, лично руководитель;

— сокращение бухгалтерской финансовой отчетности:

• несоставление отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств, сокращение информации в приложениях;

• использование упрощенных форм бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (приказ МФ РФ от 02.07.2010 года № 66н, ред. от 04.12.2012 года);

• нераскрытие информации о связанных сторонах (ПБУ 11/2008) [16];

• непредставление информации по сегментам (ПБУ 12/2010) [17];

• нераскрытие информации по прекращаемой деятельности (ПБУ 16/02) [18];

• события после отчетной даты могут раскрываться исхо-

дя из требования рациональности (ПБУ 1/2008);

• учет существенности при раскрытии отдельных показателей, позволяющий сократить представление некоторых статей без снижения достоверности;

• отражение любых последствий изменения учетной политики перспективно, за исключением предусмотренных случаев;

• исправление ошибок без ретроспективного пересчета (ПБУ 22/2010) [19].

Упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета также предложен решением президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России», протокол от 25.04.2013 года № 4/13 «Рекомендации для субъектов МП по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской финансовой отчетности» [20].

Рекомендации разработаны в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 года № 209-ФЗ (ред. 06.12.2011 года) [21] и предназначены для всех субъектов малого предпринимательства, являющихся юридическими лицами по законодательству РФ, независимо от предмета и целей деятельности, организационно-правовых форм (за исключением кредитных организаций) (далее — СМП).

В соответствии с данными рекомендациями упрощенные способы ведения бухгалтерского учета СМП включают следующие возможные варианты:

— полная форма: бухгалтерский учет ведется посредством двойной записи с использованием регистров бухгалтерского учета активов СМП;

— сокращенная форма: бухгалтерский учет ведется посредством двойной записи без использования регистров бухгалтерского учета активов СМП;

— простая система ведения бухгалтерского учета: бухгалтерский учет ведется без применения двойной записи, только для микропредприятий.

На практике часто возникают вопросы о форме учета без применения двойной записи. Прежде всего смущает сама необходимость отказа от метода двойной записи. Но нужно помнить о том, что существуют достаточно примитивные формы хозяйственной деятельности, при которых необходимость усложнения учета может приводить к излишней административной нагрузке на субъект предпринимательской деятельности. Предположим это может быть владелец торгового лотка с одним рабочим местом, не требующим высокой квалификации. Упрощения такого рода способны оказывать влияние на предпринимательский климат. При этом потребность в привлечении, как правило, более дорогих специалистов по бухгалтерскому учету снижается. Это снижает издержки российских предпринимателей, повышает производительность труда счетных работников и повышает конкурентоспособность российской экономики в целом. Отрицательным последствием для самих бухгалтеров можно считать повышение конкуренции на рынке специалистов по бухгалтерскому учету.

Нельзя не отметить изменения в законодательстве по административным нарушениям, уточняющие ответственность за грубое нарушение правил бухгалтерского учета. В соответствии с Законом от 21.10.2013 года № 276-ФЗ «О внесении изменений в ст. 15.11 Кодекса РФ об административных правонарушениях» (далее — КоАП РФ) с 1 ноября 2013 года [22] грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности, а равно порядка и сроков хранения учетных документов влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 2000 до 3000 рублей.

Под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимается:

— занижение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10% вследствие искажения данных бухгалтерского учета;

— искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10%.

С 1 ноября 2013 года под грубым нарушением правил ведения БУ и представления БО понимается, в частности, не искажение, а занижение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10% вследствие искажения данных БУ.

Должностные лица освобождаются от административной ответственности за административные правонарушения, предусмотренные ст. 15.11 КоАП РФ, в следующих случаях:

— представление уточненной налоговой декларации (расчета) и уплата на основании такой налоговой декларации (расчета) неуплаченных сумм налогов и сборов, а также соответствующих пеней с соблюдением условий, предусмотренных п. 3, 4 и 6 ст. 81 НК РФ;

— исправление ошибки в установленном порядке (включая представление пересмотренной бухгалтерской отчетности) до утверждения бухгалтерской отчетности в установленном законодательством РФ порядке.

Данные изменения также должны способствовать установлению более комфортных условий для ведения бизнеса в нашей стране.

Закон о бухгалтерском учете в ст. 19 предусматривает с 1 января 2013 года обязанность экономических субъектов по организации и осуществлению внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, а организациям, подпадающим под обязательный аудит, — еще и внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Исключение — если обязанность ведения бухучета возложена на руководителя фирмы. Минфином России подготовлены соответствующие рекомендации от 25.12.2013 года № ПЗ-11/2013 [Там же]. Документ предусматривает необходимость организации внутреннего контроля как процесса, направленного на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает [23]:

а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;

в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Оценка рисков внутреннего контроля представляет собой процесс выявления и анализа рисков, то есть сочетания вероятности и последствий недостижения экономическим субъектом целей деятельности.

При выявлении рисков необходимо принять соответствующие решения по управлению ими, в том числе путем:

— создания необходимой контрольной среды,

— организации процедур внутреннего контроля,

— информирования персонала,

— оценки результатов осуществления внутреннего контроля.

Оценка рисков призвана выявлять риски, которые мо-

гут повлиять на достоверность бухгалтерской финансовой отчетности, и может включать: злоупотребления и мошенничество, которые могут быть связаны с приобретением и использованием активов, ведением бухгалтерского учета, в том числе составлением бухгалтерской финансовой отчетности, совершением действий, являющихся коррупциогенными.

Оценка необходимости обновления документации внутреннего контроля должна осуществляться не реже одного раза в год.

Рекомендации предлагают следующие процедуры внутреннего контроля:

— документальное оформление;

— подтверждение соответствия между объектами (документами) или их соответствия установленным требованиям;

— санкционирование (авторизация) хозяйственных операций, которое подтверждает правомочность совершения операции и, как правило, выполняется персоналом более высокого уровня, чем инициатор операции;

— сверка данных;

— разграничение полномочий и ротация обязанностей;

— физический контроль, в том числе охрана, ограничение доступа, инвентаризация объектов;

— надзор;

— процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами, среди которых, как правило, выделяют процедуры общего компьютерного контроля и процедуры контроля уровня приложений.

В случае если какие-либо элементы внутреннего контроля не могут быть применены субъектом малого предпринимательства, его руководитель может организовать внутренний контроль любым другим способом, который обеспечивает достижение целей деятельности этого экономического субъекта. Например, принять на себя все функции по организации и осуществлению внутреннего контроля.

Привлечение независимого консультанта (аудитора) для организации и оценки внутреннего контроля целесообразно в следующих случаях:

а) собственные ресурсы экономического субъекта недостаточны для выполнения задач по организации и (или) оценке внутреннего контроля в установленные сроки;

б) затраты на создание и содержание специального подразделения внутреннего контроля превышают стоимость привлечения независимого консультанта (аудитора) для выполнения задач по организации и (или) оценке внутреннего контроля;

в) заинтересованность руководства экономического субъекта в независимости оценки внутреннего контроля;

г) использование стандартных, апробированных на практике подходов к организации и (или) оценке внутреннего контроля.

Для организации и осуществления внутреннего контроля можно создать специальное подразделение внутреннего контроля (служба внутреннего аудита, служба внутреннего контроля). В приложении к документу описаны вопросы оценки внутреннего контроля, включающие оценку «эффективности дизайна внутреннего контроля и оценку операционной эффективности внутреннего контроля». Второе приложение содержит пример распределения полномочий и функций по организации и осуществлению внутреннего контроля субъектом, ценные бумаги которого допущены к организованным торгам. В документе также учитывается полезность внутреннего контроля и сопоставимость с затратами на его организацию и осуществление.

Таким образом, требования по организации внутреннего контроля становятся неотъемлемой частью организации бухгалтерского учета, а также контроля со стороны аудиторов. Эти меры способны привести к повышению качества учетной информации до приемлемого уровня в интересах соответствующих пользователей. Это важное дополнение к существующим моделям внутрихозяйственного контроля, представленным некоторыми авторами [24; 25].

Подводя итог перечисленным выше новшествам, необходимо отметить, что с принятием нового закона о бухгалтерском учете в 2013 году были созданы необходимые условия для формирования современных механизмов разработки и принятия национальных правил счетоводства. Несмотря на появление новых возможностей, изменений за прошедший год так и не произошло. Нет не только новых стандартов учета, но нет и новых проектов таких стандартов. На текущий момент не принята даже программа разработки федеральных стандартов в соответствии со ст. 26 закона о бухгалтерском учете. Соответственно, не заработал и сам механизм обсуждения и принятия стандартов. Для объяснения причин такой задержки, конечно же, найдутся объективные и субъективные предпосылки. Пока же можно сделать выводы о том, что теперь времени, отводимого на проведение широкомасштабной реформы в бухучете, остается все меньше. Объявленный период реформ предполагает их практическое окончание к концу 2015 года в соответствии с планом МФ РФ на 2012—2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), приказ МФ РФ № 440 от 30.11.2011 года в ред. от 30.11.2012 года № 455 [26; 27]. Складывается такое впечатление, что сроки выполнить уже не получится.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 года № 402-ФЗ ред. от 28.12.2013 года (принят Государственной Думой РФ 22 ноября 2011 года) // Российская газета. 09.12.2011 года. № 278.

2. Об организованных торгах: Федеральный закон от 21.11.2011 года № 325-ФЗ ред. от 21.12.2013 года (принят Государственной Думой РФ 2 ноября 2011 года) // Российская газета. 26.11.2011 года. № 266с.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 года № 146-ФЗ ред. от 28.12.2013 года (принят Государственной Думой РФ 16 июля 1998 года) // Российская газета. 06.08.1998 года. № 148—149.

4. Конвенция по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок (заключена 21.11.1997 года) // Собрание законодательства РФ. 23 апреля 2012 года. № 17. Ст. 1899.

5. Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства: Информация Минфина РФ № ПЗ-3/2012 [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/generalization/index.php?id_4=7572 (дата обращения: 20.02.2013).

6. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 года № 66н ред. от 04.12.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/01/Formy_bukh_otchetnosti_s_izmeneniyami.zip (дата обращения: 20.02.2014).

7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010): Приказ Минфина России от 13.12.2010 года № 167н ред. от 27.04.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/02/PBU_8.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

8. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету вместе с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008): Приказ Минфина России от 06.10.2008 года № 106н ред. от 18.12.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2013/Novaya_redaktsiya_prikaza_106n.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

9. О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства: Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 года № 64н // Бухгалтерский учет. 1999. № 3.

10. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 года № 26н ред. от 24.12.2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_6.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

11. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): Приказ Минфина России от 27.12.2007 года № 153н ред. от 24.12.2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_14_.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

12. Базилюк Ю. О. Роль нематериальных активов в конкурентоспособности экономики России и ее регионов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 282—286.

13. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 года № 33н ред. от 27.04.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_10.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

14. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008): Приказ Минфина России от 06.10.2008 года № 107н ред. от 27.04.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_15.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

15. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02: Приказ Минфина России от 19.11.2002 года № 114н ред. от 24.12.2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2011/PBU_18.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

16. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008): Приказ Минфина России от 29.04.2008 года № 48н [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/pbu11-2008.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

17. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010): Приказ Минфина России от 08.11.2010 года № 143н [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2010/PBU_12.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

18. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02: Приказ Минфина России от 02.07.2002 года № 66н ред. от 08.11.2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_16.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

19. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010): Приказ Минфина России от 28.06.2010 года № 63н ред. от 27.04.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_22.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

20. Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: решение Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» 17 сентября 2013 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.glavbukh.ru/edoc/?modId=99&docId=499069326#axzz2y5Tc9Zv2 (дата обращения: 20.02.2014).

21. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ ред. от 28.12.2013 года: принят Государственной Думой РФ 6 июля 2007 года // Российская газета. 31.07.2007 года. № 164.

22. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: от 30.12.2001 года № 195-ФЗ ред. от 12.03.2014 года // Российская газета. 31.12.2001 года. № 256.

23. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/generalization/index.php?id_4=20706 (дата обращения: 20.02.2013).

24. Зубко Е. И. Обеспечение контрольной функции бухгалтерского учета в системе потребительской кооперации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 210—214.

25. Калиничева Р. В., Чекмаковский П. П. Система внутрихозяйственного контроля управления затратами в организациях потребительской кооперации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 232—237.

26. План МФ РФ на 2012—2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности: Приказ Минфина России от 30.11.2011 года № 440 ред. от 30.11.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/12/Plan_po_razvitiu_bu_na_osnove_MSFO.pdf (дата обращения: 20.02.2013).

27. Пыльнова В. П., Демиденко Л. П. Актуальные вопросы бухгалтерского учета активов предприятий — резидентов Украины, России, Молдовы и США: сравнительный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 175—180.

REFERENCES

1. About accounting: Federal law dated 06.12.2011 № 402-FZ, edition as of 28.12.2013: accepted by the State Duma of the Russian Federation on November 22, 2011 // Russian newspaper. 09.12.2011. № 278.

2. About the organized auctions: Federal law dated 21.11.2011 No.325-FZ, edition as of 21.12.2013: accepted by the State Duma of the Russian Federation on November 2, 2011 // Russian newspaper. 26.11.2011. № 266c.

3. The tax code of the Russian Federation (first part): The Federal law from 31.07.1998 № 146-FZ, edition as of 28.12.2013: accepted by the State Duma of the Russian Federation on July, 16th, 1998 // The Russian newspaper. 06.08.1998. № 148-149.

4. The convention on struggle against payoff of foreign officials at realization of the international commercial transactions: the convention is made on 21.11.1997 // Collection of legislation of the Russian Federation dated April 23, 2012. № 17. Article 1899.

5. About the simplified system of accounting and the accounting reporting for subjects of small business: information of the Ministry of Finance of the Russian Federation № PZ-3/2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/generalization/index.php? id_4=7572 (date of viewing: 20.02.2013)

6. About forms of the accounting reporting of the organizations: the order of the Ministry of Finance of Russia dated 02.07.2010 № 66n, edition as of 04.12.2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/01/Formy_bukh_otchetnosti_s_izmeneniyami.zip (date of viewing: 20.02.2014).

7. About the provision of accounting «Estimated obligations, conditional obligations and conditional actives» (PBU 8/2010): the order of the Ministry of Finance of Russia dated 13.12.2010 № 167n, edition as of 27.04.2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/02/PBU_8.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

8. About the provision of accounting together with the provision of accounting «Registration policy of the organization» (PBU 1/2008), provision of accounting «Change of estimated values» (PBU 21/2008)): the order of the Ministry of Finance of Russia dated 06.10.2008 № 106n, edition as of 18.12.2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2013/Novaya_redaktsiya_prikaza_106n.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

9. About Typical recommendations about the organization of accounting for subjects of small business: the order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 21.12.1998 № 64n // Accounting. 1999. № 3.

10. About the provision of accounting «Accounting of fixed assets» PBU 6/01: the order of the Ministry of Finance of Russia dated 30.03.2001 № 26n, edition as of 24.12.2010 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_6.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

11. About the provision of accounting «Accounting of non-material assets» (PBU 14/2007): the order of the Ministry of Finance of Russia dated 27.12.2007 № 153n, edition as of 24.12.2010 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_14_.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

12. Bazilyuk Yu. O. The role of intangible assets in the competitiveness in the economics of Russia and its regions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 282-286.

13. About the provision of accounting «Organization expenses» PBU 10/99: the order of the Ministry of Finance of Russia dated 06.05.1999 № 33n, edition as of 27.04.2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_10.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

14. About the provision of accounting «Accounting of expenses of loans and credits» (PBU 15/2008): the order of the Ministry of Finance of Russia dated 06.10.2008 № 107n, edition as of 27.04.2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_15.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

15. About the provision of accounting «Accounting of calculations of the profit tax of the organizations» PBU 18/02: the order of the Ministry of Finance of Russia dated 19.11.2002 № 114n, edition as of 24.12.2010 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2011/PBU_18.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

16. About the provision of accounting «Information on the connected parties» (PBU 11/2008): the order of the Ministry of Finance of Russia dated 29.04.2008 № 48n [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/pbu11-2008.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

17. About the provision of accounting «Information on segments» (PBU 12/2010): the order of the Ministry of Finance of Russia dated 08.11.2010 № 143n, [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2010/PBU_12.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

18. About the provision of accounting «Information about activity termination» PBU 16/02: the order of the Ministry of Finance of Russia dated 02.07.2002 № 66n, edition as of 08.11.2010 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_16.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

19. About the provision of accounting «Correction of errors in accounting and the reporting» (PBU 22/2010): the order of the Ministry of Finance of Russia dated 28.06.2010 № 63n, edition as of 27.04.2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_22.pdf (date of viewing: 20.02.2014).

20. Recommendations for the subjects of small business on application of the simplified ways of conducting accounting and drawing up of the accounting (financial) reporting: the decision of Presidential Council «Institute of professional bookkeepers and auditors of Russia» on September, 17th 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.glavbukh.ru/edoc/?modId=99&docId=499069326#axzz2y5Tc9Zv2 (date of viewing: 20.02.2014).

21. About accounting: the Federal law dated 24.07.2007 № 209-ФЗ, edition as of 28.12.2013: accepted by the State Duma of the Russian Federation on July, 6th, 2007 // Russian newspaper. 31.07.2007. № 164.

22. The Code of the Russian Federation about administrative offences: from 30.12.2001 № 195-ФЗ edition from 12.03.2014 // The Russian newspaper. 31.12.2001. № 256.

23. The organization and realization by the economic subject of the internal control of the made facts of an economic life, conducting accounting and drawing up of the accounting (financial) reporting: the Information of the Ministry of Finance of Russia

№ ПЗ-11/2013 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/generalization/index.php?id_4=20706 (date of viewing: 20.02.2013).

24. Zubko E. I. Ensuring the control function of accounting in the system of consumer cooperatives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 210–214.

25. Kalinicheva R. V., Chekmakovsky P. P. System of internal economic control of management of expenses in the consumer cooperative // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 232–237.

26. Plan Ministry of Finance of Russia on 2012—2015 on development of accounting and the reporting in the Russian Federation on the basis of the International standards of the financial reporting: the Order of the Ministry of Finance of Russia from 30.11.2011 № 440 edition From 30.11.2012 [Electronic resource]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/12/Plan_po_razvitiu_bu_na_osnove_MSFO.pdf (date of viewing: 20.02.2013).

27. Pylnova V. P., Demidenko L. P. Urgent issues of accounting the assets of companies-residents of Ukraine, Russia, Moldova and the USA: comparative aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 175–180.

УДК 338.2:631.1
ББК 65.291:65.32-21

Shamray Lydia Viktorovna,
candidate of economics, assistant professor,
head of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Gorbunova Ekaterina Gennadyevna,
post-graduate student of the department
of economics and management, senior teacher
of the department of financial-economic disciplines
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: rfnt2006@yandex.ru

Шамрай Лидия Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Горбунова Екатерина Геннадьевна,
аспирант кафедры экономики и управления,
ст. преподаватель кафедры
финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: rfnt2006@yandex.ru

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО КРИТЕРИЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

ASSESSMENT OF EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT DECISIONS BASED ON THE CRITERIA OF ECONOMIC EFFECTIVENESS

В статье рассмотрена методика количественной оценки результативности управленческих решений, направленных на повышение продуктивности в сельскохозяйственных организациях, по критериям экономической эффективности, а также варианты оценок эффективности управленческих решений, направленных на увеличение продуктивности. Настоящая методика предусматривает выполнение оценки экономической эффективности для используемых и проектируемых управленческих решений, направленных на увеличение продуктивности. К числу применяемых управленческих решений относятся фактически применяемые сельскохозяйственными организациями. Сделаны выводы и представлены графически при помощи модели для оценки результативности управленческих решений по критериям экономической эффективности (прибыли и рентабельности).

The article examines the method of quantitative evaluation of management decisions aimed at increasing the productivity of agricultural companies based on the criteria of economical effectiveness, as well as the options of assessment of the management decisions effectiveness aimed at productivity increase. The present method includes the evaluation of the economical effectiveness of the used and developed management decisions. The used management decisions include the ones actually applied by the agricultural companies. The conclusions have been made and presented graphically by means of the model for assessment the effectiveness of the management decisions based on the criteria of economic effectiveness (income and profitability).

Ключевые слова: управленческие решения, продуктивность, крупный рогатый скот, экономическая эффективность, молочное производство, прибыль, рентабельность продаж, результат, цена, постоянные затраты, переменные затраты.

Keywords: management decisions, productivity, cattle, economic effectiveness, dairy production, income, profitability of sales, result, price, constant expenses, direct expenses.

Предлагаемая методика рассматривает управленческие решения, направленные на рост продуктивности, в соответствии с укрупненной классификацией [1]. Под продук-

тивностью понимается объем произведенной продукции в единицу времени (сутки, месяц, квартал, год). Принимая во внимание высокую степень зависимости предприятий сельского хозяйства от сезонности (климатических условий или продолжительности периода с низкими положительными и отрицательными температурами наружного воздуха), в качестве основной единицы времени рекомендуется применять один календарный год [2].

Под управленческими решениями, направленными на повышение продуктивности, понимается система действий персонала организации, в результате которых увеличивается продуктивность производства сельскохозяйственной продукции. Необходимо подчеркнуть, что продуктивность рассматривается по отношению с сельскохозяйственной организации как социально-экономической системе. В этой связи рост продуктивности может достигаться в результате расширения предприятия (применительно к предприятиям молочного комплекса — увеличение численности продуктивных животных, или молочного стада) или при увеличении надоя на одну фуражную корову (среднего надоя на одну фуражную корову) [3].

Под критериями экономической эффективности понимается чистая прибыль предприятия (величина налогооблагаемой прибыли за вычетом налога на прибыль по действующей ставке налога на прибыль), выраженная в абсолютных единицах (рублях) и полученная, как правило, по итогам хозяйственной деятельности за один календарный год, а также рентабельность продаж. Значение рентабельности продаж вычисляется путем деления значения чистой прибыли предприятия на величину выручки от реализованной продукции (молока). Рентабельность продаж относится к относительным критериям экономической эффективности деятельности предприятия и измеряется в относительных денежных единицах или процентах. Рентабельность продаж показывает долю чистой прибыли в цене единичного объема выпускаемой продукции [4].

Исходная информация, описывающая существующее экономическое положение предприятия

Для практического применения методики необходима количественная информация, описывающая фактическое экономическое состояние предприятия (структуру цены выпускаемой продукции), а также применяемого или проектируемого управленческого решения, направленного на повышение продуктивности.

Для описания существующего экономического положения сельскохозяйственного предприятия необходимо определить значение таких количественных показателей, как:

1. Продуктивность сельскохозяйственного предприятия (объем продукции, выпускаемой в единицу времени, как правило, в год). Применительно к животноводческим предприятиям, специализирующимся на производстве молока, значение продуктивности целесообразно представить в таком виде:

— объем произведенной продукции (получено молока, всего, в литрах или тоннах);

— объем реализованной продукции (объем произведенной продукции за минусом объема внутреннего потребления для технологических нужд, например, направленного на кормление молодняка, выраженного в литрах или тоннах);

— средний надой на одну фуражную корову в год (в литрах или тоннах).

2. Структура цены выпускаемой продукции (доли постоянных и переменных затрат, а также прибыли в цене выпускаемой продукции). При определении количественных значений долей элементов цены выпускаемой продукции необходимо учитывать:

— при изменении закупочной цены готовой продукции в течение календарного года в расчете следует учитывать среднегодовую цену, вычисленную как сумму объемов готовой продукции, проданных по одинаковой цене, к общему объему реализованной продукции (в дальнейших вычислениях следует применять среднегодовое значение цены единичного объема готовой продукции);

— при вычислении доли постоянных затрат в цене единичного объема выпускаемой продукции необходимо сумму постоянных затрат разделить на значение среднегодовой цены единичного объема готовой продукции, умноженное на объем реализованной продукции;

— при определении доли переменных затрат годовые расходы, отнесенные к переменным, следует разделить на объем реализованной продукции, умноженный на среднегодовую цену единичного объема готовой продукции;

— при вычислении доли прибыли суммарное значение чистой прибыли (разницы значения прибыли до налогообложения и величины налога, вычисленной по действующей ставке налога на прибыль), полученной за календарный год, необходимо разделить на значение выручки о реализации (произведение среднегодовой цены единичного объема выпускаемой продукции и годового объема произведенной продукции).

Исходная информация, описывающая управленческие решения, направленные на увеличение продуктивности сельскохозяйственных предприятий

Исходная информация, необходимая для описания применяемых и проектируемых управленческих решений, идентична. Отличие состоит в том, что для применяемых управленческих решений находятся фактические значения используемых показателей, а для проектируемых значения показателей носят прогнозный (расчетный) характер. При использовании методики для оценки экономической эффективности проектируемых управленческих решений достоверность вычислений будет равна достоверности расчетных значений показателей, участвующих в вычислениях.

Для описания применяемых и управленческих решений в настоящей методике используется два показателя: прогнозируемая (расчетная) или фактическая продуктивность, а также расчетная или фактическая стоимость реализации управленческого решения. Поскольку указанные показатели имеют различные единицы измерения, целесообразно их рассмотреть по отдельности.

При нахождении фактического значения продуктивности (WF), целесообразно определять степень влияния конкретного управленческого решения на объем продукции, производимый в единицу времени. Например, применительно к рассматриваемым сельскохозяйственным организациям необходимо оценивать прирост надоев в результате изменения рациона кормления (например, в летний и зимний период времени) или освещенность, в том числе искусственную, при стойловом содержании стада и другие особенности. Нахождение степени влияния возможно в результате сравнения соответствующих количественных показателей за несколько лет деятельности предприятия.

Проектируемое (прогнозное) значение продуктивности (WR) для управленческих решений может находиться из нескольких источников:

— технического описания оборудования, приобретение которого планируется на предприятии (например, автоматизированные или полуавтоматизированные установки доения);

— родословной породистого животного;

— результатов исследований, выполненных отечественными или зарубежными учеными (например, при нормировании труда на специализированных сельскохозяйственных предприятиях);

— характеристик кормовых добавок и др.

Перечисленные источники содержат информацию, описывающую возможный прирост одного животного (например, кормовые добавки) или расчетный объем надоя (например, родословная на породистую корову). Значение прироста используется в расчете напрямую (без корректировок), а для иных показателей требуется сравнение с существующим показателем продуктивности, фактически сложившимся на сельскохозяйственном предприятии.

Важное значение имеет вычисление стоимости реализации управленческого решения. При этом необходимо разделить первоначальную стоимость (например, в случае приобретения продуктивного скота или оборудования) и стоимость эксплуатации (например, энергоемкость доильного оборудования) управленческого решения.

При определении первоначальной стоимости необходимо учитывать источник денежных средств для приобретения имущества предприятия. При этом необходимо различать собственные и заемные средства. Кроме того, следует обращать внимание на принадлежность материальных ценностей к амортизируемому имуществу. В общем случае, учитывающем все особенности, связанные с приобретением и эксплуатацией имущества, целесообразно рассмотреть расходы на реализацию управленческого решения, предусматривающего приобретение амортизируемого имущества за счет заемных средств.

Стоимость проектируемого управленческого решения, предполагающего приобретение амортизируемого имущества за счет заемных средств, будет включать:

— размер ежегодных обязательств перед банком по обслуживанию кредита с учетом предусмотренных платежей в бюджет (налог на прибыль);

— сумму амортизационных начислений за календарный год в соответствии с утвержденной учетной политикой предприятия;

— сумму денежных средств, необходимую для эксплуатации имущества (энергозатраты, обслуживание, текущие и капитальные ремонты, устранение непредвиденных поломок).

Стоимость проектируемых управленческих решений, не предусматривающих единовременных расходов, определяется расчетным путем в соответствии с содержанием предложения (например, увеличение стоимости кормов за счет применения эффективных кормовых добавок).

Наиболее важным является отнесение расходов, связанных с применяемым или проектируемым управленческим решением, к постоянным или переменным затратам или их сочетанию [5]. Для управленческих решений, расходы на реализацию которых явно относятся к постоянным или переменным затратам, целесообразно применять хорошо известные правила, к числу которых относятся:

— для постоянных затрат суммируются расходы, связанные с содержанием, эксплуатацией и обслуживанием имущества (в том числе используемого для получения прибыли), обязательства предприятия по уплате налогов, а также погашению кредитов и займов, средства, направляемые на оплату труда (повременная система) и др. [6];

— для переменных затрат суммируются расходы, которые зависят от объема произведенной продукции, к их числу следует относить расходы на кормление животных, обслуживание основного технологического оборудования (например, установок автоматического доения), транспортные расходы на доставку готовой продукции потребителю, оплату труда персонала по сдельной системе, коммунальные расходы (особенно в зимний период времени) и др.

Вычисление порогового значения продуктивности, способного компенсировать увеличение постоянных или переменных затрат, необходимых для реализации управленческих решений

Вычисление порогового значения продуктивности проводится отдельно для каждого управленческого решения в зависимости от принадлежности его стоимости к постоянным или переменным затратам.

Вычисление порогового значения продуктивности для управленческих решений, реализация которых осуществляется за счет постоянных затрат, выполняется в следующей последовательности:

1. Определяется доля переменных затрат в цене единичного объема производимой продукции (CZ1) для фактического положения предприятия при помощи выражения:

$$C_{Z1} = \frac{\sum_{i=1}^{i=n} C_{Zi}}{W_F}, \quad (1)$$

где C_{Zi} — существующие статьи расходов, отнесенные к переменным затратам, в рублях;

W_F — значение фактической продуктивности, сложившееся на предприятии.

2. Определяется значение постоянных затрат для условий реализации управленческого решения:

$$C_{const} = C_{Fconst} + C_{Rconst}, \quad (2)$$

где C_{Fconst} — фактическая сумма расходов предприятия, отнесенная к постоянным затратам;

C_{Rconst} — проектируемое значение постоянных затрат, связанных с реализацией управленческого решения.

3. Определяется значение продуктивности, способное сохранить сложившиеся экономическое положение предприятия при условии роста постоянных затрат, связанных с реализацией управленческого решения:

$$W_P = \frac{C_{const}}{1 - C_{Z1}} = \frac{1}{1 - C_{Z1}} C_{const}, \quad (3)$$

где W_P — пороговое значение продуктивности, обеспечивающее неизменное экономическое положение предприятия.

4. Вывод об экономической эффективности управленческого решения, направленного на повышение продуктивности, делается в соответствии с табл.

Таблица

Основания для принятия решения об эффективности управленческого решения, направленного на увеличение продуктивности

Условие для оценки эффективности	Вывод об экономической эффективности управленческого решения
$W_P - W_R < 0$	Прибыль предприятия растет. Экономическое положение улучшается. Пороговое значение продуктивности (W_P) меньше проектируемого значения (W_R).
$W_P - W_R = 0$	Прибыль предприятия не меняется. Экономическое положение неизменно. Пороговое значение продуктивности (W_P) равно проектируемому значению (W_R).
$W_P - W_R > 0$	Прибыль предприятия уменьшается, возможны убытки. Пороговое значение продуктивности (W_P) выше проектируемого значения (W_R). Управленческое решение экономически неэффективно.

5. Оценка роста значения критериев экономической эффективности (прибыли и рентабельности) для варианта ($W_P - W_R < 0$), предусматривающего превышение проектируемого значения продуктивности (W_R) над пороговым значением (W_P), выполняется отдельно для абсолютного значения прибыли и рентабельности продаж.

5.1. Вычисление прироста абсолютного значения прибыли относительно исходного значения (C_{DF}) при реализации управленческих решений за счет роста постоянных затрат выполняется при помощи уравнения:

$$(C_{DR} - C_{DF}) = (C_V - C_{Z1})(W_R - W_F) - (C_{Rconst} - C_{Fconst}), \quad (4)$$

где ($C_{DR} - C_{DF}$) — прирост прибыли относительно исходного значения C_{DF}, выраженного в абсолютной величине, в рублях.

5.2. Вычисление прироста рентабельности продаж относительно исходного значения ($\rho_F = \frac{C_{DF}}{C_V W_F}$) при реализации управленческих решений за счет роста постоянных затрат выполняется при помощи математического выражения:

$$(\rho_R - \rho_F) = \frac{C_D(W_R - W_F) - W_R((C_V - C_Z)(W_R - W_F) - (C_{Rconst} - C_{Fconst}))}{C_V W_R W_F} \quad (5)$$

Вычисление порогового значения продуктивности для управленческих решений, реализация которых осуществляется за счет переменных затрат, выполняется в следующей последовательности:

1. Определяется доля постоянных затрат в цене единичного объема производимой продукции (C_{Fconst}) для фактического положения предприятия при помощи выражения:

$$C_{Fconst} = \frac{\sum_{i=1}^{i=n} C_{Fconst,i}}{W_F}, \quad (6)$$

где CFconst,i — существующие статьи расходов, отнесенные к постоянным затратам, в рублях.

2. Определяется значение переменных затрат при условии реализации управленческого решения:

$$C_{ZF} = \frac{(\sum_{i=1}^{i=n} C_{Zi}) + C_{ZR}}{W_F}, \quad (7)$$

где C_{ZF} — фактическая сумма расходов предприятия, отнесенная к переменным затратам;

C_{ZR} — проектируемое значение переменных затрат, связанных с реализацией управленческого решения.

3. Определяется значение продуктивности, способное сохранить сложившееся экономическое положение предприятия при условии роста переменных затрат, связанных с реализацией управленческого решения:

$$W_P = \frac{C_{Fconst}}{1 - C_{ZR}}, \quad (8)$$

где W_P — пороговое значение продуктивности, обеспечивающее неизменное экономическое положение предприятия.

4. Принятие решения об экономической эффективности управленческого решения, направленного на повышение продуктивности, принимается в соответствии с табл. Необходимо обратить внимание, что в случае, если проектируемое значение продуктивности (W_R) превышает пороговое значение (W_P), целесообразно определить прирост абсолютного и относительного значения критериев экономической эффективности (прибыли и рентабельности).

5. Оценка роста значения критериев экономической эффективности (прибыли и рентабельности) для варианта ($W_P - W_R < 0$), предусматривающего превышение проектируемого значения продуктивности (W_R) над пороговым значением (W_P), выполняется отдельно для абсолютного значения прибыли и рентабельности продаж. Применительно к управленческим решениям, реализация которых выполняется за счет роста переменных затрат, вычисления выполняются в соответствии с приведенными ниже п. 5.1 и 5.2.

5.1. Вычисление прироста абсолютного значения прибыли относительно исходного значения (C_{DF}) при реализации управленческих решений за счет роста переменных затрат выполняется при помощи уравнения:

$$(C_{DR} - C_{DF}) = W_R (C_V - C_{ZR}) - W_F(C_V - C_{ZF}), \quad (9)$$

где ($C_{DR} - C_{DF}$) — прирост прибыли относительно исходного значения CDF, выраженного в абсолютной величине, в рублях.

5.2. Вычисление прироста рентабельности продаж относительно исходного значения ($\rho_F = \frac{C_{DF}}{C_V W_F}$) при реализации управленческих решений за счет роста переменных затрат выполняется при помощи математического выражения:

$$(\rho_R - \rho_F) = \frac{C_D(W_R - W_F) - W_R(W_R(C_V - C_{ZR}) - W_F(C_V - C_{ZF}))}{C_V W_R W_F} \quad (10)$$

Необходимо подчеркнуть, что определение количественных значений, описывающих рост величины критериев экономической эффективности, целесообразно выполнять только в случае, если проектируемое значение продуктивности (в том числе фактически полученное в результате реализации управленческого решения) строго больше по-

рогового значения (WP), вычисленного с учетом особенностей, связанных с отнесением соответствующих расходов к постоянным или переменным затратам. Для всех других вариантов выполнение таких вычислений не имеет смысла, поскольку значение критериев эффективности будет ниже фактических (первоначальных) значений.

Формирование выводов при помощи модели для оценки результативности управленческих решений по критериям экономической эффективности (прибыли и рентабельности)

В результате оценки результативности управленческих решений по критериям экономической эффективности получается три варианта возможных выводов (табл.). Определение количественного значения роста критериев эффективности для варианта безусловной экономической эффективности рассмотрено для каждого вида классифицированных затрат (постоянных и переменных) в предыдущем разделе. В настоящей статье представлены предложения по вычислению допустимого значения проектируемого значения продуктивности, обеспечивающего безубыточность предприятия.

Если равенство проектируемого и порогового значения продуктивности не меняет значений критериев экономической эффективности, то в случае превышения порогового значения проектируемой величины продуктивности снижение значений критериев очевидно. Однако при всей очевидности снижения прибыли и рентабельности существует возможность если не получения прибыли, то хотя бы недопущения убытков.

Для более детального рассмотрения вариантов оценки управленческих решений по критериям экономической эффективности необходимо проанализировать практический пример. Пусть варианты развития последствий реализации проектируемых решений, соответствующие рассматриваемому примеру, соответствуют точкам 1—6, показанным на графике модели, применяемой для оценки эффективности управленческих решений (рис.). Необходимо подчеркнуть, что варианты реализации управленческих решений, ухудшающих продуктивность сельскохозяйственного производства, в настоящей статье не рассматривались.

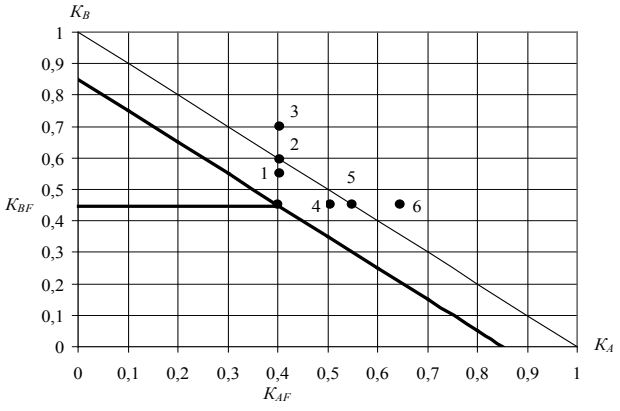


Рис. Варианты оценок эффективности управленческих решений, направленных на увеличение продуктивности

На рис. ось абсцисс представляет собой долю переменных затрат в цене единичного объема произведенной продукции, а ось ординат — долю постоянных затрат в цене единичного объема произведенной продукции. Точка F описывает структуру цены единичного объема готовой продукции (в том числе экономическую эффективность производственной деятельности), соответствующую исходному (фактическому) состоянию социально- экономической системы:

— доля переменных расходов в цене единичного объема произведенной продукции составляет 0,4 (или 40%), $К_{AF} = 0,4$;

— доля постоянных расходов в цене единичного объема произведенной продукции составляет 0,45 (или 45%), $К_{BF} = 0,45$;

— доля прибыли (рентабельность) в цене единичного объема произведенной продукции составляет 0,15 (или 15%), $C_{DF} = 0,15$.

Общее уравнение, отражающее особенности структуры цены единичного объема произведенной продукции, имеет вид:

$$K_{AF} + K_{BF} + C_{DF} = C_{ZF} + \frac{C_{Fconst}}{W_F C_V} + C_{DF} = 1 \qquad (11)$$

При увеличении постоянных затрат на величину C_{Rconst} пороговое значение продуктивности вычисляется при помощи выражения (3) (коэффициент пропорциональности 1 при заданных исходных значениях равен k = 1,67). Если проектное значение продуктивности находится в интервале между фактическим и пороговым значением ($W_F < W_R < W_P$), тогда значение постоянных затрат, полученное из выражения (3), может занимать положение точек 1—3. Каждая из этих точек описывает характерное экономическое положение предприятия:

— точка 1 — положение допустимо, однако приводит к уменьшению значения критериев экономической эффективности по сравнению с исходным (фактическим) положением;

— точка 2 — положение допустимо, однако соответствует критическому, значение критериев экономической эффективности равно нулю;

— точка 3 — положение недопустимо, поскольку соответствует такому положению, при котором предприятие несет убытки.

При увеличении переменных затрат на величину C_{ZR} пороговое значение продуктивности вычисляется при помощи выражения (3) (числитель обратно пропорциональной функции равен произведению фактических постоянных затрат, цены единичного объема произведенной продукции и исходной продуктивности, $C_{FconstCVWF}$). Если проектное значение продуктивности находится в интервале между фактическим и пороговым значением ($W_F < W_R < W_P$), тогда значение постоянных затрат, полученное из выражения (3), может занимать положение точек 4—6. Каждая из этих точек описывает характерное экономическое положение предприятия:

— точка 4 — положение допустимо, однако приводит к уменьшению значения критериев экономической эффективности по сравнению с исходным (фактическим) положением;

— точка 5 — положение допустимо, однако соответствует критическому, значение критериев экономической эффективности равно нулю;

— точка 6 — положение недопустимо, поскольку со-

[1] Величина, обратно пропорциональная разнице цены единичного объема выпускаемой продукции, принятой за единицу, и доле переменных затрат в цене единичного объема выпускаемой продукции.

ответствует такому положению, при котором предприятие несет убытки.

$$W_P = \frac{C_{const}}{1 - C_{Z1}} = \frac{1}{1 - C_{Z1}} C_{const} \quad (12)$$

Далее вычисляется значение критериев экономической эффективности (прибыли и рентабельности), описывающих результативность управленческого решения.

Формируются выводы при помощи модели для оценки результативности управленческих решений:

— если точка находится за пределами треугольника эффективности, то решение экономически нецелесообразно (например, точка А, рис.);

— если точка лежит на прямой (рис.), то решение не приносит дополнительного экономического эффекта, при этом убытки отсутствуют (нулевой вариант, например, точка В, рис.);

— если точка лежит внутри треугольника (рис.), то управленческое решение экономически эффективно и способно принести предприятию дополнительную прибыль (например, расстояние от точки С до прямой, рис.).

Методика количественной оценки результативности управленческих решений, направленных на увеличение продуктивности сельскохозяйственных предприятий по критериям экономической эффективности (прибыли и рентабельности), состоит из следующих разделов:

1. Описание существующего положения предприятия, которое включает:

— нахождение фактической продуктивности сельскохозяйственного предприятия (объем продукции, выпускаемой в единицу времени);

— определение структуры цены выпускаемой продукции (доли постоянных и переменных затрат, а также прибыли в цене выпускаемой продукции).

2. Нахождение количественных характеристик, описывающих существующие или проектируемые управленческие решения, которые содержат:

— величину стоимости реализации управленческого решения (расходы на приобретение оборудования, новых высокопродуктивных животных, увеличение оплаты труда и пр.);

— определение места управленческого решения в укрупненной классификации (табл.);

— определение принадлежности расходов, необходимых для реализации управленческих решений, к постоянным или переменным затратам;

— прогнозную оценку увеличения продуктивности при реализации управленческого решения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Горбунова Е. Г. Управленческие решения: классификация; модель оценки экономической эффективности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 1 (61) [Электронный ресурс]. URL: http://www.uecs.ru (дата обращения: 17.03.2014).

2. Горбунова Е. Г. Современные тенденции развития сельскохозяйственного производства в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 120—126.

3. Горбунова Е. Г. Состояние и перспективы развития молочного производства Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 107—113.

4. Кабанов В. Н. Экономические измерения в управлении (на примере использования бухгалтерской модели точки безубыточности) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 28—39.

5. Горбунова Е. Г. Особенности управления молочным производством // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 195—200.

6. Шамрай Л. В. Совершенствование управления производительностью труда на предприятии: монография. Волгоград: Изд-во ВолгГМУ, 2011. 168 с.

REFERENCES

1. Gorbunova E. G. Management solution: classification, model of assessment of economic efficiency // Management of economic systems: on-line scientific journal. 2014. № 1 (61) [Electronic resource]. URL http://www.uecs.ru (date of viewing: 17.03.2014).

2. Gorbunova E. G. Modern trends of agricultural production development in the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 120–126.

3. Gorbunova E. G. Condition and prospects of development of the dairy production of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 107–113.

4. Kabanov V. N. Economic measurements in management (on the example of using the accounting model of breakeven point) // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 28–39.

5. Gorbunova E. G. Peculiarities of management of diary production // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 195–200.

6. Shamray L. V. Improvement of management of labor productivity in a company: monograph. Volgograd: VolgSMU, 2011. 168 p.

УДК 338.43:631.11
ББК 65.321

Shiyanov Sergey Evgenyevich,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of finance, taxes and accounting
of the North-Caucasus Social Institute,
Stavropol,
e-mail: tasya76@mail.ru

Шиянов Сергей Евгеньевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов,
налогов и бухгалтерского учета
Северо-Кавказского социального института,
г. Ставрополь,
e-mail: tasya76@mail.ru

Snegireva Natalia Vadimovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of finance, taxes and accounting
of the North-Caucasus Social Institute,
Stavropol,
e-mail: tasya76@mail.ru

Снегирева Наталья Вадимовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов,
налогов и бухгалтерского учета
Северо-Кавказского социального института,
г. Ставрополь,
e-mail: tasya76@mail.ru

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭВОЛЮЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

REPRODUCTIVE AND EVOLUTIONARY DIRECTION OF THE ECONOMIC AND INSTITUTIONAL FUNDAMENTALS OF ENTREPRENEURSHIP IN AGRICULTURE

Главными задачами государственного регулирования в аграрной сфере являются мероприятия по ее выводу из кризисного состояния, возобновлению роста производства сельскохозяйственного сырья и социальному обновлению сельской местности. В условиях ограниченности финансовых возможностей для поддержки производственного предпринимательства в сельском хозяйстве особое значение приобретает государственное содействие становлению и развитию интеграционных связей индивидуальных и коллективных хозяйств. Таким образом, государственная поддержка экономических субъектов в сельском хозяйстве теряет свою силу при использовании рассмотренных инструментов в урезанном виде, без учета целесообразности развития института производственно-коммерческого предпринимательства. В силу этого его экономико-институциональные основы должна определять воспроизводственно-эволюционная направленность.

The main objectives of the state regulation in the agricultural sector are the measures for its taking out from crisis, for resumption of the agricultural production growth and social renewal of the countryside. In the conditions of limited financial resources to support the production entrepreneurship in agriculture, the state support of formation and development of the individual and collective farms integrated links becomes especially important. Thus, the state support of economic entities in agriculture loses its power when using the tools discussed earlier in the reduced form, without taking into account the expediency of development of the institution of production-commercial entrepreneurship. Because of this, its economic and institutional fundamentals should be defined by the reproductive and evolutionary direction.

Ключевые слова: экономико-институциональные основы, производственно-коммерческое предпринимательство, налогообложение сельского хозяйства, предпринимательские ассоциации, кредитование, лизинг, франчайзинг, государственное антимонопольное регулирование, бюджетное финансирование, крестьянское (фермерское) хозяйство.

Keywords: economic-institutional fundamentals, production and commercial entrepreneurship, taxation of agriculture, business associations, crediting, leasing, franchising, state antimonopoly regulation, budget financing, peasant (farm) household.

Формирование и развитие экономико-институциональных основ предпринимательства в аграрной сфере должно осуществляться в органической связи с их воспроизводственно-эволюционной направленностью. Не затрагивая всех аспектов законодательства, связанного с предпринимательской деятельностью, остановимся лишь на тех, которые требуют корректировки или дополнения. Основной из них выражает финансовую поддержку сформированной системы предпринимательства, осуществляемую государством посредством бюджетных, кредитных, страховых, налоговых, франчайзинговых и лизинговых инструментов.

Главными задачами государственного регулирования в аграрной сфере являются мероприятия по ее выводу из кризисного состояния, возобновлению роста производства сельскохозяйственного сырья и социальному обновлению сельской местности. Однако применение инструментов финансового оздоровления села, подавления инфляции и сокращения бюджетного дефицита для активизации предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве перемещают на второстепенную позицию задачу накопления и перераспределения инвестиций в пользование субъектов коллективного предпринимательства.

В условиях сокращения инвестиций государства в сельское хозяйство Российской Федерации и неэффективного использования инструментов, способствующих развитию предпринимательства в аграрной сфере, особое место следует отвести кредитованию. Механизм предоставления кредитов различным субъектам собственности должен основываться на рациональном распределении денежных ресурсов, выделяемых по государственным и негосударственным каналам, под залог недвижимого имущества или продукции хозяйствующих субъектов. В определении приоритетов кредитования целесообразно учитывать необходимость первоо-

чередной поддержки производственного предпринимательства для уменьшения совокупных и трансакционных затрат сельхозтоваропроизводителей.

В силу того, что действующие мощности по производству и переработке сельскохозяйственного сырья не обеспечивают полной загрузки, заемные средства правомерно выделять под создание перерабатывающих подразделений в зоне непосредственного производства. В связи с этим может считаться обоснованным использование такой формы кредитования, как долгосрочные инвестиции, которые могут стать предметом деятельности коммерческих банков.

В ситуации сокращения бюджетного финансирования сельского хозяйства и соседствующих с ним сфер интегратором крупных, средних и мелких фермерских хозяйств, а также промышленных и торговых предприятий, функционирующих в аграрной сфере, мог бы стать крестьянский поземельный банк. В качестве его учредителей могут выступать относительно устойчивые в финансовом отношении хозяйства, промышленные и посреднические предприятия, являющиеся их партнерами по сельскохозяйственному производству.

Концентрация земли и денежного капитала в параметрах административно-территориальных делений того или иного региона при централизации кредитования и расчетов обеспечивает создание целостной производственно-сбытовой структуры предпринимательства в сельском хозяйстве, снижает издержки производства и обращения, стимулирует рост объемов производства товарной продукции. Открытый доступ к использованию земельных ресурсов и банковского капитала при возможности маневрирования денежными средствами позволяет различным субъектам предпринимательства оперативно реагировать на качественные и количественные изменения в спросе на сельскохозяйственные товары. Использование модели крестьянского поземельного банка может способствовать повышению в целом доходности хозяйств частной формы собственности на землю [1].

К числу перспективных форм кредитования производственно-коммерческого предпринимательства может быть отнесена гарантия государства во фьючерсном приобретении производимой продукции. Обеспечение реализации продовольствия до начала посевных работ выступает в качестве основополагающего стимула непосредственного производства. Поэтому представляется актуальным ежегодно определять реальные потребности в продукции аграрной сферы со стороны Министерства сельского хозяйства РФ в целях поставки продуктов на внутренний рынок. Для создания оптимальных условий производства каждый финансовый год правомерно принимать такие нормативные акты, которые бы гарантировали предоставление кредитов различным субъектам собственности от имени государства под залог фьючерсного урожая.

При заключении договоров кредитования Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти на местах должны гарантировать производителям продуктов растениеводства стопроцентную авансовую выплату. По продукции животноводства помимо кредитов целесообразно выплачивать компенсации из соответствующих бюджетов, которые могли бы поднять уровень рентабельности ее производства. Такая позиция не выражает возврата к планово-принудительным государственным поставкам, практиковавшимся в нашей стране в дореформенный период. Суть рыночного подхода при этом заключается в предоставлении сельхозтоваропроизводителям гарантий реализации их продукции, поступающей на внутренний рынок.

Следует отметить, что в настоящее время правовая база функционирования финансового рынка в России не выражает координационно-дополняющего характера государственной поддержки предпринимательства в сельском хозяйстве. Гражданский кодекс РФ лишь в общей форме закрепляет обязанности ссудодателей и ссудополучателей в рамках договоров кредитования, имеющих товарно-лизинговую основу.

Недостаточный уровень накоплений в аграрной сфере при высокой налоговой ставке на прибыль, получаемую хозяйствами в ходе реализации лизинговых отношений, не позволяет индивидуальным предпринимателям эффективно использовать возможности лизинга. Помимо стимулирования предпринимательской активности и технического перевооружения специализированных формирований трансформация к рынку требует поддержки низкорентабельных предприятий, вовлекаемых в производство и переработку сельскохозяйственного сырья.

Последствия неэквивалентного обмена между отраслями сельского хозяйства и промышленности, как было рассмотрено выше, выражаются в увеличении убытков аграрной сферы от эксплуатации промышленных средств производства. Предприятия, производящие для сельского хозяйства средства производства, определяют цены на свою продукцию, исходя из издержек своих отраслей. Они не учитывают роста издержек производства в аграрной сфере, вызванного фактическим использованием средств производства, что формирует для предпринимателей экономически невыгодную ситуацию. В связи с этим в принимаемые законодательными органами России меры по развитию производственного предпринимательства в аспекте реализации политики ценообразования было бы правильным ввести конкретную санкцию, обеспечивающую защиту предпринимательских прав в аграрной сфере.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что ставку рефинансирования Центрального банка России, равно как и процентные ставки по коммерческим кредитам, предоставляющимся индивидуальным и коллективным предпринимательским структурам, следует уменьшить и в дальнейшем соотносить с усредненным уровнем рентабельности производства сельскохозяйственной продукции.

Проводимая финансово-кредитная политика не обеспечивает ускорения оборота капитала, поскольку большая часть денежных ресурсов сформирована на краткосрочной основе. Для посткризисной экономики РФ кредитные учреждения используют финансовые институты, исходя из отсутствия системы долгосрочных вложений. Курс правительства на реструктуризацию рынка кредитных ресурсов, взятый в конце 2000-х, на первый взгляд был направлен на стимулирование предпринимательства в аграрной сфере.

Однако для банков и коллективных сельскохозяйственных предприятий краткосрочные инвестиции являются бесперспективными в силу их спекулятивной формы, исключающей логику финансового и производственного взаимодействия. Несмотря на то что надежность и доходность вложений в облигации федерального займа (ОФЗ) поддерживаются Министерством финансов РФ и Центральным банком России, с помощью указанных инструментов не решается проблема погашения производственных затрат в сельском хозяйстве. Формирование банковских ресурсов за счет ОФЗ должно быть переведено в плоскость долгосрочных вложений в аграрную сферу для стабилизации производственно-коммерческого предпринимательства.

Реализации этой цели параллельно с необходимостью

материального стимулирования товарного производства следует подчинить и практику налогообложения. Конфискационная политика государства по отношению к аграрной сфере, проводимая через взимание налогов, обеспечивает снижение уровня предпринимательской активности. Как только хозяйства становятся предприятиями производственно-коммерческого типа, то есть начинают осуществлять переработку и реализацию собственного или давальческого сырья, они попадают в разряд обязательных плательщиков налогов на прибыль и добавленную стоимость. Вследствие этого переработка на местах для большинства субъектов хозяйствования становится невыгодным видом предпринимательской деятельности, а готовая продукция из-за растущих производственных и трансакционных затрат приобретает перспективу хранения в складских помещениях.

Поскольку сущность НДС выражается в двойном налогообложении (при покупке сельскохозяйственными предприятиями материально-вещественных факторов производства и промышленной переработке сырья), применение налоговых нормативов способствует сокращению возможностей их платежеспособного спроса. В условиях диспаритета цен на продукты промышленности и сельского хозяйства, а также увеличения темпов роста налоговых платежей представляется обоснованным освободить от НДС промышленную продукцию, поставляемую хозяйствам различных форм собственности.

В силу сложившегося финансового положения субъектов коллективного предпринимательства целесообразно установить льготный налог на земли сельскохозяйственных предприятий, занимающихся переработкой сырья. Правомерно снизить и уровень взимания средств от налога на угодья в федеральный бюджет, если хозяйства планируют размещать на них мини-заводы по переработке продукции растениеводства и животноводства. Законодательство должно содержать нормы по льготам для юридических лиц, приобретающих в производственных целях земли убыточных или низкорентабельных хозяйств, и предусматривать действенный контроль со стороны местных органов государственной власти за ходом эксплуатации их земельных ресурсов.

Нуждается в пересмотре и положение Налогового кодекса РФ о праве субъектов хозяйствования на налоговые вычеты при приобретении или ввозе на территорию нашей страны товарной продукции для непроизводственных целей. Поощрение импорта продовольствия отмеченной налоговой льготой стимулирует посредническую деятельность и обусловливает сокращение предложения продукции сельского хозяйства на внутреннем рынке.

Реформирование налогов в системе предпринимательства правомерно осуществлять в направлении уменьшения их числа, снижения НДС на вводимые в сельское хозяйство ресурсы и налога на прибыль, отмены транспортного налога и повышения таможенных пошлин на продукты питания, ввозимые из-за рубежа. Сокращение количества налогов и снижение налоговых ставок по основным из них являются необходимым условием стабилизации производства в сельском хозяйстве России.

В условиях ограниченности финансовых возможностей для поддержки производственного предпринимательства в сельском хозяйстве особое значение приобретает государственное содействие становлению и развитию интеграционных связей индивидуальных и коллективных хозяйств. Индивидуальные предпринимательские структуры выступают оптимальной формой интегрирования с крупным товарным производством. Развитие конкуренции как в рамках регионального хозяйства, так и в макроэкономическом масштабе вызывает повышение уровня концентрации и централизации капитала, активизирует его диверсификацию в различные отрасли аграрной сферы. Разумеется, коллективные предприятия вынуждены реагировать на это, внедряя новые технологии для интенсификации воспроизводственного процесса. Интенсификация производства требует иной системы внешних связей, которая призвана обеспечивать максимальную устойчивость деятельности коллективных формирований. Одним из видов горизонтального интегрирования хозяйств являются предпринимательские ассоциации, выступающие формой организации совместной деятельности индивидуальных ферм и сельскохозяйственных предприятий.

Данное условие связано с выбором принципа объединения предпринимателей в ассоциации. Нам представляются целесообразным следующие варианты. В районах со значительной насыщенностью предприятиями различного профиля более оправдан отраслевой принцип. При его реализации ассоциации сельскохозяйственных предприятий имеют организационно-управленческую структуру, представленную на рис. 1.

В случае если конкретный район имеет ограниченное число разнопрофильных предприятий, целесообразно использовать межотраслевой принцип интегрирования экономических субъектов. Он предполагает наличие наряду со специализированными обслуживающими службами отраслевых советов, через которые организуются необходимые соответствующим предприятиям коммуникации с различными субъектами предпринимательства в аграрной сфере [2].

Этот же принцип можно использовать при формировании координационных центров федерального и регионального уровней, что представлено на рис. 2.

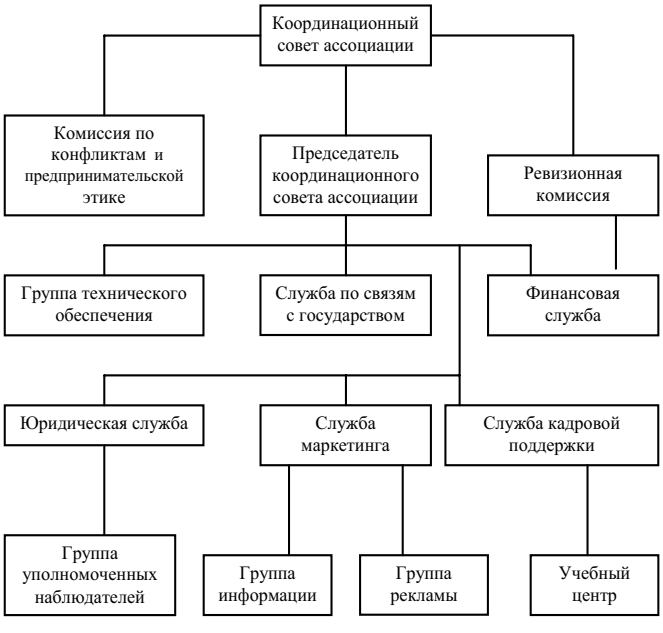


Рис. 1. Организационно-управленческая структура отраслевой ассоциации предпринимателей в аграрной сфере

Не вдаваясь в детальный анализ предпринимательских ассоциаций, важно отметить, что их формирование в сельском хозяйстве обусловлено появлением прогрессивных технологий, ростом интегрированности экономической среды и повышением экономической эффективности про-

изводства. В этих условиях основными формами интеграции крупных и мелких хозяйственных структур являются франчайзинг и лизинг. На наш взгляд, использование данных форм обеспечивает стабильность и предсказуемость внешней среды конкретного предприятия, взаимовыгодное движение информационных, технологических, сырьевых и финансовых ресурсов.

При отсутствии возможностей увеличения уровня государственной поддержки предпринимательства в сельском хозяйстве следует активнее использовать франчайзинг, который основывается на взаимовыгодных отношениях экономических субъектов. Франчайзинг интегрирует элементы аренды, купли-продажи, подряда и выступает инструментом реализации договорных отношений физических и юридических лиц. Крупные коллективные предприятия, передавая крестьянским (фермерским) хозяйствам оборудование, технологию и право пользования торговой маркой, обеспечивают минимизацию их совокупных и трансакционных затрат.

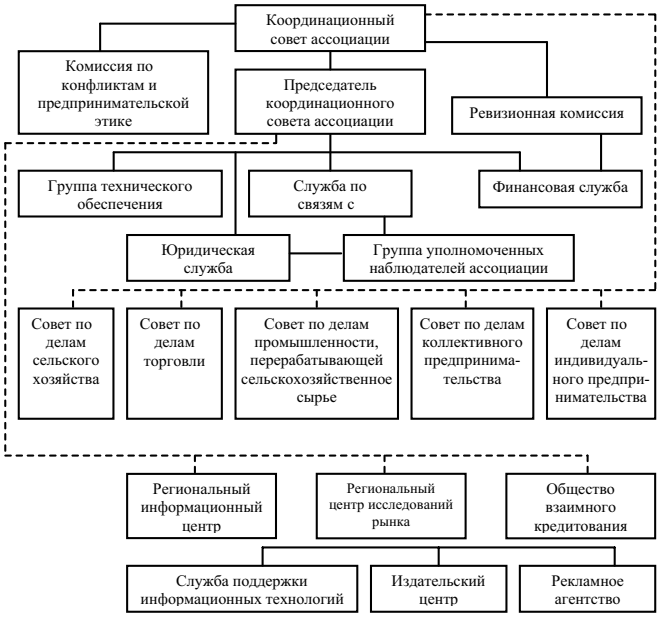


Рис. 2. Организационно-управленческая структура региональной ассоциации предпринимателей в аграрной сфере

Зарубежная практика, включая опыт США, показывает, что по сравнению с мелкими предприятиями, самостоятельно открывающими свое дело, фирмы (франчайзы), то есть субъекты, включенные в франчайзинговые отношения, обладают рядом существенных преимуществ. Они касаются прежде всего рыночных аспектов деятельности индивидуального предпринимательства в сельском хозяйстве. Во-первых, для индивидуальных предпринимателей облегчается вход на рынок и появляются возможности, позволяющие в короткие сроки развернуть собственное дело. Во-вторых, франчайзы получают пакет инструкций, содержащий информацию о материале, сырье, оборудовании, поставщиках и системе сбыта продукции, имеющей сельскохозяйственное происхождение. В-третьих, франчайзы (интегранты) приобретают источник финансирования от франчайзера (интегратора) либо его содействие в получении кредитных ресурсов. В-четвертых, франчайзы расширяют рамки платежеспособного спроса за счет покупки у интегратора необходимого оборудования и материалов по демпинговым ценам.

Кроме того, франчайзы получают право на комплекс регулярно предоставляемых франчайзером услуг, которые имеют координационно-дополняющий характер. Среди них можно выделить мониторинг деятельности фермерских хозяйств, осуществляемый франчайзером, что позволяет своевременно выявлять негативные тенденции мелкотоварного производства и принимать меры по их преодолению. К ним также относятся обучение персонала и административная поддержка со стороны интегратора, представители которого осуществляют разработки по рекламе, управлению и бухгалтерскому учету.

Вышеперечисленные преимущества горизонтального интегрирования хозяйств являются основой воспроизводства на индивидуальных семейных фермах. Так, по данным Администрации США, к концу 2000-х годов из бизнеса было вытеснено 14% франчайзинговых предприятий, тогда как для индивидуальных предпринимателей в аграрной сфере этот показатель составил 65% [3].

Выгоды, получаемые крупными предприятиями от приведенной формы интеграции с мелкими фермами, также очевидны. Сельскохозяйственные корпорации с помощью данной системы устанавливают контроль над рынком с минимальными трансакционными затратами, поскольку франчайзы вкладывают в дело собственный капитал. Средства и усилия корпораций, таким образом, могут быть сконцентрированы на производственно-коммерческой деятельности. Благодаря системе контрактов крупный капитал получает возможность контролировать территориально раздробленные рынки при минимальных издержках производства и торговли.

В соответствии с отмеченным на пути развития франчайзинга в России существуют проблемы, которые можно реализовать только с помощью государства. Прежде всего к ним относится отсутствие экономико-институциональных основ франчайзинга, определяющих его налоговую, таможенную и правовую среду. Субъекты предпринимательства не осведомлены о франчайзинге как о способе ведения расширенного воспроизводства. Поэтому государство должно инициировать информационно-поисковую, консалтинговую и финансовую помощь различным субъектам франчайзинговых отношений, формировать негосударственные структуры, деятельность которых имеет преимущественно координационно-дополняющую природу.

В российских условиях франчайзинг сам по себе, без помощи государства, не может стать распространенной формой реализации договорных отношений, хотя он выгоден как малому предпринимательству, так и крупному капиталу. В развитых странах, где предпринимательство поддерживается специальными правительственными и коммерческими организациями, а также кредитными учреждениями, многое делается по финансированию франчайзинга. Например, в США существует специализированное кредитно-финансовое учреждение — Корпорация по кредитованию средних и мелких фермерских хозяйств, которое выдает ссуду операторам — участникам франчайзинга на 15-летний временной период с отсрочкой погашения платежа в течение 3 лет, если размер такой ссуды не превышает 70% суммы всех капиталовложений [4].

В этой связи на стадии становления франчайзинга в Российской Федерации, на наш взгляд, нормативными актами должны быть закреплены в первую очередь финансовые отношения франчайзера и оператора, касающиеся регулярной платы за рекламу, размеров отчислений от объема текущих продаж и доли в финансировании франчайзинга в зависимости от капиталоемкости и рентабельности производства.

Как уже отмечалось, наряду с франчайзингом инструментом эффективного взаимодействия коллективного

и индивидуального предпринимательства в аграрной сфере является лизинг, который выражает отношения долгосрочной аренды сельскохозяйственных машин и оборудования. Он выступает оптимальной формой инвестирования средств в основной капитал коллективных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Эффективность лизинга определяется возможностью предприятия-лизингополучателя использовать в производстве прогрессивное оборудование и технологии, располагая относительно небольшими финансовыми источниками. Это способствует повышению уровня интегрированности индивидуальных предпринимателей, не располагающих собственными средствами для приобретения дорогостоящих автотранспортных агрегатов и промышленного оборудования по переработке сельскохозяйственного сырья.

Конкуренция, присущая рыночному хозяйствованию, побуждает товаропроизводителей реагировать на изменения величины платежеспособного спроса. При этом ценовой рост на продукцию импортного происхождения объясняется отсутствием конкуренции среди отечественных производителей. Увеличение объемов торговли импортными товарами приводит к усилению монопольной власти на рынке со стороны продукции, ввозимой из-за рубежа. И хотя монополизация в определенной мере стимулирует развитие конкуренции и предпринимательства, ее целесообразно ограничивать посредством модернизации антимонопольного законодательства.

Государственное антимонопольное регулирование и конкуренция взаимодополняют друг друга в направлении организации состязательности отечественной товарной продукции. Речь идет о таком регулировании, целью которого является создание благоприятной среды для повышения эффективности предпринимательства в сельском хозяйстве и насыщения рынка товарами российского происхождения. Поэтому нормативные акты, направленные на развитие конкуренции, должны предполагать реализацию мер по установлению более жестких таможенных пошлин и санитарных норм на импортные товары в целях ограничения поступления на внутренний рынок сельскохозяйственного сырья, ввозимого из-за рубежа. Стимулирование конкурентоспособности и предприимчивости различных субъектов собственности в системе сельскохозяйственного производства России требует не только рационального использования институтов бюджетного финансирования, кредитования, страхования, лицензирования, налогообложения, франчайзинга и лизинга, но и реформирования антимонопольной правовой базы.

Таким образом, государственная поддержка экономических субъектов в сельском хозяйстве теряет свою силу при использовании рассмотренных инструментов в урезанном виде, без учета целесообразности развития института производственно-коммерческого предпринимательства. В силу этого его экономико-институциональные основы должна определять воспроизводственно-эволюционная направленность. В условиях посткризисной экономики России указанные основы могут дополнять: осуществление государственных закупочных интервенций, создание системы конкурсных торгов продукции аграрного происхождения, повышение степени участия государства в процессе приватизации земли, обеспечение партнерского взаимодействия между предпринимательскими структурами в сельском хозяйстве и банком, а также проведение других мер, имеющих преимущественно координационно-дополняющий характер.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Снегирева Н. В. Государственное регулирование в системе агропромышленного производства: дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь: СевКавГТУ, 2001. 160 с.

2. Шиянов С. Е., Снегирева Н. В. Проблемы государственного регулирования сельского хозяйства в первом десятилетии XXI века // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 3 [Электронный ресурс]. URL: www.science-education.ru/109-9467 (дата обращения: 01.04.2014).

3. Макинина Т. Н. Формирование системы государственной поддержки малого предпринимательства в условиях рыночных преобразований экономики: дис. ... канд. экон. наук. М.: МГУ, 2000. 135 с.

4. Crisis in the rural economy and its effect on small business // Hearing before the subcommittee on export opportunities and special small business problems. W.: U. S. Government Printing Office, 1986. 162 p.

REFERENCES

1. Snegireva N. V. State regulation in the system of agro-industrial production: dissertation of the candidate of economics. Stavropol: SevKavSTU, 2001. 160 p.

2. Shiyanov S. E, Snegireva N. V. Problems of the state regulation of agriculture in the first decade of the 21st century // Modern problems of science and education. 2013. № 3 [Electronic resource]. URL: www.science-education.ru/109-9467 (date of viewing: 01.04.2014).

3. Malinina T. N. Formation of the system of state support of small entrepreneurship in the conditions of the market transformations of economics: dissertation of the candidate of economics. M.: MSU, 2000. 135 p.

4. Crisis in the rural economy and its effect on small business // Hearing before the subcommittee on export opportunities and special small business problems. W.: U. S. Government Printing Office, 1986. 162 p.

УДК 378:331.101.3
ББК 74.58:65.240.591

Motosova Pauline Alekseevna,
post-graduate student of the department
of world economics and economic theory
of Volgograd State Technical University,
teacher of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: apolinarik@list.ru

Shamray Lydia Viktorovna,
candidate of economics, assistant professor,
head of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Мотосова Полина Алексеевна,
аспирант кафедры мировой экономики
и экономической теории
Волгоградского государственного
технического университета,
преподаватель кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: apolinarik@list.ru

Шамрай Лидия Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AS THE BASIC FACTOR OF SCHOOL DEVELOPMENT STRATEGY

Изменения системы высшего образования России должны быть направлены на сохранение и приумножение главного ресурса страны — человеческого капитала. Для России существует проблема оттока высококлассных молодых специалистов и перспективных ученых в страны с более высоким уровнем жизни и более высокой оплатой труда. Поэтому грамотная политика управления человеческими ресурсами в отдельно взятом учебном заведении и сотрудничество с предприятиями для совместных проектов является залогом его успешного развития в будущем, а соответственно и необходимым фактором обеспечения конкурентоспособности образования, которое определяет соответственно и конкурентоспособность национальной экономики.

Changes in Russian higher education system should be aimed at maintaining and increasing the country's main resource — human capital. For Russia, there is the problem of outflow of highly promising young professionals and scientists to the countries with higher standards of living and higher wages. Therefore, the competent policy of human resources management in a single institution, as well as cooperation with enterprises for the joint projects is the key factor of its successful development in the future and, accordingly, a necessary factor for the competitiveness of education, which determines the competitiveness of the national economics.

Ключевые слова: вуз, высшее образование, Россия, ИКТ (информационно-коммуникационные технологии), ВТО, человеческие ресурсы, частный бизнес, ФГОС, мотивация, научно-производственные комплексы.

Keywords: high school, higher education, Russia, ICT (information and communication technologies), WTO, human resources, private business, GEF, motivation, research and production complexes.

Сегодня университеты — это мощные образовательные, исследовательские и научно-производственные комплексы, тесно связанные с отраслями производства, определяющими научно-технический прогресс. Являясь центрами подготовки исследовательских кадров и проведения фундаментальных исследований, университеты стали двигателем предпринимательской инновационной активности, экономическими центрами, продающими результаты своей научной и исследовательской, а также образовательной деятельности и способствующими внедрению инноваций в производство.

Инновационная составляющая развития ставит перед руководством многих стран, в том числе России, стратегически важную цель — построить оптимальную модель взаимодействия университетов, научных учреждений и предприятий, законодательно и институционально закрепить алгоритм их сотрудничества.

Актуальность этой задачи обусловлена конкурентной борьбой на рынке за интеллектуальные трудовые ресурсы. Для России это прежде всего проблема оттока высококлассных молодых специалистов и перспективных ученых в страны с более высоким уровнем жизни и более высокой оплатой труда (возможность сделать карьеру и имя в научном мире и использовать свои разработки в собственном производстве).

Смещение акцентов в этом же направлении характерно и для отечественного высшего образования. Оно обусловлено переходом страны на инновационный путь развития, присоединением к Болонскому соглашению и вступлением России в ВТО.

Мировой опыт показывает, что традиционная структура обучения, характерная для отечественной высшей школы, не является оптимальной, и прежде всего с точки зрения потребностей экономики, а сегодня в условиях глобализации — и интересов студентов. В США, Великобритании, других европейских странах двухуровневая система работает уже много лет. Она имеет ряд преимуществ: более короткие

сроки обучения на каждом этапе, видимая цель, гибкость и свобода маневра при получении профессии. В процессе обучения студент осознанно выбирает необходимые дисциплины, траекторию продолжения обучения, поле будущей деятельности. В дальнейшем он может специализироваться в избранной области и получить степень магистра или довольствоваться лишь дипломом бакалавра.

Практика развитых стран показывает, что современная реальная экономика базируется на кооперационных связях, наукоемком среднем и мелком производстве. Например, на выполнение заказов концерна «Сименс» (Германия) работают десятки тысяч небольших наукоемких предприятий и мелких фирм во всем мире (в том числе в России). В США стимулирование инновационных разработок в сфере малого бизнеса — особое направление деятельности федерального правительства. С конца прошлого столетия в США активно реализуется программа конкурсных грантов «Программа инновационных исследований мелкого бизнеса», по которой было реализовано 46 тыс. грантов и освоено 7,5 млрд долларов. Программа координируется специально созданным федеральным агентством — Администрацией по делам мелкого бизнеса, которая играет большую роль в стимулировании инновационных разработок. Важным фактором успеха развития инновационных малых предприятий являются не только прямые, но и косвенные методы стимулирования работы, такие как предоставленные малым предприятиям налоговые льготы, специальные заказы, гранты.

Как правило, способность к творчеству базируется на образовании. В этом и состоит сущность компетентностного подхода.

Последнее представляет собой новый тип учебной деятельности, имеющей конкретные практические цели и содержание: развитие творческих способностей человека, расширение возможностей индивидуальной инновационной деятельности, мобилизация потенциала работника на реализацию собственных идей и разработок. Особенность творческого образования в том, что оно нацелено на развитие постоянной потребности в созидании, поиске нового, накоплении интеллектуального потенциала и использовании его на практике.

Показательны в этом отношении некоторые программы МБА, ориентированные не столько на приобретение узкоспециальных знаний студентами, сколько на приобщение их к искусству управления трудовыми процессами, основанного на научных методах. Целям творческого образования соответствует метод обучения на основании кейсов, заставляющий студента мыслить самостоятельно.

Тенденции экономики знаний определяют, что конкурентные преимущества организаций формируются посредством способности руководителей организаций обучаться быстрее своих конкурентов, развивать свою профессиональную компетентность [1, с. 74].

Разнообразная фундаментальная подготовка, свойственная творческому образованию, дает систематизирующий эффект, способствует непрерывному обучению, позволяет прогнозировать и оценивать тенденции развития. В отличие от репродуктивного, преимущественно прагматического образования креативное, в свою очередь, расширяет восприятие проблем, подсказывает неординарные способы их решения. Во многих западных странах давно и широко практикуется подготовка менеджеров по программе креативного образования, направленной на формирование ученого-исследователя[1].

Перед обществом и бизнесом западных стран возникла важная социальная и технико-экономическая проблема — проблема активизации творческого начала в профессиональной деятельности. Так, один из секретов японского экономического чуда заключается в понимании новой роли образования, творчества и научной деятельности в развитии общества, в том, что само общество и бизнес сделали главную ставку на человека. Японский предприниматель выступает за максимальное применение творческого потенциала каждого работника. Изобретательность японских компаний в активизации человеческого фактора и стимулировании творчества вызывает пристальный интерес исследователей всего мира. На японских предприятиях проводится множество экспериментов, разрабатываются специальные учебные курсы для талантливых сотрудников, с которыми фирма связывает свое будущее. Внутри японских фирм созданы группы разработчиков (внутренние венчурные группы), которые занимаются поиском новых идей и инноваций, созданием новейших технологий. Эти тенденции (лучшее) позаимствовано США и Россией. В этом же направлении работают знаменитые японские кружки качества, группы создания интересных идей, так называемая система творческих предложений, и разнообразные программы рационализации производства. Каждый работник японского частного сектора выдвигает в среднем за год не менее 20 предложений, связанных с новыми идеями и проектами; 76% из них используются на практике. Сегодня квалификационный уровень японской рабочей силы считается одним из самых лучших в мире. Японский бизнес делает ставку на творческий потенциал, интеллект и инновации, совершенствование кадров. Сформировался особый тип специалиста — так называемый инновационный менеджер, функции которого состоят в превращении фундаментального знания и новой научной идеи в передовой рыночный продукт.

Изучение отечественной и зарубежной практики подготовки кадров говорит о том, что результативность и качество обучения выше в тех учебных заведениях, где успешно реализуется принцип интеграции образования и науки. Поэтому переход России на путь инновационного развития будет в значительной мере определяться состоянием системы высшего образования, приоритетной ценностью научных знаний, исследовательским потенциалом общества, особенно в вузовском секторе науки.

Содержание, методы и формы инновационной деятельности вуза во многом определяются действием принципа непрерывного развития, основной смысл которого сводится к тому, что частный вуз должен постоянно совершенствоваться и развиваться, быстро реагируя на новые задачи в сфере образования и создавая основания для оптимизации имеющейся управленческой системы. Изучаемый принцип относится к разряду прогрессистских, поскольку его применение предполагает развитие организации от менее совершенных форм функционирования к более совершенным [2, с. 139].

Повышение качества образования не только увеличивает конкурентоспособность специалиста на рынке, но и чаще всего ведет к повышению качества жизни, потому является

[1] Для экономистов вместо специальностей было введено понятие образовательных профилей (совокупности основных типичных черт какой-либо профессии (направление подготовки, специальности высшего образования), определяющих конкретную направленность образовательной программы, ее содержания).

весьма значимым для общества. Качество жизни рассматривается как система показателей, характеризующих степень реализации жизненных стратегий людей, удовлетворения их жизненных потребностей. Программные улучшения качества жизни рассматриваются как социальный проект, направленный на увеличение возможностей людей решать свои проблемы, добиваться личного успеха и индивидуального счастья [3, с. 117].

2011/2012 учебный год стал первым годом использования федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) третьего поколения, что повлекло за собой изменение учебно-методической базы высшей школы и условий государственного финансирования. Вместе с этим произошло серьезное сокращение бюджетных мест для студентов экономических специальностей.

Сложности переходного периода заставляют экономические университеты использовать опыт зарубежных стран, искать нестандартные финансовые решения (инновация рынка образовательных услуг) [4, с. 107]. Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (СПбГУЭФ) реализует программу развития университета как учебного, научного и предпринимательского центра в рамках Плана устойчивого инновационного развития на период 2012—2016 годов. Учебный процесс университета осуществляется в рамках института бакалавриата, института магистратуры, института аспирантуры и докторантуры. При этом бакалавриат сохраняет факультетско-кафедральную структуру, а в остальных подразделениях вуза полномочия распределяются между директорами институтов и проректорами. Сохраняется наличие при университете периферии развития в виде внешних структур: Высшей школы экономики, Международного института экономики и политики, факультета довузовской подготовки. Наряду с изменением формы меняется и содержание образовательного процесса. Кроме того, университет осуществляет коммерческую деятельность учебно-методических центров, ведет специальные курсы для студентов по смежным профилям [5, с. 21], предоставляет возможности участия в международных образовательных программах.

Одним из критериев эффективности функционирования высшей школы, а следовательно, фактором ее конкурентоспособности является успешное применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В глобальном масштабе эффект их использования многократно усиливается. Современные ИКТ, повышая качество обучения, позволяют быстрее адаптироваться к происходящим изменениям в науке, экономике, социальной среде. С одной стороны, это связано со значительным удорожанием стоимости обучения: необходимостью постоянного обновления технических средств и программ, поддержки технологии обучения — создания учебников и методических пособий по освоению ИКТ студентами-экономистами. С другой стороны, применение компьютеров привело к появлению нового поколения информационных образовательных технологий, которые позволили повысить качество обучения. Сложность использования ИКТ связана с тем, что разработка и адаптация современных информационных технологий осуществляется в основном специалистами технических университетов. Преподаватели гуманитарных вузов часто не владеют современными знаниями, необходимыми для эффективного применения ИКТ, поэтому повышением эффективности использования ИКТ явилось бы сотрудничество с ведущими техническими вузами, аутсорсинг ИТ-процессов. Администрация СПбГУЭФ планирует осуществить разработку и внедрение интегрированной автоматизированной системы управления (ИАСУ) учреждением высшего профессионального образования согласно ГОСТ Р 52655-2006 в рамках вышеупомянутого плана развития университета.

Скорость изменения научных знаний и их промышленное освоение опережают период обучения в университете (3—5 лет), поэтому существует риск неэффективных инвестиций в процесс обучения, оторванный от реального состояния и потребностей экономики. Одной из важнейших характеристик образования сегодня является маркетизации знаний — оценка полезности приобретенных знаний с точки зрения их практического применения. Современные информационно-коммуникационные технологии разрушили национальные границы образования. Глобализация привела к освобождению знания из контекста национальной культуры. В контексте этого возрастает значение общих знаний, иностранных языков, системного мышления, способности к сотрудничеству, организации труда. Делается акцент на усвоении студентами так называемых навыков без конкретного содержания (переводимых навыков), на способности решения аналитических задач и коммуникации.

Одновременно с этим ИКТ способствуют размыванию институциональных границ между обучением, преподаванием, исследовательской работой преподавателей и студентов. Исследовательская работа служит дополнительным источником получения знаний и средств для преподавателей. В то же время вовлечение студентов в исследовательскую работу в рамках обучения осуществляется университетом в незначительном объеме. Современные ИКТ существенно снижают роль традиционной библиотеки как исторического источника получения знаний для преподавателей и студентов. Работа по переводу всех имеющихся фондов в электронный каталог в университете пока не завершена.

Существует серьезная мотивационная дифференциация студентов. Среди тех, кто обучается за счет бюджетных средств, серьезную заинтересованность в получении знаний от преподавателя проявляет лишь небольшая группа студентов. Рационализация восприятия лекционного материала связана с использованием диктофонов при прослушивании лекций и размножении полученного материала с помощью ИКТ, взаимной передачей студентами информации на электронных носителях или посредством электронной почты. Значительная часть студентов — пассивные студенты, заинтересованные лишь в получении диплома, дающего возможность преимущественного трудоустройства. Они используют Интернет в целях заимствования материалов для курсовых, практических, тестовых работ (в ряде случаев допуская плагиат). Доля таких студентов в условиях демократизации высшего образования постоянно растет. Изменить положение может лишь изменение мотивационной составляющей высшего образования. ИКТ являются одним из способов реализации внутренней мотивации каждого студента, позволяющим использовать природные способности и наклонности. Внешней мотивацией этого служат платность высшего образования и административные формы воздействия на студента.

Демократизация высшего образования понимается при этом как возможность с помощью современных средств ИКТ передать экономические знания (курсы лекций, пособия, учебные материалы) возможно большему количеству заинтересованных лиц, с тем чтобы сделать процесс образования более технологичным и отвечающим запросам современных студентов. Изменения системы высшего обра-

зования России в первую очередь должны быть направлены на сохранение и приумножение главного ресурса страны — человеческого капитала. Грамотная политика управления человеческими ресурсами в отдельно взятом учебном заведении является залогом его успешного развития в будущем, а соответственно и, как показывают реалии экономики сегодняшнего дня, необходимым фактором обеспечения конкурентоспособности образования, которая определяет соответственно и конкурентоспособность национальной экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ларина Е. В. Оценка профессиональной компетентности руководителей через анализ их способностей к осуществлению управленческих функций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 73—77.

2. Ващенко А. А., Кузеванова А. Л. Модель развития частного образования в современных российских условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 136—142.

3. Шамрай Л. В. Качество жизни и производительность труда: взаимозависимые или параллельные категории // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 117—122.

4. Кочетов А. Н. Профессиональное образование и рынок труда: проблемы взаимодействия // Социология образования. 2011. № 8. С. 107—108.

5. Дуглас Гилман Новая география о глобальных инновациях. Глобальный институт рынка. 2010. 215 с. [Электронный ресурс] URL: http://www.hngzw.gov.cn/caijing/uploadfiles/201110/201110/20111028151032599.pdf (дата обращения: 20.04.2014).

REFERENCES

1. Larina E. V. Evaluation of professional competence of managers through the analysis of their abilities for carrying out their managerial functions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 73–77.

2. Vashchenko A. A., Kuzevanova A. L. Model of development of private education in the modern Russian conditions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 136–142.

3. Shamrai L. V. Living quality and labor productivity: independent or parallel categories // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 117–122.

4. Kochetov A. N. Vocational education and the labor market: the problem of interaction // Sociology of education. 2011. № 8. P. 107–108.

5. Douglas Gilman. The new geography of global innovation. Global Markets Institute. 2010. 215 p. [Electrinic resource]/URL: http://www.hngzw.gov.cn/caijing/uploadfiles/201110/201110/20111028151032599.pdf, (data of viewing:20.04.2014).

УДК 004:338.46
ББК 32.973:65.206

Filippov Mikhail Vladimirovich,
candidate of technical sciences, associate professor,
head of the department of information systems
and technologies
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

Филиппов Михаил Владимирович,
канд. техн. наук, доцент,
зав. кафедрой информационных систем и технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ СЕРВИСА

PROSPECTS OF USING THE NEW INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE SERVICE

Статья рассматривает основные виды информационных технологий, которые находят применение на предприятиях сферы сервиса. Автор выделил основные этапы их развития, рассмотрел направления использования информационных технологий, которые наиболее широко применяются при оказании сервисных услуг. Значительное внимание уделено анализу парадокса информационных технологий, который также нашел свое отражение и на предприятиях сферы сервиса. Рассмотрены возможные гипотезы, объясняющие данный факт. Сделаны выводы о том, что эффективность внедрения новых информационных технологий связана с целым комплексом задач по обучению персонала, внедрению нового технологического оборудования, оптимизации технологических операций. Отдельно рассмотрены причины необходимости инвестиций в новые информационные технологии для предприятий сферы сервиса.

The article examines the main types of information technologies, which are used in the service companies. The author has distinguished the main stages of their development, has examined the trends of use of information technologies that are the most widely used to provide services. Considerable attention is paid to analysis of the paradox of information

technology, which has also been reflected in the service companies. The possible hypotheses explaining this fact have been studied. Conclusions have been made that the efficiency of introduction of new information technologies is connected with the whole complex of tasks regarding staff training, introduction of new technological equipment, optimization of technological operations. The reasons of the need of investments in new information technologies for the service companies have been examined separately.

Ключевые слова: сервис, услуга, качество услуг, автосервис, туристская компания, гостиничный бизнес, информационные технологии, новые информационные технологии, компьютерные технологии, телекоммуникации, программное обеспечение.

Keywords: service, service, service quality, service center, tourist company, hotel business, information technology, new information technologies, computer technology, telecommunications, software.

В настоящее время к сфере сервиса относится большое число различных предприятий и организаций: автомастерские, автотранспортные предприятия, сервисные центры по ремонту бытовой техники, сервисные центры по ремонту электронного оборудования, ателье мод, SPA-центры, салоны красоты, сервисные центры по продаже билетов, фирмы, занимающиеся организацией различных мероприятий (банкетов, презентаций, юбилеев, свадеб), торговые организации и т. д. Такое большое разнообразие коммерческих компаний говорит о том, что сфера сервиса развивается стремительными темпами в нашей стране и имеет значительное влияние на ее экономику [1]. Несмотря на все многообразие различных видов предприятий сервиса, можно смело сказать, что современные информационные технологии находят широкое применение на всех предприятиях сферы оказания услуг. Но что означают информационные технологии в настоящее время? Можно уверенно сказать, что современные информационные технологии включают в себя как непосредственно компьютерные, так и телекоммуникационные технологии. Компьютерные технологии образованы современными техническими средствами (компьютеры, принтеры и пр.) и программным обеспечением (ПО). Они используются, как правило, для хранения, поиска и обработки информации. Телекоммуникационные технологии также состоят из соответствующего аппаратного (адаптеры, концентраторы, серверы и пр.) и программного обеспечения. В свою очередь, они используются для передачи информации от одного информационного объекта (источника информации) к другому (потребителю). Помимо этого в настоящее время выделяют еще такое понятие, как «новые информационные технологии». Они базируются на новых инфологических и компьютерных средствах получения, хранения, поиска, актуализации информации и знаний. При этом новые информационные технологии можно разбить на следующие виды:

— прикладные технологии, которые используются для решения конкретных проблем в определенной предметной области (системы автоматизированного бухгалтерского учета, системы учета кадров, автоматизированные системы управления технологическим оборудованием и пр.);

— инструментальные технологии, которые используются для разработки и создания новых информационно-технологических процессов (системы автоматизированного проектирования, системы программирования и т. д.);

— когнитивные технологии, которые направленны на получение новых знаний, их хранение, актуализацию и эффективное использование. Данные технологии обеспечивают принятие интеллектуальных решений средствами вычислительной техники (системы поддержки принятия решений, системы маркетинга, финансово-аналитические системы);

— коммуникативные технологии, которые направлены на решение проблем связи и коммуникаций между пользователями (Интернет, 3G).

Представленная классификация новых информационных технологий достаточно условна, так как определенная технология может одновременно быть инструментальной, прикладной и когнитивной. Например, современная автоматизированная система «1С:Предприятие» не только является средством автоматизации учетных операций, но и позволяет создавать новые программные продукты с использованием встроенного проблемно-ориентированного языка 1С.

Перейдем теперь к рассмотрению использования информационных технологий в сфере сервиса. В настоящее время сложилось представление, что предприятие сферы сервиса — это небольшая коммерческая фирма с достаточно простыми производственными процессами, не требующими или требующими незначительного применения информационных технологий. В результате создается образ того, что предприятие сферы сервиса не требует значительных инвестиций в развитие новых информационных технологий. Однако данное мнение не подтверждается на практике. С начала 2000-х годов предприятия сферы сервиса постоянно увеличивают финансовые вложения в развитие информационных технологий. Например, только в 2001 году сфера оказания медицинских услуг в США потратила около 30 млрд долларов на информационные технологии. Данный факт объясняется тем, что информационные технологии обеспечивают быстрые и дешевые методы передачи, обработки, хранения и получения информации. В результате сервисные предприятия, занимающиеся серьезным инвестированием в информационные технологии, получают значительные конкурентные преимущества. Конкурентное преимущество — это свойство компании, которое выгодно отличает ее от конкурентов. Конкурентным преимуществом может быть скорость оказания услуги, увеличенный размер пакета услуг, более низкая цена за такое же качество или лучшее «соответствие» потребностям клиентов. И информационные технологии значительно могут помочь в достижении этих целей.

Современное развитие средств вычислительной техники привело к тому, что за последние несколько десятков лет в сервисном секторе экономики стали широко применяться самые разнообразные новые информационные технологии. При этом информационные технологии оказывают значительное влияние на изменение традиционных производственных технологий, методик, способов и форм. Информационные технологии существенным образом преобразуют бизнес-процессы, изменяют формы оказания сервисных услуг, то есть кардинально изменяется сервисная система (или система предоставления услуг — servuctionsystem) предприятий сферы услуг [2]. Например, современная диагностика автомобиля не может быть выполнена без использования компьютерных технологий. Помимо этого информационные технологии оказывают серьезное влияние на рынок труда, связанный со сферой оказания услуг [3]. Так,

современному автосервису уже требуется не просто слесарь, а специалист со знанием персонального компьютера, умеющий использовать его возможности для диагностики автомобиля. Туристской компании требуется не просто менеджер, а работник, владеющий современными системами телекоммуникаций, знающий оргтехнику, возможности использования международных систем бронирования, систем видеосвязи (skype), IP-телефонии и пр.

Можно выделить следующие этапы развития информационных технологий в сфере сервиса:

— первый этап — это использование офисной оргтехники;

— второй этап — использование персональных компьютеров со стандартным офисным обеспечением типа Microsoft Office, Open Office;

— третий этап — создание собственных веб-сайтов и интернет-магазинов;

— четвертый этап — полная автоматизация бизнес-процессов, взаимная интеграция информационных систем различных компаний.

Рассмотрим основные направления использования информационных технологий, которые наиболее широко применяются на предприятиях сферы сервиса.

Компьютерные базы данных (БД) и системы управления базами данных (СУБД). БД представляют собой комплексы структурированных данных для некоторой предметной области. Такие базы данных хранятся на машинных носителях (дисках) и имеют общую структуру, единые организационно-методические, программно-технические и языковые средства, которые позволяют пользователям производить поиск данных, их обработку, редактирование и т. д. В последнее время распространение получили технологии удаленных и распределенных БД. Данные технологии несколько отличаются друг от друга, но базируются на коллективном доступе пользователей к информационным ресурсам. В первом случае данные сосредоточены на едином компьютере (сервере), во втором случае информация может располагаться одновременно на нескольких серверах в сети.

Экспертные системы для специалистов в области сервиса. Позволяют на базе накопленного опыта, знаний, умений, навыков высокого уровня профессионалов-экспертов получать экспертные суждения по различным проблемам предметной области. Особенно данное направление развивается в сфере оказания услуг по ремонту сложной техники, например, для диагностики сложного дорогостоящего автомобиля.

Программное обеспечение для автоматизации работы офиса. Не вызывает сомнения тот факт, что важным элементом на предприятии сферы сервиса является его офис. В офисе происходит прием клиентов, устанавливается контактная зона для работы с ними, осуществляются все бизнес-процессы, связанные с оформлением услуг, документов, оплаты и т. д. Данное направление автоматизации офисной работы связано с такими элементами, как персональные компьютеры, текстовые редакторы, электронные таблицы, электронная почта, системы учета и сопровождения клиентов и пр. Благодаря комплексному использованию всех составляющих автоматизации офиса увеличивается скорость обработки документов, их редактирования, копирования, печати и хранения. Значительно сокращаются сроки обработки больших объемов данных и формирования итоговых отчетов. Электронные средства коммуникации позволяют быстро и эффективно передавать и распространять информацию среди клиентов компании. Помимо ускорения обслуживания клиентов данные технологии позволяют оптимизировать и внутренние управленческие процессы. Например, современные видеоконференции в сети Интернет позволяют обеспечивать интерактивный обмен информацией между сотрудниками в реальном режиме времени. С помощью глобальной сети сотрудник службы сервиса может найти схему ремонтируемого технического изделия, получить консультацию у фирмы — производителя оборудования, ознакомиться с техническими характеристиками обслуживаемого оборудования.

Системы распознавания образа тоже широко используются на предприятиях сферы сервиса. В системах распознавания образов современные оптические и цифровые технологии используются для сканирования, хранения и воспроизведения графических образов. В качестве примера можно привести систему штрихового кодирования. Это связано с тем, что на предприятиях, оказывающих сервисные услуги, имеется, как правило, достаточно большой объем товарных или материальных запасов. Например, автосервисное предприятие должно хранить большое число автодеталей, смазочных материалов, различных технических жидкостей и пр. Компьютерные технологии, использующие штриховое кодирование, позволяют здесь, как и в сфере традиционной торговли, значительно снизить уровень товарно-материальных запасов, точнее отслеживать структуру закупки и реализации.

Системы телекоммуникации и удаленных баз данных позволяют информационным системам одной фирмы (например, закупочной) электронным способом преобразовать во вводимые данные информационной системы другой фирмы (например, специализирующейся на оказании конкретных ремонтных услуг) без каких-либо задержек и проблем, связанных с несовместимостью форматов данных.

Таким образом, новые информационные технологии незаменимы в сфере современного сервиса, поскольку они дают возможность максимально улучшить многие функции предприятия (организации) за счет применения инновационных средств обработки информации, многократно превышающие традиционные человеческие возможности. Причем один из самых важных положительных моментов внедрения ИТ заключается в том, что громадный объем информации, которым раньше владели один или два наиболее продвинутых специалиста фирмы, становится доступен всем сотрудникам компании и даже ее клиентам.

Однако следует отметить одну из важных проблем использования информационных технологий в сфере сервиса. Она заключается в том, что в сфере услуг трудно проследить связь между вложением в информационные технологии и производительностью или прибыльностью самого сервисного предприятия. Одним из первых на это обратил внимание известный американский экономист Р. Солоу. Он изучал влияние финансовых инвестиций в компьютерную технику. В ходе своих исследований он выявил, что значительные затраты на компьютеризацию предприятий не привели к адекватному росту производительности труда в сфере оказания услуг. Например, в 1980-е годы в США в компьютерную технику был инвестирован 1 трлн долларов. Большая часть этой суммы, а именно 85%, приходилась на сферу услуг. Однако производительность труда в ней увеличилась менее чем на 1%. Данный факт теперь известен в истории как «парадокс информационных технологий», или парадокс Р. Солоу.

Выдвигается несколько гипотез, которые могли бы объяснить данный факт.

Первая заключается в том, что информационные технологии используются неэффективно и требуют значительных средств на свое сопровождение. Информационные технологии являются мощным инструментом для работников сферы услуг, но при этом нет никаких гарантий, что ИТ используются правильно и компетентно. Во многих рассмотренных случаях информационные технологии использовались для автоматизации изначально неэффективных систем или процессов. С другой стороны, традиционная компьютеризация рабочих мест не обеспечивает высокой эффективности использования ИТ. Например, в туристической индустрии важное значение имеют не сами компьютеры, средства связи и оргтехника. Важное значение имеет организация эффективного взаимодействия всех участников туристического бизнеса — туроператоров, турфирм, авиакомпаний, гостиниц — на базе новых информационных технологий.

Вторая гипотеза заключается в том, что потенциально информационные технологии могут увеличить производительность в сфере услуг. Но использование информационных технологий — это лишь один из нескольких факторов, влияющих на производительность труда. Если внедрение информационных технологий не сопровождается параллельным внедрением новых технологических и производственных процессов, внедрением нового оборудования, то и отдача от внедрения ИТ будет минимальной.

Третья гипотеза заключается в том, что ИТ комплексно влияют на весь технологический процесс в сфере сервиса, обеспечивают улучшение оказания услуг. Однако эти улучшения упускаются из виду использующимися методами оценки. Например, в ходе внедрения ИТ могло значительно улучшиться качество оказываемых услуг, но общая производительность при этом могла измениться незначительно. Так, в результате применения информационных технологий возрастает качество туристических услуг, но не происходит глобального изменения труда сотрудников туркомпании или самих услуг. То же самое касается и другого сектора сферы сервиса — гостиничного бизнеса. Новая информационная технология предусматривает автоматизацию многих гостиничных процессов (резервирование номеров, учет предоставленных услуг, бронирование билетов, учет расходных материалов). То есть обеспечения высокого уровня обслуживания в гостинице в современных условиях невозможно достичь без применения новых информационных технологий, но проживание клиентов при этом кардинально не изменится.

Четвертая гипотеза связана с так называемым эффектом запаздывания. Возможно, что положительный эффект от внедрения ИТ на производительность в сфере сервиса скажется только через определенный период времени, так как сотрудникам нужно время на то, чтобы изучить новые возможности компьютерной техники и научиться их эффективно использовать в своей трудовой деятельности.

Известный специалист в области ИТ, бывший директор информационного отдела корпорации Xerox Поль Страссман тоже высказался по данной проблеме. Он сделал вывод о том, что отсутствие прямой связи между инвестициями в информационные технологии и результативностью деятельности компании связана в первую очередь с управленческой неспособности персонала использовать их эффективно.

Другой специалист в области менеджмента Питер Друкер пришел к аналогичному выводу. Он считал, что ни одна новая технология (технологическая или информационная) сама по себе не дает более высокой производительности. Будут ли они способствовать росту производительности, зависит от людей, которые с ними работают, от целей, для которых они используются, и от навыков пользователя.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Для того чтобы современное предприятие сферы сервиса оставалось конкурентоспособным, оно должно заниматься внедрением новых информационных технологий. Однако, чтобы эффективность данных инвестиций была эффективной, необходимо помимо внедрения ИТ выполнить комплекс различных задач, связанных с обучением персонала, внедрением нового технологического оборудования в производственные процессы, оптимизацией технологических операций и т. д. В этом случае внедрение новых ИТ полностью оправдает сделанные в них инвестиции.

В целом можно выделить следующие основные причины необходимости инвестиций в новые информационные технологии для предприятий сферы сервиса:

— привлечение новых клиентов. Когда клиент обращается в сервисное предприятие, он всегда обращает внимание на информационное обеспечение офиса. Если в офисе установлено современное компьютерное оборудование, то у клиента возникает большее доверие к такой компании;

— улучшение качества оказываемых услуг клиенту. Качество и удовлетворенность потребителей является важным фактором конкурентоспособности компании. Они включают в себя надежность, стабильность, точность и скорость оказания услуг. Поэтому эффективное использование информационных технологий может позволить компании значительно повысить качество оказываемых услуг (с точки зрения потребителя);

— снижение вероятностных рисков в работе компании. Некоторые сервисные организации инвестируют в информационные технологии, чтобы снизить или полностью избежать возможных рисков. Например, автосервисное предприятие будет инвестировать в современные технологии, чтобы избежать претензий со стороны клиентов, касающихся низкого качества проводимых диагностических работ;

— обеспечение гибкости компании для реагирования на изменения внешней среды. Экономическая обстановка на рынке сферы услуг стремительно меняется во времени. Вмешательство государства в экономические процессы, рост конкуренции, усложнение технологических процессов, изменение вкусов клиентов — все это вносит вклад в неопределенность и степень сложности окружающей обстановки. Новые информационные технологии помогают быстро отреагировать на изменяющуюся обстановку, быстрее адаптироваться к новым условиям;

— улучшение управляемости компании. С помощью ИТ руководитель компании в любой момент времени может видеть текущую ситуацию, определять временные затраты сотрудников при выполнении поставленных задач, отслеживать состояние заказов клиентов и т. д.;

— улучшение внутреннего микроклимата в компании, условий работы сотрудников. Многие компании инвестируют в информационные технологии, чтобы упростить работу сотрудников и создать благоприятную рабочую обстановку. В результате работа для сотрудников становится интересней и общая производительность возрастает.

Безусловно, путь информатизации сферы сервиса — нелегкое дело, но если четко запланировать и реализовывать план по внедрению информационных технологий и сопутствующие планы подготовки и переподготовки сотрудников, модернизации технологического оборудования и пр.,

то планомерный последовательный экономический эффект не заставит себя долго ждать. Внедрение информационных технологий принесет развитие всего предприятия в целом. Однако нужно помнить, что внедрять информационные технологии на предприятии нужно равномерно и плавно. Резкие скачки в изменении методов и форм традиционной обработки информации, обслуживания клиентов могут только помешать и нарушить баланс в стабильно работающей компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Филиппов М. В. Влияние информационных технологий на конкурентоспособность предприятий сферы сервиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 82—85.

2. Балаева О. Н. Управление организациями сферы услуг: учеб. пособие / О. Н. Балаева, М. Д. Предводителева; Государственный университет — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Гос. университета — Высшей школы экономики, 2010. 155 с.

3. Сафонова О. Е., Филиппов М. В. Совершенствование управления рынком труда региона на основе структуризации информационного фактора // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 146—150.

REFERENCES

1. Filippov M. V. Influence of information technologies on competitiveness of the enterprises of the sphere of service // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 82–85.

2. Balaeva O. N. Managing service organizations: textbook / O. N. Balaeva, M. D. Predvoditeleva; State University - Higher School of Economics. M.: Publishing House of the State University – Higher School of Economics, 2010. 155 p.

3. Safonova O. E., Filippov M. V. Improvement of the regional labor market management on the basis of the information factor structuring // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 146–150.

УДК 332.1
ББК 65.04

Yushkova Nataliya Gennadyevna,
candidate of architecture, associate professor
of the department of architecture of residential
and public buildings
of Volgograd State University of Architecture
and Civil Engineering,
Volgograd,
e-mail: ymanul@gmail.com

Юшкова Наталия Геннадиевна,
канд. архитектуры,
доцент кафедры архитектуры жилых
и общественных зданий
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ymanul@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РЕГИОНОВ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

FEATURES OF THE REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS FUNCTIONING IN THE PROJECTS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Современные императивы государственного управления вызывают необходимость совершенствования методологических основ разработки механизмов региональной экономики. Их адаптация к региональному уровню выражается в выработке принципов региональной политики, форм и моделей взаимодействия власти и бизнеса, выраженных в проектах государственно-частных партнерств, для которых наряду с системой критериальных оценок актуальна гармонизация социально-экономических и пространственных компонентов. На этом основывается новое представление об экономическом пространстве региона как совокупности крупномасштабных проектов развития региональной инновационной инфраструктуры региона и новый метод долгосрочного регионального планирования, синтезирующий концептуальные положения социально-экономического и территориального планирования.

Modern imperatives of the state governance requires improvement of the methodological fundamentals of the regional economic tools development. Adaptation of the imperative provisions at the regional level requires establishing of the principles of regional policy, forms and models of interaction between business and government, expressed in public-private partnerships, the development of which, along with the system of criteria evaluations, increases the value of harmonization of socio-economic and spatial components of their formation. This results in a new conception of the economic space of the region as a set of the large-scale development projects of regional innovation infrastructure in the region, and a new method of the long-term regional planning, synthesizing conceptual provisions of the socio-economic and spatial planning.

Ключевые слова: императив государственного управления, государственно-частное партнерство, инновацион-

ная инфраструктура региона, пространственный аспект, долгосрочное региональное планирование, социально-экономическое развитие, устойчивое развитие, инновационное развитие, региональная экономическая политика, управляющий алгоритм, информационное обеспечение.

Keywords: governance imperative, public-private partnership, innovation infrastructure of the region, spatial component, long-term regional planning, social and economic development, sustainable development, innovative development, regional economic policy, control algorithm, information provision.

На современном этапе развития социально-экономических отношений в нашей стране приоритеты региональной политики определяются главным образом стратегическими целями инновационного прорыва во всех без исключения сферах экономики. Заявленные цели, формализованные в основных положениях ведущих документов, разрабатываемых и утверждаемых на государственном уровне, выражаются в обязательности осуществления активности экономических преобразований в регионах нашей страны. Достижимость этих целей, в свою очередь, неотъемлема от выработки новых, прогрессивных и эффективных методов государственного управления экономикой регионов, логически вязанных с формированием адекватных им организационных, правовых и экономически обоснованных форм взаимодействия участников этого процесса.

Среди таких теоретически возможных и практически используемых форм, соответствующих современным требованиям и приоритетам государственного управления, выделяется государственно-частное партнерство, интегрирующее усилия государственного и частного секторов в направлении решения актуальных общественно значимых проблем. Исследованию существующего опыта и перспектив развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в теоретическом, методологическом и практическом аспекте посвящено большое количество научных работ современных исследователей-экономистов [1; 2; 3; 4]. Вместе с тем недостаточно исследованными остаются вопросы, связанные с обоснованием возможностей и перспективами его внедрения в региональную экономику.

Получила распространение такая оценка этого экономического явления, что ГЧП — это управленческая инновация, отвечающая требованиям выработки новых концептуальных, интернациональных решений между публичным и частным секторами. Несмотря на это, необходимо признать очевидность того факта, что государственно-частное партнерство не является неким новым изобретением современности: оно имеет давние традиции во многих странах мира и насчитывает несколько столетий. Первые реальные примеры партнерских отношений государства и бизнеса появились в XVI—XVIII веках в Западной Европе, а с конца XIX века — и в других странах мира [5]. Благодаря государственно-частному партнерству стало возможно осуществление крупномасштабных проектов государственного уровня на рубеже XIX—XX веков во многих странах, в том числе в России, таких, например, как строительство железных дорог. С этого времени приходит признание необходимости и даже прогрессивности идей государственного регулирования экономики, основанных на принципе активного вовлечения частных структур в реализацию проблем государственной значимости.

Практика регионального развития последних двадцати лет свидетельствует о том, что государственно-частные партнерства становятся базисом создания, обеспечения и управления многими отраслевыми и территориальными проектами. При этом их географическая принадлежность не столь существенна: такие проекты с равным успехом реализуются в странах Америки, Европы (особенно в Израиле, Ирландии, Испании, Португалии, Австрии, Бельгии, Дании, Австралии, Греции, Финляндии), Азии (в Южной Корее, Сингапуре) [1; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]. Среди особенностей проектов подобного рода из мировой практики наряду с их широкой географией отмечена их отраслевая специализация и вариабельность. На основе ГЧП реализуются проекты в сферах: транспорта (строительство автомобильных и железных дорог, аэропортов, морских и речных портов), инженерного обеспечения (сооружение систем водоснабжения и водоочистки, электроснабжения, газоснабжения), социального обслуживания (образование, здравоохранение, туризм, развлечения), а также в пенитенциарной системе, обороне, системе предотвращения чрезвычайных ситуаций, традиционно считающихся сферами государственного влияния.

Количество инвестиционных начинаний, использующих преимущества ГЧП, особенно в европейских странах, постоянно увеличивается [9]. Так, в Великобритании с 1990-х годов реализовано около 600 подобных проектов. Такому активному распространению принципов ГЧП в этой стране способствовало проведение и интенсивное развитие нормотворческой деятельности, координируемой руководящими органами Европейского союза. Начиная с 1990-х и до середины 2000-х годов появились последовательно так называемые директивы ЕС, в которых формулировались правила и процедуры по предоставлению контрактов частным компаниям в сфере общественных услуг, в отраслях, составлявших государственную монополию, а также отдельных отраслевых рынков: электроэнергии, газа, железнодорожного сообщения (Council Directive 93/36/EEC, 93/37/EEC, 93/38/EEC of 14 June 1993. Directive 91/440/EEC of 29 July 1991, Directive 96/92/EEC of 19 December 1996). Как результат этой деятельности — в 2004 году была выпущена Зеленая книга «Государственно-частное партнерство и законодательство сообщества по государственным контрактам и концессиям» (Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 30.04.2004).

Характерно, что с этого времени в ряду европейских стран страны бывшего социалистического лагеря, и особенно Германия, Польша, Чехословакия, в качестве средства интенсификации регионального развития активно используют ГЧП в различных формах [5; 12; 13]. Одним из таких хрестоматийных, по сути, примеров оптимального сочетании публичных и частных интересов является реализованный проект реконструкции крупнейшего аэропорта Германии во Франкфурте-на-Майне [13; 14] с привлечением капитала через эмиссию акций, 29% которых были проданы на фондовой бирже, а держателями остальных акций стали земля Гессен (32,1%), город Франкфурт (20,5%) и государство (18,4%). Сформированное в результате акционерное общество «Фрапорт» является и частным акционером других германских аэропортов, и одновременно действует под контролем публичных инвесторов. Проект расширения и модернизации международного аэропорта в Варшаве реализован также на принципах ГЧП — без участия собственников частного капитала он бы не состоялся. Компания «Хохтиф АГ», победитель европейского тендера, разработала специальную модель финансирования ГЧП для

аэропортов стран Центральной и Восточной Европы через создание консорциума и привлечение в качестве партнеров малых и средний предприятий Польши и Германии. Консорциум банков, возглавляемый АО «Ситибанк», обеспечил частное финансирование (80% от 153,4 млн евро), агентство «Польские аэропорты PPL» стало получателем кредитов и государственным партнером проекта, а государственная польская авиакомпания LOT получила кредитное соглашение об обеспечении гарантий и соглашение об использовании аэропорта. Успешное завершение работ в рамках проектов способствовало принятию их инициаторами стратегических решений по продолжению начатой работы уже в проектах реконструкции аэропортов городов Дюссельдорфа, Гамбурга и Сиднея.

Благодаря тому, что проекты регионального развития, сформированные на основе взаимодействия государственного и частного секторов, инициированные 1990-е годы, в настоящее время реализованы или находятся в стадии реализации, это позволяет оценить конкретные результаты и эффективность внедряемых принципов, а также выявить значительные изменения в действующих схемах диалога бизнеса и власти. Очевидно, что характерное для первых лет подобной практики превалирование идей частной благотворительности переродилось в форму поддержки бизнеса путем обеспечения его бюджетными заказами. Популяризация и использование в мировой экономической практике идей партнерства выражается как в разработке стандартных (универсальных), так и специально разрабатываемых для конкретных ситуаций и проектов управленческих схем. Несмотря на то что достижения в развитии государственно-частного партнерства заметны повсеместно, в России этот рост не столь выражен, а экономическая практика имеет достаточно разрозненный и хаотичный вид. Кроме того, такие стимулы разработки форм и методов ГЧП, как слаженная и нормально функционирующая система организационно-правового обеспечения процессов регионального развития, не сформированы. Учитывая постоянное обновление палитры проектов государственно-частного партнерства как в России, так и за рубежом современными примерами, возрастание его роли в региональной экономике и при этом недостаточную разработанность методологической базы этого вопроса, необходимо констатировать высокую актуальность исследования этого социально-экономического явления в региональном срезе.

Существенным фактором стимулирования процесса развития ГЧП стала проводимая Европейским союзом политика по вступлению в ЕС ряда восточноевропейских стран, требующая перехода от апробации отдельных отраслевых векторов ГЧП (преимущественно в сфере транспорта и ЖКХ) к тотальной практике внедрения этого экономического механизма [1; 4; 7; 8; 12; 14; 15; 16; 17; 18]. Требования Евросоюза, касающиеся унификации и ужесточения стандартов ГЧП, с одной стороны, но и возможностей привлечения частных инвестиций в региональные проекты и их продвижения — с другой, привели к тому, что конструкция государственно-частного партнерства претерпела заметные изменения, зафиксировав начало современного этапа развития принципов взаимодействия власти и бизнеса, связанных с проявлением факторов интеграции и интернационализации.

Необходимость в начале XXI века формирования новых подходов к решению проблемы партнерства государства и бизнеса и выработки мер, адекватных постоянно изменяющимся условиям, — следствие совершенствования системы государственного управления как на общенациональном, так и на региональном уровне, одновременного усиления позиций бизнес-сообщества, расширения сфер и распространения влияния крупных корпораций. Все это неизбежно сказывается на формировании принципов ГЧП в отечественной экономике и объясняет причину неснижающейся актуальности этих вопросов в последние почти два десятилетия.

Происходящие изменения в оценке значимости государственно-частного партнерства для регионов связаны с надеждами Правительства РФ на использование институтов ГЧП в условиях преодоления недостаточно качественного управления государственной собственностью, недостатка инвестиционных ресурсов, низкой экономической эффективности проектов [19]. Преимущество использования ГЧП для государства заключается в направлении частных инвестиций для целей создания, улучшения, модернизации и эффективного использования государственного имущества, не включенного в свободный хозяйственный оборот, но имеющего значение для экономики страны, региона и жизни граждан. Более прогрессивной представляется такая оценка функционирования ГЧП, при которой изначальным смыслом вовлечения в него партнеров является их обоюдная заинтересованность в результатах деятельности, нацеленность на определенный социально-экономический эффект, новый продукт, способствующий структурной модернизации и инновационному развитию пространственной системы региона.

Несмотря на то что практически все сферы экономики испытывают потребность в создании ГЧП, участие государственных институтов в них одновременно не представляется возможным. То, что отрасли отечественной экономики дифференцированы по уровням экономического развития, по структурной организации, по степени вовлеченности в региональные инновационные системы и инновационную инфраструктуру, по их значимости в процессах развития регионов, создает реальные предпосылки для расширения возможностей их использования в региональной экономике. И, как следствие, имеющийся в регионах России потенциал, в том числе территориально-пространственный, предопределяет вариативность его использования в различных сферах региональной экономики, в самых разных формах и видах ГЧП. В зависимости от реально существующих и потенциально возможных проблем развития региональных социально-экономических систем, от потребностей стимулирования отдельных сфер деятельности и их интенсификации формируется модель партнерства государства и бизнеса.

Не случайно этой проблеме придается государственное значение, особенно в последние годы. В своем выступлении на совещании «Государственно-частное партнерство — основа посткризисного развития регионов» (Тульская область, 2009 год) председатель Правительства РФ В. В. Путин прямо указал на необходимость формирования новых концепций ГЧП, обусловленных изменением общей социально-экономической ситуации в стране, сформулированными приоритетами региональной политики, признанием пространственных аспектов регионального развития в качестве стратегических факторов государственного влияния на социально-экономические процессы. Обсуждаемые на этом совещании в качестве первостепенных задачи комплексного освоения регионов в пространственном аспекте неотъемлемы от формализованной пространственной проекции экономического механизма ГЧП и от постоянного повышения его эффективности, на которые прямо указыва-

ют и Указ Президента РФ 2009 года «Об основах стратегического планирования в РФ», и требования к стратегическим документам развития субъектов Федерации 2007 года, утвержденные приказом министра регионального развития.

Новые условия развития социально-экономических систем регионов последних лет вызваны утверждением таких стратегических документов правительственного уровня, как, например, Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, и многих других. Они обнажили усложнившийся характер общественно значимых установок регионального развития и дифференциации финансовых ресурсов, способствующие качественным изменениям в системе взаимодействия участников экономических отношений, совершенствованию, осуществляемому на всех уровнях государственного управления с целью достижения наилучшего результата. Во всех этих разработках, посвященных социально-экономическому развитию России на долгосрочную перспективу, и на всех стадиях их обсуждения постоянно подчеркивается значение государственно-частного партнерства как важнейшего механизма государственной инновационной политики, рассматриваемого не только в качестве средства реализации приоритетных проектов, но и катализатора экономических процессов обновления всех видов деятельности.

С позиции того, что государственно-частное партнерство является ведущим элементом современной региональной политики, изменяется устоявшееся представление о ГЧП как об антикризисной, вынужденной, кратковременной мере по поддержке региональных проектов, участие государства в которых ограничивалось гарантиями своевременного поступления бюджетных ассигнований [20; 21; 22]. Направления способов решения существующих противоречий в этой системе на отечественных региональных рынках видятся в оптимизации поиска и отбора новых перспективных региональных проектов, соответствующих современным критериям их оценки (невысокая потребность в ресурсах, быстрая окупаемость, способность в короткие сроки улучшить социально-экономическое состояние конкретных территорий, пополнить бюджеты, создать дополнительные рабочие места и т. п.) [11; 23]. При этом не меньшее значение имеет гармонизация социально-экономических и пространственных аспектов формирования проектов развития регионов с использованием принципов ГЧП.

Именно в таком ключе подобные проблемы регионального развития были озвучены в программных выступлениях на Форуме регионов России «Государственно-частное партнерство в комплексном развитии территорий» в апреле 2010 года, координирующих усилия Администрации Президента РФ, Совета Федерации РФ, Государственной Думы РФ, Минэкономразвития РФ, Министерства транспорта РФ, Минрегиона РФ, Минфина РФ, МЧС РФ, Минприроды РФ, Минэнерго РФ, органов государственной и муниципальной власти субъектов РФ. Они развивали основные положения дискуссии по проблемам формирования партнерских отношений в современных условиях нашей страны, заявленным в апреле 2008 года в докладе министра регионального развития Д. Козака «Приоритетные направления региональной политики в контексте реализации задач среднесрочной и долгосрочной стратегии экономического развития России», где было указано на необходимость системных решений проблем ГЧП и перспектив их формирования в соответствии с задачами модернизации отечественной экономики, а ключом к ним становятся новые способы интеграционных взаимодействий социально-экономических и пространственных аспектов, позволяющих выявлять потенциальные ресурсы развития территориальных образований.

Особенного внимания ГЧП как стратегическое партнерство государства, бизнеса и общества, ответственное за достижимость целей инновационного развития экономики, требует на региональном уровне, где реально формируется система взаимодействия участников и обосновываются способы ее оптимизации [16]. Конкуренция на мировых рынках обязывает государственный сектор быть в высокой степени избирательным в вопросах партнерства. Практическая реализация приоритетных национальных проектов связана с конкретными регионами, что означает выбор ими реализации намеченных мероприятий, включая модели их финансирования и реализации, использования финансовых ресурсов бюджетов всех уровней, средств государственных организаций, частных инвесторов, заемных средств [24; 25; 26; 27; 28].

Начиная с этого времени проблемы пространственной организации социально-экономических процессов приобретают новое звучание и начинают занимать исключительное место в региональной экономике. Одновременно с этим существующая реальная практика внедрения принципов ГЧП в региональное управление еще больше актуализирует пространственные аспекты, о чем свидетельствуют процессы развития в крупнейших центрах России, среди которых значимые комплексы в Москве, олимпийские объекты в Сочи, комплексы «Морской фасад» и «Балтийская жемчужина» в Санкт-Петербурге, скоростная автомагистраль Москва — Санкт-Петербург [15; 28]. ГЧП, таким образом, доказывает не только высокую степень влияния частных инвесторов, в основном транснациональных корпораций, и государства на процесс реализации экономических программ и проектов, но и уникальное сочетание социально-экономических и территориально-пространственных аспектов. Однако отношение к пространственным аспектам развития регионов в современных экономических исследованиях, особенно в их увязке с принципами ГЧП, все еще находится в стадии научной дискуссии, а его перспективы не вполне очевидны.

Существуют и другие примеры из отечественной региональной практики, подтверждающие тот тезис, что в оценке перспектив решения проблемы развития региона становятся главными именно пространственные аспекты, поскольку способны оказывать существенное влияние на структуру ГЧП, включая и изменения законодательной и нормативно-правовой базы. Одним из наиболее характерных примеров, раскрывающих изучаемую проблему в рамках пространственного подхода, является проект «Новый берег» в Ленинградской области, предполагающий комплексное освоение территории в акватории Финского залива между курортной зоной Сестрорецка и устьем реки Приветной. Проект предусматривает намыв территории площадью около 400 га, рекультивацию прибрежных земель и строительство жилья, социальных, общественно-деловых объектов и инфраструктуры с расширением существующих границ города на землях акватории залива. Предметом урегулирования проблем взаимодействия органов власти федерального и регионального уровней стало определение правового статуса участка акватории Финского залива, находящегося в федеральной собственности, и получение гарантий для его приобретения городом в собственность, поскольку без законодательного закрепления в границах субъекта РФ искусственной территории любые преобразующие мероприятия были невозможны. Но, поскольку ранее в нашей стране подобных ситуаций, связанных с разработкой фе-

дерального закона исключительно для целей практической реализации единственного проекта, не возникало, он стал прецедентом. Основания для подобной возможности существуют в Земельном и Водном кодексах, но по действующей Конституции РФ вопросы установления границ между субъектами и изменение границ городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга являются прерогативой Совета Федерации РФ. Существующая процедура включает в себя переговоры регионов, местные референдумы и т. п. В свое время Совет Федерации РФ изменил границы между Ивановской и Нижегородской, Костромской и Вологодской областями, Еврейской АО и Амурской областью, что было вызвано потребностями экономик регионов.

Инициатива разработки закона принадлежала правительству Санкт-Петербурга, а в его поддержку выступили власти Приморского и Краснодарского краев, заинтересованные в законопроекте в связи с аналогичными проектами создания намывных территорий «Остров Русский» в Приморском крае и «Остров Федерация» в Краснодарском крае. Проект обращения Законодательного собрания Санкт-Петербурга об утверждении изменений географической границы субъекта РФ обосновывал необходимость образования искусственных земель в Финском заливе и включения в границы Санкт-Петербурга земель водного фонда отсутствием свободных участков под комплексный крупномасштабный проект в существующих границах города, неблагополучным состоянием участка акватории, необходимостью разрешения экономико-хозяйственных и экологических проблем этой территории, был внесен в Совет Федерации РФ. Как следствие проведенной работы был подготовлен и принят Государственной Думой в первом чтении в июне 2009 года проект федерального закона «Об искусственно образованных территориях в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». В окончательном виде в июле 2011 года документ получил статус федерального закона и новое название: «Об искусственных земельных участках, созданных на водных объектах, находящихся в федеральной собственности, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Инфраструктурные проекты, подобные рассмотренному выше, в условиях выраженного социально-экономического неравенства регионов представляют собой способ выравнивания пространственных диспропорций, обеспечения опережающего экономического роста, привлечения инвестиций, создания новых рабочих мест и т. п. [4; 29; 30]. Развитие инфраструктурной составляющей экономической системы региона значительно повышает его инвестиционную привлекательность, создает основу для практической реализации проектов формирования региональных инновационных систем и, как следствие, устойчивого роста доходов населения и регионального бюджета соответственно [9; 13; 19; 31]. Пространственные аспекты при определении перспектив регионального развития на условиях ГЧП требуют того, что наряду с традиционной оценкой региональной рыночной инфраструктуры, организационно-правовыми и финансовыми вопросами реализации региональных проектов, таких как их стимулирование, эффективность и оптимизация, необходимо использование принципов целостности, системности структурирования экономического пространства региона, в котором объекты, ставшие результатом реализации этих проектов, являются точками роста региональной экономики.

Экономическое пространство развития региона образуется совокупностью крупномасштабных мероприятий (программ и проектов) развития региона и формирования экономических объектов и фиксируется, в свою очередь, в документах развития региона, в которых обосновывается и расшифровывается механизм государственно-частного партнерства.

В условиях нашей страны реализация партнерских проектов в границах региональных территориально-организованных систем неотделима от их соответствия стратегическим интересам государства в пространстве региона, а процесс их выделения становится одним из важных аспектов региональной политики. В настоящее время по инерции согласно существующим традициям статусом стратегических наделяются, как правило, объекты производственного назначения и оборонного комплекса. Но представления о типологии таких объектов непостоянны: они корректируются вследствие изменений направленности политики и уточнения положений законодательства относительно стратегических приоритетов в территориальной привязке [32].

Новое понимание партнерства государства и бизнеса как экономического явления в современных условиях обусловлено тем, что ГЧП перестают быть исключительно схемой привлечения инвестиций и эффективной формой управления проектами вследствие того, что имеют точную территориальную привязку [3; 15; 33; 34; 35]. Как следствие, оно трансформируется в социально-пространственную категорию, интегрирующую одновременно многие срезы исследования, включая изменение общей социально-экономической ситуации за счет выявления новых приоритетов политики, направленность региональной экономики на инновационное развитие, стратегическое целеполагание при разработке долгосрочных планов социально-экономического развития регионов. В этом новом измерении ГЧП изменяется роль и содержание территориально-пространственной составляющей в процессе разработки и реализации региональных инфраструктурных проектов, потенциальные возможности совершенствования которых связаны с тем, что регион представляет собой неделимый синтез социально-экономической и градостроительной системы. Эффективное партнерство в рамках этого подхода возможно только при условии комплексной оценки ГЧП как стратегии развития региональных систем, представляющих собой совокупность отдельных локальных территорий. Это, в свою очередь, требует того, чтобы инициативы ГЧП были адаптированы к политическим и социально-экономическим изменениям, что означает корреспондирование экономических управленческих решений с их градостроительными обоснованиями, увязанными с правовыми положениями Градостроительного кодекса РФ.

В новой системе измерения — государственной политике инновационного развития — в долгосрочном планировании процессов развития регионов в целом и выявлении его ключевых элементов в институциях ГЧП в частности стратегическая роль остается за государством, а функцию проводника выполняет бизнес. Региональная экономика, в свою очередь, ответственно за системное решение этих проблем принимает на себя функции интегратора социально-экономических и пространственных аспектов. Закрепление программ и проектов ГЧП в документах стратегического планирования (на федеральном и региональном уровнях) позволяет, с одной стороны, гарантировать их государственный статус и одновременно требовать обязательности партнерских форм их реализации, с другой — расценивать их как эффективную современную технологию инноваци-

онного развития регионов. Наличие данного вектора (планирование параметров развития региональных систем в формате проектов ГЧП) приводит к качественному изменению и повышению эффективности работы государственного сегмента в системе ГЧП, определяемым его новыми функциями, проявляющимися в обеспечении социальной консолидации всех участников вокруг стратегических задач регионального развития, призванных способствовать осуществлению радикальных реформ в обществе. Перспективы развития современных форм ГЧП и концепций их формирования формулируются с учетом сложившихся особенностей регионов, а также степени их соответствия общей стратегии развития федеральных округов.

На современном этапе социально-экономического развития в первых десятилетиях XXI века и с этих позиций партнерство государства и бизнеса становится важным фактором устойчивого развития регионов и муниципальных образований [25; 36]. В этом контексте возрастание роли государственного управления и органов государственного управления обусловлено тем, что проекты, имеющие стратегическое значение в социально-экономическом аспекте, требуют адекватной им первостепенности сохранения государственных интересов в пространственном аспекте. Таким образом, проекты ГЧП синтезируют в себе и первые, и вторые аспекты, неотделимые друг от друга, благодаря чему в них проявляются принципиально новые качества, являющиеся результатом синтеза. И уже с этих позиций рассматривается ГЧП как важнейший компонент современной государственной региональной политики, способный разрешать подобные проблемы.

В этой связи задачи управляемости региональных систем, координации экономических и пространственных решений получают новые приоритеты, а проблемы устойчивого развития решаются прежде всего в сфере долгосрочного планирования. Принципиальным вопросом формирования новой модели государственно-частного партнерства является его обоснованность на четкой структурной иерархии его социально-экономических и территориально-пространственных элементов, с одной стороны, и на их целевом и функциональном объединении — с другой, призвана обеспечить реализацию процесса долгосрочного планирования развития региона. Для уравнивания этих двух групп элементов, в том числе в системе долгосрочного планирования, существуют реальные предпосылки. Об этом свидетельствует современная практика работы органов государственной власти и управления, выступления Президента Российской Федерации, многие программные документы, в совокупности подтверждающие общую направленность государственной политики на поиск и закрепление векторов проведения экономических реформ.

Благодаря тому, что инициативные проекты ГЧП встраиваются в структуру документов долгосрочного планирования, в построении партнерских отношений между государством и частным сектором прослеживаются последовательные изменения мотивации бизнеса от стремления к достижению прибыли к системным управленческим решениям, синтезирующим экономические, социальные, этические и пространственные компоненты [37]. Превалирование частнособственнических интересов и задач завоевания рынка сменяется установками на удовлетворение запросов потребителей (в том числе социальных) через встраивание в общественный контекст, непротиворечивостью стратегической направленности государственной социально-экономической политике развития регионов и пространственным (градостроительным) принципам. В новой системе долгосрочного планирования стратегическая направленность проектов регионального развития на приоритеты государственно-частного партнерства проявляет себя посредством трансформации структуры ГЧП за счет ее обогащения дополнительными пространственными элементами, изменяющими социально-экономические роли и отношения участников внутри этой триады.

Государственно-частное партнерство в формирующихся императивах государственного управления следует рассматривать как механизм взаимодействия власти, бизнеса и населения, обеспечивающий инновационное развитие региона за счет повышения эффективности результатов и оптимизации деятельности посредством объединения социально-экономических и территориально-пространственных возможностей регионов на основе современных технологических принципов регионального планирования. Предлагаемая формулировка ГЧП не отрицает принципа взаимовыгодного сотрудничества сторон, но в нем проявляются новые акценты, подразумевающие новую формализацию результатов функционирования ГЧП, дополняемую пространственными характеристиками, такими как комфортность проживания, рациональное использование территории, развитие ее инфраструктурных составляющих.

Как следствие включения мероприятий ГЧП в систему долгосрочного планирования можно прогнозировать получение в перспективе экономического эффекта от этого в виде единой логики, преемственности, скоординированности и целенаправленности государственной региональной политики на федеральном уровне, на уровне регионов и на уровне муниципальных образований [38]. В этой связи системно организованные управленческие решения становятся одним из основных условий перехода региональных систем к устойчивому и инновационному развитию. Как показывает современный опыт, реализация принципов устойчивого пространственного развития напрямую зависит от степени регулируемости экономических процессов. Имеется в виду, что с изменением структуры и децентрализацией ресурсов государства, с отказом от централизованных схем управления в различных сферах хозяйственной деятельности значение прямых директивных указаний государства снижается, а диверсифицированное управление становится неотъемлемым признаком инновационного экономического и пространственного развития регионов.

Таким образом, с позиций современных представлений об устойчивом развитии регионов значимость планирования и регулирования в этих процессах, позволяющих осуществлять доступными средствами системное управление ими на любом уровне, возрастает [39]. В зависимости от изменений социально-экономической ситуации органы государственного (муниципального) управления проводят дифференцированную региональную политику, построенную на сочетании государственного регулирования и рыночного саморегулирования. Для этих целей используются специальные методы управления (регулирования) и формируются управленческие решения, реализующие принципы стимулирования и ограничения развития отдельных рыночных сегментов и территориально-пространственную активность в регионе. Благодаря данному пониманию регулирования развития региональных социально-экономических систем процесс формирования общества устойчивого развития становится более объемным и эффективным. Регулируемое развитие подразумевает такое функционирование системы государственного управления, которое позволяет обеспечи-

вать постоянный баланс управляющих воздействий. Государственное регулирование как система позволяет реализовывать задачи, сформулированные в рамках долгосрочного планирования, со смещением инструментов управления в сторону значимости функционально-пространственных и информационных аспектов.

Уточнение и усиление информационной основы региональной экономики отражает совершенствование принципов регулирующего подхода, вследствие которого информация и ее производные документы (включая документы планирования) перестают выполнять преимущественно сопроводительные, второстепенные, вспомогательные функции, становясь ведущими компонентами управления [32; 40]. В свою очередь, инновационный технологический комплекс управления (ИТКУ) формируется в полном соответствии с приоритетами региональной политики, включая и пространственный аспект, зависящими от политических акцентов государственной политики. На основании приоритетных принципов развития региональных систем определяются и корректируются способы взаимодействия государства и рынка. В этой связи к органам государственного и муниципального управления предъявляются новые требования, касающиеся системности, разрешения противоречий социально-экономических целей и приоритетов взаимодействия государственного и частного секторов, гармонизации общественных и частных интересов, выработки технологий, регулирующих степень участия сферы бизнеса в принятии общественно значимых пространственных решений [41]. Благодаря такой функциональной переориентации деятельности органов власти и управления совершенствуются механизмы управления в региональной экономике.

ИТКУ представляет собой алгоритмическую систему, сходную по строению с подобными системами в других сферах управленческой деятельности и отличающуюся в основном внутренним устройством системы, определяемым характерной спецификой объекта и предмета региональной экономики [42]. В логическом построении управляющего алгоритма процессов развития региональной системы участвуют следующие компоненты: система государственного и муниципального управления (органы управления), обуславливающая принципы отношений субъектов экономической деятельности в сфере регионального развития (субъект управления), региональная социально-экономическая система и ее пространственная организация (объект управления), информационно-управляющие системы регулирования, формирующие комплект документов управления. Информационная сущность управления процессами развития региональных систем вызывает необходимость постоянного совершенствования системы информационного обеспечения, что позволяет преодолеть несоответствия пространственной организации вновь образованных экономических объектов по регулируемым (функциональным, планировочным, пространственным) показателям, с тем чтобы войти им в планируемую региональную систему с минимальными потерями. Посредством системы информационного обеспечения и формирования определенного набора показателей, отражающих рамки предельных состояний таких объектов недвижимости, необходимых и допустимых его изменений, субъектам экономической деятельности обеспечиваются условия разработки документов, реализующих себя в результирующей документации (индивидуальный правовой акт правообладателя недвижимости). Выбор субъектами деятельности оптимального проектного и управленческого решения заключается в формальном соответствии конкретного экономического объекта заданным критериям пространственного развития региональной системы. Наличие подобных рамок деятельности повышает управляемость процессов развития, они приобретают адаптационные возможности для отражения в форме и содержании с учетом влияния изменяющихся внешних факторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия: монография / Под ред. А. Н. Шохина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 349 с.

2. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и методологии // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 9. С. 41—50.

3. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России / Р. М. Нижегородцев и др.; под ред. Р. М. Нижегородцева, С. М. Никитенко, Е. В. Гоосен. Кемерово: ООО «Сибирская издательская группа», 2012. 482 с.

4. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики: монография / Под ред. А. Г. Зельднера, И. И. Смотрицкой. М.: ИЭ РАН, 2012. С. 212.

5. Сазонов В. Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты / Кафедра административного и финансового права Российского университета дружбы народов / Предисл. д-ра юрид. наук, проф. А. Б. Зеленцова. М., 2012. 492 с.

6. Абдрахманов А. И. Институциональная среда и особенности развития государственно-частного партнерства на Западе: пример для российского опыта // Вестник РУДН. Сер. «Политология». 2012. № 4. С. 95—104.

7. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства // Государственная власть и местное самоуправление. 2009. № 2. С. 35—42 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ppprussia.ru/analytics/40-ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opytispolzovaniya.html (дата обращения: 25.06.2010).

8. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства: аналитическая записка Правового управления Аппарата Государственной Думы РФ [Электронный ресурс]. URL: http://wbase.duma.gov.ru:8080law?d&nd=981605628&mark=r981605004 (дата обращения: 25.06.2010).

9. Варнавский В. Г. Зарубежный опыт долгосрочного планирования развития инфраструктуры на примере Великобритании // Международное сотрудничество: транспортные коридоры. 2011. № 9. С. 357—360.

10. Лихачев В., Азанов М. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или Как реализовать ГЧП в России // Государственно-частное партнерство в зарубежных странах, или Как реализовать ГЧП в России / Под ред. И. Н. Сосна. М.: Финансы, экономика, безопасность, 2009. 129 с.

11. Кузнецов И. В. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства (США, Европа, Канада) // Эконо-

мические науки. Мировая экономика и международные экономические отношения. 2012. № 8 (93). С. 196—201.

12. Фливбьорг Б., Брузелиус Н., Ротенгаттер В. Мегапроекты: история недостроев, перерасходов и прочих рисков строительства / Пер. с англ. М.: Вершина, 2005. 224 с.

13. Мочальников В. Н. Государственно-частное партнерство как инструмент развития транспортной инфраструктуры России // Институты и механизмы государственного регулирования экономики: сб. М.: ИЭ РАН, 2012. С. 125—138.

14. Мартышко И. А. Опыт реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства на примере г. Санкт-Петербурга // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы: сб. / Под общ. ред. А. А. Зверева / Комитет Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству ФС РФ; Европейский банк реконструкции и развития. М., 2009. С. 133—137.

15. Грибовский А. В. Государственно-частное партнерство как инструмент стимулирования инновационной деятельности в научно-технической сфере Российской Федерации // Наука, инновации, образование. Альманах. Вып. 11. М., 2012. С. 90—110.

16. Інструменти регіонального розвитку в Україні: навч. посіб. / О. В. Берданова та ін.; за ред. В. М. Вакуленка, О. В. Берданової. К.: НАДУ, 2013. 286 с.

17. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. 140 с.

18. Матвиевская Э. Д. Развитие отношений государственно-частного партнерства в бывших социалистических странах — членах ЕС // Институты и механизмы государственного регулирования экономики: сб. М.: ИЭ РАН, 2012. С. 239—246.

19. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2006. № 7. С. 41—50.

20. Ломовцева О. Н. Использование механизмов государственно-частного партнерства в региональном развитии // Научные ведомости. 2009. № 1 (56). С. 189—193.

21. Маннапов Р. Г., Ахтариева Л. Г. Современное развитие системы управления регионом: методология, инструментарий, механизмы. Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2010. 221 с.

22. Масленников А. Государственно-частное партнерство: региональный аспект // Экономист. 2008. № 9. С. 78—79.

23. Козлова С. В. Роль государства в современной системе управления земельными отношениями // Институты и механизмы государственного регулирования экономики: сб. М.: ИЭ РАН, 2012. С. 149—168.

24. Кабанов В. Н. Долгосрочная финансовая политика. М.: Высшая школа, 2010. 301 с.

25. Зубаревич Н. В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010. 160 с.

26. Корсунский Б. Л., Леонов С. Н. Депрессивный регион в переходной экономике. Владивосток: Дальнаука, 1999. 113 с.

27. Фатеев В. С. Публично-частное партнерство: исторические корни, сущность, основные характеристики на современном этапе развития // Мат. докл. Междунар. науч.-практ. конф. «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: устойчивость, развитие и инновации» / УО «ВГТУ». Витебск, 2012. С. 88—93.

28. Большая Москва — Большой Париж: современные агломерации и государственно-частное партнерство: сб. стат. и аналит. мат. М.: Франко-итальянская торгово-промышленная палата, 2012. 125 с.

29. Баженов В. В. Использование механизмов государственно-частного партнерства как катализатора антикризисного потенциала развития инфраструктуры // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы: сб. / Под общ. ред. А. А. Зверева / Комитет Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству ФС РФ; Европейский банк реконструкции и развития. М., 2009. С. 24—31.

30. Максимов В. В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре. Критерии оценки концессионных конкурсов. М.: Альпина Паблишер, 2010. 178 с.

31. Судариков А. Л. Государственно-частное партнерство при реализации государственной инновационной политики // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы: сб. / Под общ. ред. А. А. Зверева / Комитет Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству ФС РФ; Европейский банк реконструкции и развития. М., 2009. С. 82—86.

32. Юшкова Н. Г. Формирование модели градостроительного регулирования развития территории региона на основе государственно-частного партнерства // Интернет-Вестник ВолгГАСУ. Политематическая серия. 2010. Вып. 1 (10) [Электронный ресурс]. URL: www.vestnik.vgasu.ru, (дата обращения: 20.04.2014).

33. Зельднер А. Г. Макроэкономические факторы эффективного государственного регулирования экономики // Институты и механизмы государственного регулирования экономики: сб. М.: ИЭ РАН, 2012. С. 9—21.

34. Модернизационно-инновационные процессы в социально-экономическом развитии регионов и городов: кол. монография, приуроченная к 20-летию кафедры региональной и муниципальной экономики. Кн. 1 / Отв. за вып. В. П. Иваницкий, Е. П. Дятел; науч. ред. Е. Г. Анимица; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013. 474 с.

35. Унтура Г. А. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: региональный аспект // Регион: экономика и социология. 2005. № 1. С. 153—170.

36. Семенов В. Т., Штомпель Н. Э. Формирование устойчивого развития мегаполисов. Урбанистические аспекты: монография. Харьков: ЦНИТ ХНАГХ, 2009. 340 с.

37. Юшкова Н. Г. Технологии управления в процессах градостроительного развития региона: современный опыт, тенденции, модели // «Наука и образование: архитектура, градостроительство и строительство»: междунар. науч.-практ. конф. 6—10 сентября 2010 года. Волгоград / Волгогр. гос. архит.-строит. ун-т. С. 193—200.

38. Морозова Н. И. Перспективы участия частного сектора в решении социально-экономических задач на государственном и муниципальном уровнях // Современная экономика. Проблемы и решения. 2013. № 9 (45). С. 21—28.

39. Лимонов Л. Э. Крупный город. Регулирование территориального развития и инвестиционные стратегии. СПб: Наука, 2004. 270 с.

40. Кабанов В. Н. Оценка эффективности местного самоуправления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2. С. 123—132.

41. Юшкова Н. Г. Проблемы управления градостроительными процессами: взаимодействие государства и рынка // ACADEMIA. Архитектура и строительство. М., 2010. С. 66—69.

42. Юшкова Н. Г., Донцов Д. Г. Формирование организационно-технологических основ современного градостроительства // Вестн. ВолгГАСУ. Сер. «Строительство и архитектура». 2009. Вып. 16 (36). С. 193—200.

REFERENCES

1. Business and power in Russia: theory and practice of interaction: monograph / Edited by A.N. Shokhin; National research university Higher school of economics. M.: Publishing house of the Higher school of economics, 2011. 349 p.

2. Varnavsky V. Public-private partnership: some issues of theory and methodology // World economics and international relations. 2011. № 9. P. 41–50.

3. Public-private partnership in the innovation sphere: world experience and prospects of Russia / R. M. Nizhegorostaev et al.; edited by R. M. Nizhegorodtsev, S. M. Nikitenko, E. V. Goosen. Kemerovo: Siberian publishing group LLC, 2012. 482 p.

4. Public-private partnership in the conditions of economic innovation development: monograph Edited by A. G. Zeldner, I.I. Smotritskaya. M.: IE RAN, 2012. P. 212.

5. Sazonov V. E. Public-private partnership: civil-legal, administration-legal and financial-legal aspects / Department of administration and financial law of the Russian university of people's friendship / Introduction by the doctor of law, professor A.B. Zelentsov. M., 2012. 492 p.

6. Abdrakhmanov A. I. Institutional environment and peculiarities of the public-private partnership in the West: example for Russian experience // Bulletin of RUDN. Series Politology. 2012. № 4. P. 95–104.

7. Airapetyan M.S. Foreign experience of application of the public-private partnership // State power and local self-government. 2009. № 2. P. 35–42 [Electronic resource]. URL: http://www.ppprussia.ru/analytics/40-ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opytispolzovaniya.html (date of viewing: 25.06.2010).

8. Airapetyan M. S. Foreign experience of the public-private partnership; analytical note of the Legal department of the RF State Duma Administration [Electronic resource]. URL: http://wbase.duma.gov.ru:8080law?d&nd=981605628&mark=r981605004 (date of viewing: 25.06.2010).

9. Varnavsky V. G. Foreign experience of the long-term planning of infrastructure development on the example of Great Britain // International cooperation: transportation ways. 2011. № 9. P. 357–360.

10. Likhachev V., Azanov M. Practical analysis of modern tools of public-private partnership in foreign countries, or the ways of PPP implementation in Russia // Public-private partnership in foreign countries, or the ways of PPP implementation in Russia / Edited by I.N. Sosna. M.: Finances, economics, safety. 2009. 129 p.

11. Kuznetsov I. V. Foreign experience of the public-private partnership (USA, Europe, Canada) // Economic sciences. World economics and international economic relations. 2012. № 8 (93). P. 196–201.

12. Flivbyorg B., Bruselius N., Rotengartter V. Mega-projects: history of unfinished construction, over-expenditure and other risks of construction / translation from English. M.: Vershina, 2005. 224 p.

13. Mochalnikov V. N. Private-public partnership as the tool of development of transportation infrastructure in Russia // Institutions and mechanisms of the state regulation of economics: collection. M.: IE RAN, 2012. P. 125–138.

14. Martyshko I. A. Experience of implementation of investment projects on the principles of the public-private partnership on the example of Saint Petersburg // Public-private partnership. Ways of improvement of the legal basis: collection // Edited by A.A. Zverev / Committee of the State Duma on economic policy and entrepreneurship of the RF FC; European bank for reconstruction and development. M., 2009. P. 133–137.

15. Gribovsky A. V. Public-private partnership as the tool of stimulation of innovation activity in the Russian Federation // Science, innovations, education. Issue 11. M., 2012. P. 90–110.

16. Інструменти регіонального розвитку в Україні: навч. посіб. / О. В. Берданова та ін.; за ред. В. М. Вакуленка, О. В. Берданової. К.: НАДУ, 2013. 286 с.

17. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. 140 с.

18. Matvievskaya E. D. development of public-private partnership in the former socialist countries – members of EC // Institutions and mechanisms if state regulation of economics: collection. M.: IE RAN, 2012. P. 239–246.

19. Vilisov M. V. Public-private partnership: political-legal aspect // Power. 2006. № 7. P. 41–50.

20. Lomotseva O.N. Use of the mechanisms of public-private partnership in regional development // Scientific bulletin. 2009. № 1 (56). P. 189–193.

21. Mannapov R.G., Akhtarieva L.G. Modern development of the region development sustem: methodology, tools, mechanisms. Ufa: Ufa state academy of economics and service, 2010. 221 p.

22. Maslennikov A. Public-private partnership: regional aspect // Economist. 2008. № .9. P. 78–79.

23. Kozlov S. V. Role of the state in the modern system of land relations // Institutions and mechanisms of the state regulation of economics: collection. M.: IE RAN, 2012. S. 149–168.

24. Kabanov V. N. Long-term financial policy. M.: Higher school, 2010. 301 p.

25. Zubarevitch N. V. Regions of Russia: inequality, crisis, modernization. M.: Independent institution of social policy, 2010. 160 p.

26. Korsunsky B. L., Leonov S. N. Depressed region in transition economics. Vladivistok: Dalnauka. 1999. 113 p.

27. Fateyev V. S. Public-private partnership: historical background, essence, main properties at the modern stage of development // Materials of the reports of the International scientific-practical conference Social-economic development of companies and regions of Belarus: stability, development and innovations / UO VGTU. Vitebsk, 2012. P. 88–93.

28. Large Moscow – Large Paris: modern agglomerations and the public-private partnership: collection of articles and analytical materials. M.: French-Italian chamber of commerce and industry, 2012. 125 p.

29. Bazhenov V. V. Use of the public-private partnership as the catalyst of anti-crisis potential of infrastructure development // Public-private partnership. Ways of the legal basis improvement: collection / Edited by A. A. Zverev / Committee of the State Duma on economic policy and entrepreneurship of the RF FC; European bank for reconstruction and development. M., 2009. P. 24–31.

30. Maksimov V. V. Public-private partnership in transport infrastructure. Criteria of evaluation of concession biddings. M.: Alpine-Publisher, 2010. 178 p.

31. Sudarikov A. L. Public-private partnership in the process of implementation of the state innovation policy // Public-private partnership . Ways of the legal basis improvement: collection / Edited by A.A. Zverev / Committee of the State Duma on economic policy and entrepreneurship of the RF FC; European bank for reconstruction and development. M., 2009. P. 82–86.

32. Yushkova N.G. Formation of the model of the urban planning regulation of the region development on the basis of public-private partnership // Internet-Bulletin of VolDDADU. Poly-subject series. 2010. Issue 1 (10) [Electronic resource]. URL: www. vestnik.vgasu.ru. (data of viewing: 20.04.2014)

33. Zeldner A. G. Macroeconomic factors of effective state regulation of economics // Institutions and mechanisms of the state regulation of economics: collection. M.: IE RAN, 2012. P. 9–21.

34. Modernization-innovation processes in socio-economic development of the regions and cities: team monograph attached to 20-th anniversary of the department of regional and municipal economics. Book 1 / Editor-in-chief V.P. Ivanitsky, E. P. Dyatel; scientific editor E. G. Animitsa; Mi nistry of education and science of the RF, Ural state economic university. Ekaterinburg: Publishing house of Ural state economic university, 2013. 474 p.

35. Untura G. A. Public-private partnership in innovations: regional aspect // Region: economics and sociology. 2005. № 1. P. 153—170.

36. Semenov V. T., Shtompel N.E. Formation of stable development of mega-polices. Urban aspects: monograph. Kharkov: TsNIT KhNAGKh, 2009. 340 p.

37. Yushkova N. G. Management technologies in the process of the urban development of the region: experience, trends. Models // Science and education: architecture, urban planning and construction: international scientific-practical conference on September 6-10, 2010. Volgograd / Volgograd university of architecture and civil engineering. P. 193–200.

38. Morozova N. I. Prospects of private business participation in resolution of socio-economic issues at the state and municipal levels // Modern economics. Issues and solutions. 2013. № 9 (45). P. 21–28.

39. Limonov L. E. Large city. Regulation of the regional development and investment strategies. SPb: Nauka, 2004. 270 p.

40. Kabanov V. N. Evaluation of the local self-government effectiveness // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2. P. 123-132.

41. Yushkova N. G. Issues of management of the urban planning processes: interaction of state and market // ACADEMIA. Architecture and construction. M., 2010. P. 66–69.

42. Yushkova N. G., Dontsov D. G. Formation of organizational-technological fundamentals of modern urban planning // Bulletin of VolgSADU. Series Construction and architecture. 2009. Issue 16 (36). P. 193–200.

УДК 336.02
ББК 65.261.41-18

Novikov Vadim Vladimirovich,
co-founder of «Grand» LLC,
deputy director of «Grand» LLC,
Volgograd,
e-mail: vnovikov12@yandex.ru

Новиков Вадим Владимирович,
соучредитель ООО «Гранд»,
заместитель директора ООО «Гранд»,
г. Волгоград,
e-mail: vnovikov12@yandex.ru

СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ В БЮДЖЕТ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE WAY TO INCREASE THE BUDGET REVENUES BY REDUCING TAXES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

Предложена гибкая налоговая система, в которой снижение налоговой нагрузки для промышленных предприятий напрямую связано с увеличением доли реинвестированной прибыли. Уменьшение налогового бремени осуществляется за счет снижения ставок налога на прибыль на 4,5 пункта. С помощью методики расчета добавленной стоимости проведено исследование бюджетной эффективности предлагаемой налоговой системы. Доказано, что при объеме реинвестирования прибыли 75% и выше новая налоговая система на второй год ее применения может быть эффективнее действующей системы налогообложения. При этом суммарная налоговая нагрузка на

организации промышленности снижается на 1 процентный пункт. Предлагаемая система налогообложения рекомендуется для рассмотрения региональным парламентам субъектов РФ.

A flexible taxation system has been proposed, in which reduction of the tax burden on industrial enterprises is directly connected with an increase of the share of reinvested profit. Reduction of the tax burden is done by decreasing the rates of profit tax for 4.5 points. Using the method of the added value calculation, the budgetary efficiency of the proposed tax system has been examined. It has been proven that at the volume of reinvested profit of 75% and more, the new tax system can be more effective than the current tax system in the second year of its application. While the total tax load on industrial companies is reduced by 1 percentage point. The proposed system of taxation is recommended for consideration by the regional parliaments of the entities of the Russian Federation.

Ключевые слова: рост ВВП, реинвестиции, ставки налога на прибыль, региональное налоговое законодательство, бюджетная эффективность, добавленная стоимость, капиталоотдача, налоговая нагрузка, НДС, налог на имущество, инвестиционная привлекательность.

Keywords: GDP growth, reinvestment, profit tax rate, regional tax legislation, budgetary efficiency, added value, productivity of capital, tax burden, VAT, property tax, investment attractiveness.

По инициативе Правительства РФ за последние 13 лет были снижены ставки основных налогов и внедрены мероприятия по повышению эффективности налоговой системы. Главной целью снижения налоговой нагрузки было повышение инвестиционной привлекательности РФ [1].

Однако, по мнению «Деловой России», необходимо дополнительно снизить ставки НДС и налога на прибыль до 15%. Согласно расчетам «ДР», это якобы принесет в казну РФ дополнительно 1 трлн руб. за счет выхода бизнеса из тени. Но формула «ДР» может не сработать, потому что по статистике до 70% бизнесменов инвестируют большую часть прибыли в недвижимость, оффшоры и т. д. Следует подчеркнуть, что простое снижение налоговой нагрузки (без дополнительных обременяющих условий) лишь косвенно стимулирует объем реинвестиций прибыли в производство. При этом численные расчеты для среднестатистического промышленного предприятия показывают, что простое снижение налоговой нагрузки в условиях Налогового кодекса РФ уменьшает налоговые отчисления в бюджет.

В работе [2] предлагается дополнительно снизить налоговую нагрузку на все виды инновационной и высокотехнологической деятельности, внедрить меры, стимулирующие модернизацию предприятий. В Китае, демонстрирующем рекордные темпы роста ВВП, в соответствии с Законом КНР от 16.03.2007 года «О налоге на прибыль предприятий» основная ставка налога на прибыль (25%) выше, чем в РФ. Но для предприятий новых и высоких технологий принята пониженная ставка в размере 15%, а для организаций, реинвестирующих прибыль, установлены дополнительные преференции.

В работах [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9] выполнен анализ законодательных возможностей субъектов РФ в решении задачи увеличения роста ВВП, и на основе анализа в рамках действующего Налогового кодекса РФ в статье [5] сформулированы три предложения, позволяющие одновременно снизить налоговую нагрузку на товаропроизводителей и увеличить доходы в бюджет. Ноу-хау предложений в сравнении с простым снижением налоговых ставок заключается в дополнительных обременяющих условиях.

Суть предлагаемых законодательных инициатив.

Предложение 1. За каждый процент прироста налоговой базы по налогу на прибыль ставка налога снижается на 0,1%. При этом ставка налога не может быть ниже 13,5%. Алгоритм снижения ставки налога не только стимулирует рост налоговой базы, но и не позволяет недобросовестным налогоплательщикам искусственно завышать налоговую базу с целью снижения налоговых отчислений в бюджет [3; 4; 5; 7]. Предложение 1 разработано автором еще в 1994 году и было внедрено в налоговое законодательство Волгоградской области [3; 10] для всех категорий налогоплательщиков. В настоящее время предложение 1 используется в Законе Волгоградской области № 352-ОД «О ставках налога на прибыль организаций» для организаций, заключивших инвестиционный договор с администрацией Волгоградской области [11].

Предложение 2. Ставка налога на прибыль устанавливается в размере 13,5% при условии реинвестирования 90% прибыли.

Предложение 3 суммирует обременяющие условия предложений 1 и 2.

Примечание.

Указанное выше предельное значение пониженной налоговой ставки в 13,5% определено Налоговым кодексом РФ.

Аналитические расчеты показывают, что по сравнению с простым снижением ставок налогов без дополнительных обременяющих условий предложение 1 обеспечивает относительный прирост доходов в бюджет [7]. Однако вопрос об абсолютном, то есть максимально возможном, увеличении доходов в бюджет по сравнению с постоянными (максимальными) ставками налога в работах [3; 4; 5; 6; 7] не рассматривался.

Для ответа на данный вопрос можно использовать различные методики расчета налоговой нагрузки и добавленной стоимости, которые отличаются используемым набором налогов и взносов, а также базисным показателем, с которым происходит сравнение расчетных показателей налоговой нагрузки [12].

В настоящей работе была использована разработанная сотрудником КСП Волгограда Н. В. Самариным обобщенная методика расчета добавленной стоимости виртуального территориально интегрированного хозяйствующего субъекта Волгограда, которая основана на обработке показателей финансового баланса Волгограда, показателей социально-экономического развития Волгограда 2006, 2007 и 2008 годов, показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних предприятий Волгограда.

С помощью данной методики проведена оценка влияния снижения ставки налога на прибыль на основные показатели финансово-хозяйственной деятельности виртуального хозяйствующего субъекта Волгограда для предложения 2 с индексом инфляции 10%.

Методика добавленной стоимости формировалась в разрезе следующих ее составляющих: фонд оплаты труда (ФОТ — 35%), амортизация (10,5%), налоги (36,18%), валовая (22,9%) и чистая (18,32%) прибыль, доля чистой прибыли, отчисляемой на расширение производства или на инве-

стиции в основной капитал, за счет чего и обеспечиваются темпы роста как объемов производства, так и добавленной стоимости продукции. В состав налогов включены следующие основные налоги, характерные для производственного предприятия: налог на имущество, единый социальный налог (ЕСН), налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль. Сумма составляющих добавленной стоимости (ФОТ, амортизация, налоги, чистая прибыль) равна 100%. Подобное построение модели исследования объясняется открывающейся при этом возможностью достаточно корректного сопоставления такого интегрального микроэкономического показателя, как добавленная стоимость продукции предприятия, с одним из основных макроэкономических показателей — объемом валового внутреннего продукта в стоимостном выражении.

В качестве базового варианта 1 принят вариант с максимальной (постоянной) ставкой налога на прибыль 20%, капиталоотдачей 0,7 и объемом реинвестирования прибыли 50%. (По оценкам экспертов, объем реинвестирования в среднем составляет менее 50%. Таким образом, 50% идет в запас расчета.) Удельные составляющие налогов: на имущество — 3,1%; НДС — 18%; ЕСН — 10,5%; на прибыль — 4,58%.

Удельная составляющая налога на имущество 3,1% в добавленной стоимости и усредненный показатель капиталоотдачи 0,7 определены на основе статистических данных финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних предприятий Волгограда за 2006—2008 годы. Удельная составляющая ЕСН (10,5%) равна произведению абсолютной ставки ЕСН (30%) и ФОТ (35%). Удельная составляющая налога на прибыль (НП1 = 4,58%) принимается равной произведению валовой прибыли (22,9%) и абсолютной ставки налога на прибыль (20%).

Предполагая расходование чистой прибыли (18,32%) в последующем финансовом периоде, произведем ее дисконтирование на величину инфляционной составляющей (порядка 10%), при этом получаем:

18,32 коп. / 1,1 = 16,65 коп.

Темп прироста добавленной стоимости равен произведению объема реинвестированной прибыли и капиталоотдачи, которую можно определить как отношение величины добавленной стоимости к стоимости амортизируемого оборудования.

Учитывая реализацию наиболее вероятного сценария, при котором на расширение производства и инвестиции будет использовано около 50% дисконтированной чистой прибыли при среднем значении капиталоотдачи 0,7, получаем, что темп прироста добавленной стоимости продукции составляет:

16,65 × 0,5 × 0,7 = 5,83 коп. на 1 руб. добавленной стоимости.

Сумма ставок трех налогов (НДС, ЕСН и налога на прибыль) для варианта 1 составляет:

Н1 = 18% + 10,5% + 4,58% = 33,08%.

В вариантах 2, 3, 4 ставка налога на прибыль уменьшена на 4,5 пункта, а объемы реинвестирования прибыли приняты 90, 75 и 50% соответственно. За счет уменьшения ставки налога на прибыль чистая прибыль составит 19,35%. Удельные составляющие налогов (в добавленной стоимости): на имущество — 3,1%, НДС — 18%, ЕСН — 10,5%, на прибыль НП2 = 3,55%. Темп прироста добавленной стоимости продукции составляет:

(19,35 / 1,1) × 0,9 × 0,7 = 11,08 коп. на 1 руб. добавленной стоимости (вариант 2);

(19,35 / 1,1) × 0,75 × 0,7 = 9,24 коп. на 1 руб. добавленной стоимости (вариант 3);

(19,35 / 1,1) × 0,5 × 0,7 = 6,16 коп. на 1 руб. добавленной стоимости (вариант 4).

Сумма ставок трех налогов (НДС, ЕСН и налога на прибыль) для вариантов 2, 3, 4 составляет:

Н2 = 18% + 10,5% + 3,55% = 32,05%.

Результаты расчетов, проведенных с учетом инфляционной составляющей (10%), представлены в табл. 1—3.

Таблица 1

Индекс роста производства нарастающим итогом

Вариант	Годы, n					
	1	2	4	6	8	10
1 $(V1)^n$	1,058	1,119	1,25	1,40	1,57	1,76
2 $(V2)^n$	1,111	1,234	1,52	1,88	2,32	2,86
3 $(V3)^n$	1,092	1,193	1,42	1,70	2,03	2,42
4 $(V4)^n$	1,062	1,128	1,27	1,43	1,61	1,82

Примечание. Индекс роста объемов производства VN для варианта N (N = 1, 2,…) равен: VN = (1 + TN),

где TN — темп прироста добавленной стоимости для варианта N,

n — год.

Таблица 2

Платежи по НДС с учетом индекса роста, в %

Вариант	Годы, n					
	1	2	4	6	8	10
1 $(V1)^n \times 18\%$	19,04	20,14	22,5	25,2	28,26	31,68
2 $(V2)^n \times 18\%$	20,00	22,21	27,36	33,84	41,76	51,48
3 $(V3)^n \times 18\%$	19,66	21,47	25,56	30,60	36,54	43,56
4 $(V4)^n \times 18\%$	19,12	20,30	22,86	25,74	28,98	32,76

Из анализа полученных результатов (см. табл. 1) следует, что предложение 2 (см. варианты 2, 3) позволяет в 1,5—2 раза ускорить темпы прироста производства. Если в базовом варианте 1 удвоить объемы производства не удается даже за 10 лет, то вариант 2 позволяет увеличить объемы в два раза за 7 лет, вариант 3 — за 8 лет.

За счет ускоренного прироста производства предложение 2 позволяет нарастить темпы доходов в бюджет. Особенно быстро растет наиболее значимый для бюджета НДС. Из табл. 3 видно, что вариант 2 обеспечивает рост НДС через 10 лет в 2,6 раза, тогда как базовый вариант 1 дает рост НДС всего в 1,7 раза.

Таблица 3

Платежи по сумме трех налогов (НДС, ЕСН и налогу на прибыль) с учетом индекса роста, в %

Вариант	Годы, n					
	1	2	4	6	8	10
1 $(V1)^n \times Н1$	35,00	37,02	41,35	46,31	51,94	58,22
2 $(V2)^n \times Н2$	35,61	39,55	48,72	60,25	74,36	91,66
3 $(V3)^n \times Н2$	35,00	38,24	45,51	54,49	65,06	77,56
4 $(V4)^n \times Н2$	34,04	36,15	40,70	45,83	51,60	58,33

За счет ускоренного прироста производства растет не только НДС. В табл. 4 представлены платежи по сумме трех основных налогов (НДС, ЕСН и налога на прибыль). Предложение 2 обеспечивает увеличение доходов в бюджет по сравнению с базовым вариантом 1 (то есть по сравнению с максимальной ставкой налога на прибыль) при объемах реинвестирования прибыли 75% и выше (варианты 2, 3).

Вариант 4 с объемом реинвестирования прибыли 50%, по сути, есть вариант простого снижения ставки налога на

прибыль на 4,5 пункта по сравнению с базовым вариантом 1. Вариант 4 позволяет лишь незначительно увеличить темпы прироста производства. При этом из табл. 4 следует, что выравнивание платежей в бюджет по сумме трех налогов достигается только на десятый год.

Однако выравнивание доходов в бюджет по налогу на прибыль достигается не сразу: для варианта 2 только через 5 лет; для варианта 3 — через 8 лет. Это является недостатком предлагаемой налоговой схемы. Недостаток серьезный, но не критичный. Главное, что по сумме трех основных налогов достигается бюджетная эффективность. Выпадающие (из бюджета субъекта РФ) доходы по налогу на прибыль могут быть компенсированы из федерального бюджета за счет полученных дополнительных доходов.

Период выравнивания бюджетных поступлений при снижении ставки налога на прибыль для варианта N (N = 2, 3, 4) можно определить с помощью формулы:

$V1^n \times НП1 = VN^n \times НП2$,

где n — период выравнивания налоговых поступлений.

Отсюда период выравнивания поступлений (n) по налогу на прибыль (после осуществления операции логарифмирования) можно определить, исходя из следующего выражения:

$n = lg (НП1 / НП2) / lg (VN / V1)$,

где: $lg (НП1 / НП2) = 0,1106$;

$lg (V2 / V1) = 0,0212$;

$lg (V3 / V1) = 0,0137$;

$lg (V4 / V1) = 0,001639$.

В результате получим следующие периоды: n = 5,2 года (вар. 2); n = 8 лет (вар. 3); n = 67 лет (вар. 4).

Важно отметить, что при снижении ставки налога на прибыль на один абсолютный пункт период выравнивания по налогу на прибыль составит 1 год (при доле реинвестирования прибыли 90%) и менее 2 лет (при доле реинвестирования 75%).

Практический интерес представляет исследование влияния капиталоотдачи на бюджетную эффективность предложения 2. Для этого в базовом варианте 1 уменьшим показатель капиталоотдачи в 2 раза, то есть принимаем его 0,35 (вместо 0,7). В результате взамен базового варианта 1 получаем базовый вариант 5 с постоянной максимальной ставкой налога на прибыль 20% и объемом реинвестиции прибыли 50%. Удельные составляющие налогов: на имущество — 3,1%; НДС — 18%; ЕСН — 10,5%; на прибыль — 4,58%. Темп прироста добавленной стоимости продукции составляет:

$(18,32 / 1,1) \times 0,5 \times 0,35 = 2,91$ коп. на 1 руб. добавленной стоимости (вариант 5).

Сумма ставок трех налогов (НДС, ЕСН и налога на прибыль) для варианта 5 составляет:

$H1 = 18\% + 10,5\% + 4,58\% = 33,08\%$.

В варианте 6 ставка налога на прибыль уменьшена на 4,5 пункта, а объемы реинвестирования прибыли приняты 90%. За счет уменьшения ставки налога на прибыль чистая прибыль составит 19,35%. Удельные составляющие налогов: на имущество — 3,1%; НДС — 18%; ЕСН — 10,5%; на прибыль — 3,55%. Темп прироста добавленной стоимости продукции составляет:

$(19,35 / 1,1) \times 0,9 \times 0,35 = 5,54$ коп. на 1 руб. добавленной стоимости (вариант 6).

Сумма ставок трех налогов (НДС, ЕСН и налога на прибыль) для варианта 6 составляет:

$H2 = 18\% + 10,5\% + 3,55\% = 32,05\%$.

Результаты расчетов, проведенных с учетом инфляционной составляющей (10%), представлены в табл. 4 и 5.

Таблица 4

Индекс роста производства нарастающим итогом

Вариант	Годы, n					
	1	2	4	6	8	10
$5 (V5)^n$	1,029	1,059	1,12	1,19	1,26	1,33
$6 (V6)^n$	1,055	1,113	1,24	1,38	1,54	1,71

Таблица 5

Платежи по сумме трех налогов (НДС, ЕСН и налогу на прибыль) с учетом индекса роста, в %

Вариант	Годы, n					
	1	2	4	6	8	10
$5 (V5)^n \times H1$	34,04	35,03	37,05	39,37	41,68	44,00
$6 (V6)^n \times H2$	33,81	35,67	39,74	44,23	49,36	54,81

Из анализа результатов расчетов (см. табл. 5) следует, что капиталоотдача практически не влияет на бюджетную эффективность предложения 2. Для варианта 6 (ставка налога на прибыль уменьшена на 4,5 пункта) платежи по сумме трех налогов больше, чем аналогичные платежи для базового варианта 5 (максимальная ставка налога на прибыль 20%), начиная со второго года использования предлагаемой налоговой схемы.

Очевидно, что предложение 3 имеет по сравнению с предложением 2 еще большую бюджетную эффективность.

Вывод. Предложена новая система налогообложения организаций промышленности, в которой снижение налоговой нагрузки напрямую связано с увеличением доли реинвестированной прибыли. Выявлены граничные условия, при которых достигается абсолютная бюджетная эффективность предлагаемой налоговой системы. Получен новый научный результат: при объеме реинвестирования прибыли 75% и выше новая налоговая система на второй год ее применения по платежам в бюджет по сумме трех налогов (НДС, ЕСН и налогу на прибыль) эффективнее действующей системы налогообложения. При этом суммарная налоговая нагрузка на организации промышленности снижается на 1 процентный пункт за счет снижения ставки налога на прибыль на 4,5 пункта. Одновременно возникает возможность увеличения в 1,5 раза темпов прироста объемов производства. Предложенная система представляет для региональных парламентов определенный интерес и может быть реализована в законодательстве субъектов РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дворкович А. В. Налоговая реформа 2003—2005 // Экономика России — XXI век. 2003. № 13. С. 36—37.

2. Некипелов А. Д., Ивантер В. В., Глазьев С. Ю. Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. 2014. № 1. С. 3—31.

3. Кабанов В. А., Новиков В. В. Отказ от налога на прибавочный продукт как фактор подъема промышленного производства // Промышленность России. 1999. № 8 (28). С. 69—72.

4. Новиков В. В. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / ВолгГТУ. Волгоград: РПК «Политехник», 2003. 100 с.

5. Новиков В. В. Как пополнить российскую казну… (взгляд экспертов) // Деловая сеть Волгограда [Электронный ресурс]. URL: http://rv34.ru/mainnews/kak-popolnit-rosiiskuyu-kaznu-vzgljad-yekspertov.html (дата обращения: 17.01.2014).

6. Морозов А. Г., Новиков В. В., Семергей Л. В. Тайны забытых побед // Областные вести. 2012. № 23 (993). С. 14.

7. Новиков Вад. В., Новиков Вяч. В. Как повысить ВВП? // Известия ВолгГТУ: межвуз. сб. науч. ст. № 4 (131) / ВолгГТУ. Волгоград, 2014 (сер. «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 18.). С. 23—29.

8. Кабанов В. А. Можно ли изменить экономическую ситуацию в регионе: точка зрения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 23—28.

9. Лосева О. В. Пути увеличения налоговых доходов бюджета Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 180—184.

10. О налоговой системе на территории Волгоградской области: Закон Волгоградской области № 56-ОД от 16 апреля 1996 года (в ред. Закона Волгоградской области от 10 февраля 1997 года).

11. О ставках налога на прибыль организаций: Закон Волгоградской области № 352-ОД от 17 декабря 1999 года (в ред. Закона Волгоградской области от 29 ноября 2011 года № 2254-ОД).

12. Бутов Д. В. Налоговая нагрузка: расчет и законное снижение // Планово-экономический отдел. 2011. № 5. С. 15—18.

REFERENCES

1. Dvorkovich A. V. Tax reform of 2003–2005 // Russia's economics – XXI century. 2003. № 13. P. 36–37.

2. Nekipelov A. D., Ivanter V. V., Glazyev S. Yu. Policy of transition to an efficient economucs // The Economist. 2014. № 1. P. 3–37.

3. Kabanov V. A., Novikov V. V. Waiver of tax on surplus product as a factor of raising the industrial production // Russia Industry. 1999. No.8 (28). P. 69-72.

4. Novikov V. V. Innovation management: textbook / VSTU. Volgograd: PKK «Polytechnic», 2003. 100 p.

5. Novikov V. V. How to replenish the Russian treasury... (expert opinion) // Business Network of Volgograd [Electronic resource]. URL: http://rv34.ru/mainnews/kak-popolnit-rosiiskuyu-kaznu-vzgljad-yekspertov.html (date of viewing: 17.01.2014).

6. Morozov A. G., Novikov V. V., Semergey L. V. Secrets of forgotten victories // Regional news. 2012. № 23 (993). P. 14.

7. Novikov Vad.V., Novikov Vyach.V. How can the GDP be increased? // News of VSTU: Interuniversity collection of scientific articles № 4 (131) / VSTU. Volgograd, 2014 (ser. «Actual problems of reforming the Russian economics (theory, practice, perspective)», issue 18.). P. 23–29.

8. Kabanov V. A. Possibility to modify the economic situation in the region: point of view // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012 № 2 (19). P. 23–28.

9. Loseva O.V. Ways of increasing tax earnings of the budget of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 180–184.

10. On the tax system in Volgograd region: Law of Volgograd region No.56-OD dated April 16, 1996 (revision of the Law of Volgograd region as of 10.02.1997).

11. On tax rates on companies' profit: Law of Volgograd region dated 17 December, 1999 No.352-OD (revision of the Law of Volgograd region as of 29.11.2011 № 2254-OD).

12. Butov A. I. Tax burden: calculation and legitimate reduction // The Economic Planning Department. 2011. № 5. P. 15–18.

УДК 336.77.067:338.43
ББК 65.262.22:65.32

Zvonorenko Anastasiya Sergeevna,
senior lecturer of the department
of financial management and banking
of Rostov State Economic University
(branch establishment),
Volgodonsk,
e-mail: zvonorenko@mail.ru

Звоноренко Анастасия Сергеевна,
ст. преподаватель кафедры
финансового менеджмента и банковского дела
Ростовского государственного
экономического университета
(филиал в г. Волгодонске),
г. Волгодонск,
e-mail: zvonorenko@mail.ru

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ

BANK CREDITING OF AGRICULTURAL PRODUCERS AS THE TOOL OF INCREASING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURE IN THE COUNTRY

В статье рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются российские банки, предоставляя кредиты сельхозпроизводителям. Высокие риски кредитования аграриев, обусловленные непрозрачностью сельскохозяйственной отрасли, являются основным фактором, не позволяющим коммерческим банкам развивать кредитование сельского хозяйства в нашей стране. Отмечается необходимость поддержки государства в создании условий разви-

тия, как для фермеров, так и для инфраструктуры АПК, что в целом обеспечит плавный переход к стабильно развивающемуся сельскохозяйственному финансовому рынку. Проводится анализ положительного мирового опыта и предлагается подход к применению инновационных методов кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях России.

The problems faced by the Russian banks providing loans to agricultural producers are examined in the article. High risks of farmers crediting due to the opacity of the agricultural sector are the main factor that does not allow the commercial banks to develop agriculture crediting in our country. The necessity of the state support in establishing conditions of development for both farmers and agribusiness infrastructure is underlined, which will provide a smooth transition to a the stable developing agricultural financial market. Analysis of the positive world experience is performed; and the approach to application of the innovation methods of agricultural producers crediting in the modern conditions is proposed.

Ключевые слова: кредитование сельхозпроизводства, кредитный риск, кредитный портфель, управление рисками, банк, информационные технологии, страхование, гарантийные фонды, секьюритизация кредитного портфеля, сельское хозяйство.

Keywords: agricultural lending, credit risk, loan portfolio, risk management, bank, information technologies, insurance, guarantee fund, securitization of loan portfolio, agriculture.

В сельском хозяйстве банк учитывает не только традиционные для финансового сектора риски, но и ряд довольно специфичных, таких как: сезонность, которая создает сложности в управлении ликвидностью; влияние колебаний мировых цен на товарную продукцию, а также неуправляемые риски — политически мотивированные рыночные интервенции, в частности регулирование цен, контроль за банковскими ставками, пролонгация кредитов или списание плохих долгов. Неконтролируемые фермером факторы, влияющие на урожай и цены, не позволяют говорить о стабильности агробизнеса и прогнозировать его экономические результаты. Фермер может иметь хорошую деловую репутацию, быть ответственным и эффективным менеджером, выработавшим стабильные каналы сбыта, и хорошую страховую практику, но концентрация негативных природных и рыночных явлений способна привести его усилия и бизнес к дефолту. Не учитывать такие факторы банки не могут, а недостаточно ликвидное обеспечение фермеров показывает, что кредитование банковским сектором сельхозпроизводителей является слишком рискованным.

В связи с этим кредитные институты не столь активны при кредитовании сельхозтоваропроизводителей. Для большинства кредитных институтов отрасль АПК заведомо является инвестиционно непривлекательной [1, с. 198]. Причина не только во внешних факторах. Эффективно управлять кредитными продуктами банкам не позволяют их внутренние проблемы. Процесс управления кредитными рисками банками понимается как управление транзакциями, то есть, выбирая и оценивая качество каждого заемщика, они обеспечивают качество всего кредитного портфеля. Но при кредитовании сельского хозяйства, где концентрация рисков высокая, этот подход не работает. При этом кредиты могут быть дефолтными из-за воздействия многих факторов одновременно. Банки должны активно управлять портфелем в АПК в целях минимизации рисков без создания дополнительных резервов, но они в подавляющем большинстве не понимают бизнеса фермеров и не знают, как это делать. Сельскому хозяйству присуща информационная асимметрия, основной причиной которой является недостаточно развитая филиальная сеть в целевых регионах, а самое главное — высокая стоимость предоставления банковских услуг.

Многие правительственные и международные организации, пытаясь решить проблему кредитования сельхозтоваропроизводителей, применяли новые подходы и концепции еще с 1980-х годов (групповая ответственность по кредиту, комплексное кредитование села, микрострахование). Но чрезмерное фокусирование на процессе кредитования и субсидирования, с одной стороны, и допущенные при этом системно плохое администрирование и слабый мониторинг продовольственных рынков стали причиной неудач и срыва этих инициатив. Все это убедило лишний раз коммерческие банки в бесперспективности кредитования представителей агробизнеса на коммерческой основе. Выработав представление, что сельское хозяйство — это не бизнес, а социальная проблема (а если и бизнес, то низкорентабельный и ненадежный), банки продолжили акцентировать свое внимание на более прибыльных и менее рискованных секторах экономики.

Кредитование сельхозпроизводителей в мировой практике нередко осуществляется через государственные банки. Россия тоже не исключение. У государственных банков проявляется следующая особенность: они пассивны во внедрении инноваций, бюрократичны, слабы в обслуживании клиентов, у них отсутствует острая мотивация для модернизации подхода к кредитованию, так как кредитные риски на себя берет государство, которое играет при этом излишне активную роль в управлении сельскохозяйственным рынком.

Правительство вынуждено прибегать к товарным и закупочным интервенциям для создания стабильности на внутреннем рынке зерна. Причины этих действий — неспособность фермеров покрыть издержки производства из-за плохой конъюнктуры продаж, а также динамично растущие цены, которые ложатся бременем на потребителя. В первом случае причиной плохой платежеспособности фермеров является сама конъюнктура; во втором ее ухудшает правительство своим влиянием, а в конечном итоге все это отражается на банках, которые вынуждены пролонгировать кредиты, в том числе необеспеченные.

Рассматривая деньги как ресурс, который необходим для производства товаров, в некоторых странах, таких как Австралия и Новая Зеландия, правительства также способствовали кредитованию сельхозпроизводителей через государственные банки. Приоритетом в обеспечении продовольственной безопасности страны как цели был доступ к финансированию сельхозпроизводителям, нередко не способным выплачивать в срок и в полном объеме. Государственные банки, кредитующие сельхозпроизводителей, нередко страдали от плохого менеджмента и коррупции, их финансовое состояние было второстепенным вопросом. Низкие процентные ставки не покрывали операционных издержек банков, потери по кредитному портфелю подрывали финансовую устойчивость кредитных институтов, в результате чего они становились банкротами. К тому же культуру платежей сельхозпроизводителей ослабляли списания долгов и пролонгация кредитов.

В 1990-е правительства некоторых стран Африки и Латинской Америки, решив либерализовать финансовые рынки, закрыли (реформировали) государственные банки поддержки аграрного сектора и полностью отказались от субсидирования сельхозпроизводства. Такая инициатива была подкреплена уверенностью, что производство товарной продукция сельского хозяйства может быть прибыльным и стабильным, а его кредитование необходимо осуществлять с помощью современных финансовых инструментов. Таким образом, постепенно начала формироваться новая парадигма финансирования сельхозпроизводителей: государство, фокусируясь главным образом на стабильности финансовой системы, стремилось к созданию прозрачных финансовых рынков. Банки начали осваивать новый рынок сельхозкредитов, преследуя возможность увеличения доходности операций, а не высокую социальную миссию. Им пришлось изменить кредитные политики и процессы, обучить специалистов агробизнесу, внедрить современные ИТ-системы для управления качеством портфеля и контроля за предельными концентрациями риска.

В 2000-е годы были разработаны новаторские подходы в кредитовании сельхозпроизводства — банковские продукты, основанные на глубоком понимании АПК. Стало возможным быть успешным на этом сложном рынке, перейти от минимизации кредитных рисков к управлению ими, выбирая клиентов, применяя инструменты, ориентированные на сельское хозяйство, помогающие усовершенствовать кредитный процесс. Мониторинг портфеля для раннего определения возможных проблем сельхозпроизводителей в целях предупреждения убытков здесь является критичным аспектом. Часто разница между прибыльными и убыточными портфелями банков — результат проактивных решений кредитных организаций.

Сегодня в мировой банковской практике кредитования сельхозпроизводителя адаптировано множество стратегий по уменьшению и поглощению рисков кредитного дефолта, которые можно разделить по двум направлениям: оценка вероятности платежа и кредитование под залог ликвидных активов. Первый подход основывается на анализе способности заемщика погасить кредит, используя экспертные системы и статистические модели. Поскольку многие клиенты-сельхозпроизводители не обладают ликвидным обеспечением или банки не устраивают процедуры его реализации, то в ходе кредитного процесса больше внимания уделяется сбору и обработке информации для расчета вероятности дефолта по кредиту. Можно выделить четыре наиболее важных элемента в рамках первого подхода к управлению рисками.

1. Развитие компетенции банка. Слабым местом в развитии экосистемы прагматичного кредитования АПК является неумение банков адекватно выявлять риски и управлять ими. Здесь нужны специальные знания, скоринговые модели, практики по мониторингу портфеля. Редки банковские специалисты с опытом кредитования сельхозпроизводителей. Для качественного управления кредитным процессом на местах требуются новые технологии и сотрудники с широкими знаниями для формирования компетентного штата. В оценке и мониторинге заемщика особенно важна квалификация сотрудников банка. На развивающихся рынках нередко кооперативы и управляющие компании обеспечивают компетенцию, понимание бизнеса сельхозпроизводителей и контроль на местах для банка, предлагая его кредитные продукты либо перераспределяя средства самостоятельно. И за эту помощь в администрировании эти компании получают от банка комиссионное вознаграждение. Важным элементом кредитного процесса является прямой мониторинг заемщиков, который проводится банками по-разному: либо путем регулярных выборочных проверок сельхозпроизводителей, либо путем передачи этой функции страховым компаниям или кооперативам, поддерживающим отношения с фермерами, а также с помощью современных спутниковых технологий. Особый контроль осуществляется в период посевной и уборочной кампаний. Регулярные выборочные проверки оказывают моральное воздействие на заемщиков и дают возможность банку оценить реальную вероятность дефолта на местах.

2. Внедрение экспертных систем. ИТ-решения позволяют собранную и проанализированную информацию о сельхозпроизводителях использовать как замену для традиционного залогового обеспечения. Сотрудники банка с помощью информационных технологий могут анализировать специфичные для сельского хозяйства риски и осуществлять мониторинг их концентрации, исследовать вероятность дефолта заемщика, прогнозировать денежный поток хозяйства, учитывать текущую рыночную ситуацию, оценивать предпринимательские и управленческие качества заемщика на основании рекомендаций третьих лиц. Такой подход называют «Оценка 360 градусов».

Внедрение банками параметрических моделей, позволяющих принимать решения о предоставлении кредита на основе таких параметров, как размер хозяйства, ликвидность культур, определенных хозяйством к посеву, при сопоставлении их с кредитным скорингом и текущим объемом задолженности усиливают кредитный процесс. Появляется возможность дифференцировать процентную ставку по кредиту и предоставлять структурированное кредитование по определенным параметрам. В настоящее время информационные системы, рано выявляющие вероятный дефолт клиентов в агробизнесе, дают большое конкурентное преимущество банкам.

3. Финансирование цепи добавленной стоимости. Кредитные риски существенно сокращаются, если банк кредитует цепь добавленной стоимости АПК (VCF) (от англ. Value Chain Finance) — от поставщиков материалов для сельхозпроизводства до переработчиков и покупателей продукции. При этом риски перераспределяются на несколько участников цепи. Условием кредитования заемщиков на развивающихся рынках некоторые банки ставят их интеграцию в цепь. Преимущества подхода VCF в том, что банк видит всю цепь, определяет кредитные потребности не только единичных заемщиков, но и осуществляет техническую поддержку каждому участнику этой цепи — звену, уменьшая при этом риски и затраты на кредитование. Мягким залоговым обеспечением становятся контролируемые потоки информации и налаженные бизнес-отношения. Банк существенно увеличивает продажи таких продуктов, как кросс-сейл и ап-сейл, видя кредитные потребности звеньев цепи.

Этот подход обеспечивает доверие участников процесса и его транспарентность — банк контролирует трансакции, обеспечивает прозрачность ценообразования, создает синергию вместе с другими участниками рынка — страховщиками и биржами. Управлять цепями добавленной стоимости в странах, где применяется подход VCF, могут как банки (Бразилия), так и специальные компании или кооперативы (страны Африки).

4. Трансфер рисков. Банки стремятся перевести кредитные риски на третьих лиц через секьюритизацию портфеля

или страхование, что характерно для ипотеки и ретейла. Набор инструментов для перевода рисков банка в сельском хозяйстве более широк. Он включает страхование, гарантийные фонды, секьюритизацию портфеля и поставочные деривативы. Надежность кредитного портфеля определяется количеством инструментов, которые банк способен применить при управлении своим портфелем кредитов в АПК. Отсутствие или недостаточная зрелость этих механизмов является проблемой развивающихся рынков. Страхование погодных рисков и хеджирование цены на бирже товарных поставочных деривативов позволяют получить необходимый результат в кредитовании. Применяя эти инструменты совместно с фермером, банк переводит кредитный риск в «перформанс-риск» сельхозпроизводителя. Фермеру необходимо лишь ответственно произвести продукцию в нужном количестве и соответствующего качества.

Кредитная экспансия частных банков в сельское хозяйство в странах с развивающимся финансовым рынком — Южной Америки и Африки — была вызвана внедрением техник перевода рисков и более широким принятием дополнительного вида обеспечения (дебиторская задолженность, складские свидетельства, залог будущего урожая).

В России из года в год наблюдается рост производственных затрат сельхозпроизводителей при одновременном снижении цен на реализуемую сельхозпродукцию. Это обуславливает необходимость оказания государственной поддержки, которая в условиях членства в ВТО будет сокращаться [2]. Сегодня государством не применяется подход на дифференцированной основе при оказании финансовой поддержки отечественным производителям аграрной продукции. Ее получают все: как эффективные, так и неэффективные хозяйства. Так, например, излишне финансируется система управления, что приводит к повышению налоговой нагрузки на реальный сектор экономики.

Считается, что ограниченное вмешательство государства поспособствует эффективному решению проблем бизнеса, который лучше определяет потребности клиентов и своих партнеров [3, с. 39]. При этом в России в настоящее время существуют благоприятные условия для развития предпринимательства в сельском хозяйстве [4, с. 82].

Государству следует направить свои ресурсы на поступательное развитие инфраструктуры по управлению рисками АПК. Воздействие государства на финансово-кредитные отношения в АПК должно сводиться к созданию оптимальных условий воспроизводства с учетом влияния факторов рыночного саморегулирования [5, с. 138]. Необходимо, чтобы государственные банки в обязательном порядке осуществляли инвестиции в развитие внутренних компетенций, современных информационных технологий, а также участвовали в организации биржевой торговли товарными деривативами.

Непосредственное знакомство с хозяйственной деятельностью фермеров позволит банкам выявлять эффективных и ответственных фермеров, а также сравнивать и оценивать эффективность производства сельскохозяйственных культур в зависимости от климатических условий и рынков сбыта. Точная сегментация сельхозпроизводителей по принципу их эффективности поможет банкам определиться с портфелем в отрасли, то есть они смогут видеть, какие хозяйства успешны в своей деятельности, каким можно оказывать поддержку, а каких кредитовать просто не следует.

Непрозрачность агросектора выступает основным фактором, из-за которого коммерческие банки несут высокие отраслевые кредитные риски. Здесь поможет государство, которое способно создать благоприятную атмосферу как для фермеров, так и для инфраструктуры АПК, в том числе для надзорных органов, что в целом обеспечит плавный переход к стабильно развивающемуся сельскохозяйственному финансовому рынку.

В эти условиях предлагается создание такого связующего элемента этой системы, как кредитные бюро, которые смогут проверять информацию, предоставляемую исключительно сельхозтоваропроизводителями о своей деятельности в форме деклараций. В дальнейшем эти кредитные бюро сельхозпроизводителей на основе методик, согласованных с банками, будут определять рейтинг надежности заемщиков (аграриев), создавать публичные реестры собственности на землю, информационные депозитарии [3, с. 40]. Бизнес сможет пользоваться этой информацией для управления своими рисками.

Не менее важная роль отводится развитию биржевого рынка поставочных товарных деривативов, функционирование которого позволит не только хеджировать ценовые риски участников, но и создать внутреннюю систему ценообразования, менее зависимую от конъюнктуры на мировых рынках, позволит стандартизировать сделки, улучшить культуру поставок сельхозпродукции и повысить в целом прозрачность всей аграрной отрасли. А такой производный финансовый инструмент, как форвардный (фьючерсный) контракт, может стать хорошим залоговым обеспечением при кредитовании, способным защитить интересы и кредитора, и заемщика от рыночных рисков.

Банки могут обучать своих клиентов-фермеров, что также будет считаться инвестицией в наиболее рисковый сектор экономики посредством предоставления сельхозпроизводителям мастер-классов по финансовым инструментам управления рисками, методикам их использования и консультирования по банковским продуктам.

Рассмотренный выше положительный мировой опыт кредитования аграриев целесообразно рекомендовать отечественным коммерческим банкам вне зависимости от их размера — крупным и средним. Благодаря новым методикам, позволяющим активно управлять портфелем, станет возможным сокращение задолженности в отрасли, в том числе количества пролонгированных сельхозкредитов. Банки смогут содействовать оптимизации рынка, финансируя цепи добавленной стоимости, и таким образом сделать кредитование инструментом повышения эффективности АПК. Акцент в финансировании сельхозпроизводителей сместится от уровня финансирования села к кредитованию, ориентированному на рентабельность и стабильность бизнеса аграриев.

Применять опыт лучших мировых практик в России можно будет только после того, как отечественные банки научатся кредитовать сельхозпроизводителей в соответствии с новыми требованиями, так как новаторские подходы в кредитовании требуют контроля со стороны кредитных учреждений за деятельностью фермеров, понимание их бизнеса.

Несмотря на малое количество примеров в мировой практике отказа государств от политики протекционизма в сельском хозяйстве, в России необходимо сократить влияние правительства на ценообразование. Но даже в условиях доминирующего положении государства в отрасли коммерческие банки могут создавать базу для повышения стабильности и эффективности сельскохозяйственного производства. Таким образом, сегодня банкам необходимо подготовиться для работы в АПК по-новому. А возможность

получения банковских кредитов позволит товаропроизводителям выбирать условия поставок и платежей по производимой продукции, что приведет к более цивилизованному и одновременно справедливому распределению доходов сельхозтоваропроизводителей всех форм [6, с. 77].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кардаильская Т. Г. Агропромышленный комплекс как специфический объект кредитования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 197—200.

2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm (дата обращения: 09.04.2014).

3. Строкин И. С., Злочевский А. Л. Кредитование сельхозпроизводителей в России: проблемы и инновационные решения // Банковское дело. 2012. № 5. С. 35—40.

4. Пашнанов Э. Л., Саранова М. В. Создание условий для развития сферы предпринимательства в системе АПК Республики Калмыкия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 81—84.

5. Семенова Н. Н. Теоретико-методологические принципы финансирования аграрного сектора экономики в контексте обеспечения продовольственной безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (18). С. 137—140.

6. Звоноренко А. С. Торговое финансирование как форма поддержки субъектов аграрного предпринимательства // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2013. № 1—2 (41—42). С. 74—77.

REFERENCES

1. Kardailskaya T. G. Agricultural complex as a specific object of crediting // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 197–200.

2. The state program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural products, raw materials and food [Electronic resource]. URL: http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm (date of viewing: 09.04.2014).

3. Strokin I. S., Zlochevskiy A. L. Lending to agricultural producers in Russia: problems and innovative solutions // Banking business. 2012. № 5. P. 36–40.

4. Pashnanov W. L., Saranova M. V. Establishing conditions for development of entrepreneurship in the system of agro-industrial complex of the republic of Kalmykia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 81–84.

5. Semenova N. N. Theoretical and methodological principles of financing of the agricultural sector in the context of the food security providing // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 137–138.

6. Zvonorenko A. S. Trade financing as a form of support for the agricultural business entities // Bulletin of the Rostov State Economic University. 2013. No.1-2 (41-42). P. 74-77.



VIB ***ПОДПИСКА***

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2014 год можно:

- ***в любом почтовом отделении связи по каталогу «Почта России» (индекс по каталогу 38683);***
- ***непосредственно в редакции журнала, расположенной по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105 (редакционный индекс Р8683);***
- ***с помощью заявки, отправленной по электронной почте meon_nauka@mail.ru, с указанием ФИО, почтового индекса, адреса, срока подписки и стоимости.***

СТОИМОСТЬ
(без комиссии за услуги почты)
подписки на 1 год 1200 руб.
Стоимость подписки на 6 месяцев 600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца 300 руб.

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 331.5
ББК 65.240.5

Bogachenko Ekaterina Dmitrievna,
post-graduate student, assistant of the department
of economic theory and labor economics
of Saratov State Technical University
named after Yu. A. Gagarin,
Saratov,
e-mail: ekaterinab0208@gmail.com

Богаченко Екатерина Дмитриевна,
аспирант, ассистент кафедры
экономической теории и экономики труда
Саратовского государственного технического
университета им. Ю. А. Гагарина,
г. Саратов,
e-mail: ekaterinab0208@gmail.com

Kolkolova Elena Valentinovna
post-graduate student, assistant of the department
of economic theory and labor economics
of Saratov State Technical University
named after Yu. A. Gagarin,
Saratov,
e-mail: Elena-klklva@rambler.ru

Колколова Елена Валентиновна,
аспирант, ассистент кафедры
экономической теории и экономики труда
Саратовского государственного технического
университета им. Ю. А. Гагарина,
г. Саратов,
e-mail: Elena-klklva@rambler.ru

ЗАНЯТОСТЬ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С ПОЗИЦИИ КОНЦЕПЦИИ ДОСТОЙНОГО ТРУДА

EMPLOYMENT IN THE INNOVATIVE SPHERE OF THE RUSSIAN ECONOMICS FROM THE STANDPOINT OF THE DECENT WORK CONCEPT

Предметом исследования данной статьи является проблема достойного труда в инновационной сфере экономики России. Авторами дается определение инновационной сферы, показывается преемственность различных подходов к определению критериев оценки достойного труда. В статье рассматриваются блоки индикаторов достойного труда применительно к инновационной сфере и анализируется занятость в инновационной сфере России с позиций соответствия критериям достойного труда. В ходе исследования выявляется ряд проблем, связанных с реализацией принципов достойного труда и состоянием качества трудовой жизни в отраслях данной сферы. Приводятся рекомендации по реализации принципов достойного труда в инновационной сфере российской экономики.

The subject of the article is the problem of decent work in the innovative sphere of the Russian economics. The authors define the innovation sphere and show the succession of different approaches to the definition of the decent work evaluation criteria. The article covers the blocks of decent work indicators in relation to innovation and the analysis of employment in the innovative sphere of Russia from the standpoint of conformity to the criteria of decent work. The study revealed a number of problems associated with the implementation of the decent work principles and quality of working life in the industries of this sector. Additionally, recommendations about realization of the principles of decent work in the innovative sphere of the Russian economics are provided in the article.

Ключевые слова: достойный труд, достойное рабочее место, качество трудовой жизни, занятость, безработица, инновационная сфера, заработная плата, условия труда, наука и образование, обрабатывающая промышленность.

Keywords: decent work, decent workplace, quality of working life, employment, unemployment, innovation, wages, working conditions, science and education, processing industry.

Выбор российской экономикой вектора инновационного развития предполагает более глубокое исследование проблем социально-трудовых отношений в целом и отношений занятости в частности в инновационной сфере экономики. Значимость сферы производства и коммерциализации, диффузии инноваций для реализации обозначенного вектора развития сложно переоценить. Данная сфера включает в себя субъекты инновационной деятельности, как производящие продукцию инновационного типа, так и участвующие в ее коммерциализации и потреблении, а также инновационную инфраструктуру. При этом к основным элементам данной сферы можно отнести, во-первых, отраслевые и академические исследовательские институты; во-вторых, высшие учебные заведения, проводящие научные исследования; в-третьих, специфические инновационные структуры — технопарки, технополисы, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий; в-четвертых, промышленные предприятия, занимающиеся разработкой новой продукции и ее выпуском; в-пятых, неинституциализированные образования — предпринимателей и изобретателей, занимающихся научно-исследовательской, а также изобретательской деятельностью в частном порядке [1, с. 36].

Официальные источники статистических данных, предоставляя информацию о состоянии рынка труда и занятости в России, не выделяют инновационную сферу среди прочих сфер деятельности. Тем не менее на основе данных, характеризующих занятость в сферах науки и образования, где разрабатываются инновации, а также обрабатывающей промышленности, где происходит их коммерциализация и внедрение, мы можем составить картину того, как реализуются принципы концепции Достойного труда в инновационной сфере.

Вместе с тем, признавая значимость различных экономических технологий повышения эффективности сферы воспроизводства инноваций, отметим, что именно эффективность занятости в ней во многом определяет эффективность функционирования самой сферы. Как показывают

исследования, в данной сфере накопилось множество проблем, среди них: территориальная и структурная разбалансированность рынка труда в инновационном сегменте, неэффективное использование трудового потенциала организации самой инновационной сферы, низкий уровень оплаты труда, невысокая социальная и правовая защищенность трудящихся и др.

Перспективным механизмом комплексного решения вышеперечисленных проблем, отвечающим реалиям нового времени и принципам социального государства, является реализация концепции Достойного труда, которая была предложена в 1999 году Международной организацией труда (МОТ).

В 1999 году на Международной конференции труда достойный труд был определен как возможность мужчин и женщин заниматься достойным и производительным трудом в условиях свободы, равенства, социальных гарантий и уважения человеческого достоинства. В последние десятилетия экономисты все больше внимания стали уделять достойному труду. Ведущими разработчиками теоретической базы данной концепции явились Г. Филдс, Р. Анкер, И. Чернышев, Д. Гай, Ф. Эггер, Ф. Бонне, А. Шатенье и др. В исследованиях этих авторов были разработаны и методологические подходы к оценке достойного труда. В России проблему реализации принципов достойного труда освещают в своих работах такие исследователи, как Т. В. Блинова, С. Г. Землянухина, Р. П. Колосова, Л. А. Костин, Ю. Г. Одегов, Т. О. Разумова, В. Д. Роик, Л. В. Санкова и др. В РФ концепция Достойного труда признана руководством страны, научным сообществом, общественными и экономическими организациями относительно недавно. Она реализуется в рамках программ сотрудничества между Российской Федерацией и МОТ, предусматривающих продвижение принципов достойного труда как на общенациональном, так и на региональном уровне. Это очень важно для России ввиду ее большой территории, высокой степени дифференциации субъектов РФ по социально-экономическому развитию, а также в связи с расширением самостоятельности субъектов Федерации в решении проблем сферы занятости и социальной политики. Анализ существующих подходов к индикации достойного труда в отечественной и зарубежной литературе позволяет констатировать, что они в большей степени ориентированы на исследование социально-трудовой сферы страны в целом (в частности, подход Р. Анкера, И. Чернышева, П. Эггера и др.), компаративный межстрановой анализ сферы труда или оценку условий труда отдельных категорий населения. При этом региональный аспект является недостаточно исследованным [2].

Рассмотрим проблемы занятости в инновационной сфере с позиций соответствия принципам достойного труда. На наш взгляд, категория «достойный труд» является более комплексной. Преломление проблем достойности труда к анализу занятости в инновационной сфере, на наш взгляд, позволяет взглянуть на занятость через срез таких характеристик, как, во-первых, производительный труд; во-вторых, справедливый доход; в-третьих, безопасность; в-четвертых, отсутствие дискриминации; в-пятых, социальная защита и др. Анализ занятости в инновационной сфере в рамках категориального ряда достойного труда сталкивается с рядом ограничений. Прежде всего это отсутствие единого определения термина «достойный труд», хотя в публикациях, посвященных теме достойного труда, выделены элементы, позволяющие охарактеризовать это понятие. Помимо термина «достойный труд» (decent work) ряд зарубежных авторов (Ф. Бонне, Г. Стендинг, Ж. Фигуэредо) используют термины «достойная работа» (decent work, decent job) и «достойное рабочее место» (decent workplace). Во-вторых, отсутствие единой универсальной методики оценки достойного труда, наличие множества различных критериев. В-третьих, определенная закрытость занятости в инновационной сфере и ее разноуровневость с позиций воспроизводства инноваций.

Адаптация подходов МОТ (подход, предложенный такими исследователями, как И. Чернышев, Ф. Эггер, Дж. Риттер, Ф. Мегран, Р. Анкер) к измерению достойного труда для занятости в инновационной сфере позволяет проводить анализ с позиций 6 критериев достойного труда: свободный выбор вида занятости, возможность для труда, производительный труд, справедливость на работе, защищенность на работе и достоинство на работе. Также существуют подходы к оценке достойного труда, авторами которых являются Д. Гай (по 4 элементам), Д. Бесконд, Ф. Мегран, А. Шатенье (по 7 элементам), Ф. Бонне, Ж. Фигуэредо, Г. Стендинг (7 индексов), а также подход, представленный в 20-м глобальном докладе о развитии человека в 2010 году. Последний применяется Программой развития ООН в качестве одного из индикаторов человеческого развития. Согласно данному подходу для оценки достойного труда используется 7 индикаторов: доля занятых в общей численности населения; занятость в формальном секторе и соотношение показателя женщин к показателю мужчин; уровень уязвимой занятости и соотношение показателя женщин к показателю мужчин; доля «работающих бедных» в общей численности занятых; уровень безработицы в зависимости от уровня образования; уровень использования детского труда; длительность оплачиваемого послеродового отпуска [1]. Вышеизложенные подходы к оценке достойного труда взаимно дополняют друг друга. В каждом из них решаются конкретные задачи, определяющие методику исследования аспектов достойного труда.

Более подробно рассмотрим основные блоки достойного труда в преломлении к инновационной сфере.

Первый блок «Занятость и безработица», на наш взгляд, будет включать следующие показатели:

— уровень занятости в инновационной сфере экономики;

— уровень безработицы в данной сфере;

— доля занятых в неформальном сегменте;

— уровень занятости в инновационной сфере по отдельным категориям населения (молодежь, мужчины, женщины);

— коэффициент напряженности на данном сегменте рынке труда.

Второй блок «Заработная плата», предполагает следующие показатели:

— среднемесячная начисленная номинальная заработная плата работников инновационной сферы;

— отношение среднемесячной начисленной номинальной заработной платы (в частности, персонала, занятого НИОКР) к прожиточному минимуму.

Третий блок «Безопасность труда» для инновационной сферы, пожалуй, наименее проблемный. Традиционные индикаторы по данному блоку (в частности, численность занятых в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда; численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более и со смертельным исходом;

удельный вес работников, занятых во вредных или опасных условиях труда) не вполне подходят к характеристике безопасности труда в сфере производства и распространения инноваций (наука, образование, высокотехнологичное наукоемкое производство и т. д.). Вместе с тем развитие новых областей, в частности нанотехнологий, сопровождается возникновением новых рисков для здоровья работников, которые пока недостаточно изучены.

Четвертый блок предполагает акцент на уровне образования занятых в исследуемой сфере.

Представленные в данных блоках индикаторы, как правило, являются абсолютными значениями и носят объективный характер. Тем не менее к компонентам достойного труда относятся как объективные, характеризующие содержание, условия и организацию труда, так и субъективные, связанные с индивидуально-психологическими особенностями как самого работника, так и членов трудового коллектива, а также с социокультурными особенностями данного общества [3].

Очевидно, что концепция Достойного труда получит дальнейшее развитие, а границы ее применения станут расширяться. Этому будут способствовать следующие глобальные тенденции: переход к экономике знаний; появление новых форм занятости; демографические изменения и поиски путей оптимального использования трудовых ресурсов. В современных условиях данный переход и полноценная реализация человеческого потенциала невозможны в полной мере без соблюдения принципов достойного труда. Единственной альтернативой развития в России является ставка на технологии и компании, которые научились превращать их в устойчивое развитие и создавать рабочие места в экономике нового технологического уклада. Именно для таких российских компаний должны быть созданы наиболее благоприятные условия [4, с. 141].

Используя приведенные выше индикаторы, рассмотрим занятость в инновационной сфере российской экономики с точки зрения концепции Достойного труда. Учитывая недостаточность статистической базы в плане описания занятости в высокотехнологичном производстве, мы несколько упрощаем наш анализ, рассматривая занятость в целом в обрабатывающей промышленности.

Индикаторы первого блока характеризуют состояние занятости и безработицы. По официальным данным, уровень безработицы в целом по стране на январь 2014 года составил 5,6%, уровень занятости — 94,4%. В обрабатывающей промышленности и науке и образовании соответствующие показатели безработицы ниже.

Таблица 1

Состояние занятости и безработицы в отраслях инновационной сферы на 2013 год

	Численность экономически активного населения, всего, тыс. человек	**из него**		**Уровень занятости, %**	**Уровень безработицы, %**
		занятые в экономике	**безработные**		
Экономика в целом	75500	71400	4100	94,5	5,5
Обрабатывающие производства		10718	479	95,7	4,3
Из них: персонал, занятый научными исследованиями и разработками		726318			
Наука и образование		6617	178	97,4	2,6
в том числе: исследователи, имеющие ученую степень		109,3			

Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [5].

Структура персонала, занятого научными исследованиями и разработками, за период с 2008 года представлена на рис. 1. Можно отметить сокращение численности персонала, занятого НИР, при практически неизменной структуре.

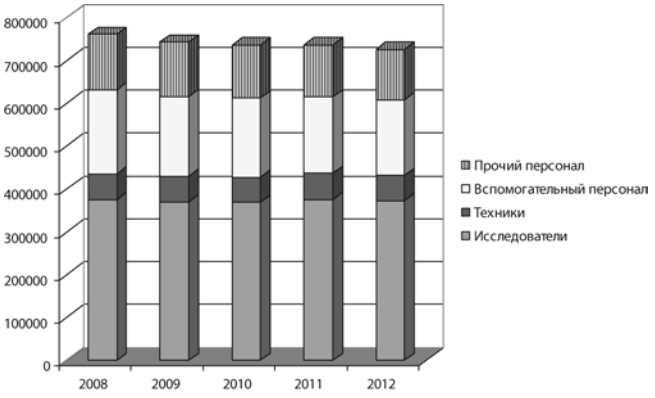


Рис. 1. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по категориям (человек)

Доля занятых в неформальном сегменте обрабатывающей промышленности составляет 8,9% от занятости во всех отраслях экономики, в сфере науки и образования этот показатель составляет 0,6%, при этом преобладает занятость среди городского населения перед сельским, а занятость в неформальном секторе среди мужчин значительно выше, чем среди женщин. Уровень занятости и безработицы по категориям населения в данных отраслях представлена на рис. 2 [5]. На диаграмме видно, что примерно половину занятых в обрабатывающей промышленности и сфере науки и образования составляют работники в возрасте до 40 лет, в сфере науки и образования доля работников старших возрастов более велика. Среди мужчин более высок удельный вес занятой молодежи, среди женщин, напротив, 55—60% работников находятся в категории старше 40 лет, причем около 40% занятых в обрабатывающей промышленности женщин старше 60 лет. Эти данные позволяют говорить о низкой привлекательности данных сфер деятельности для молодежи.

При подсчете коэффициента напряженности в отраслях

инновационной сферы используются данные о вакансиях. На 2012 год, по данным Росстата, количество вакантных рабочих мест в отраслях обрабатывающей промышленности составило 117,7 тыс. человек, в области научных исследований и разработок — 23,7 тыс. человек, в сфере образования — 76,8 тыс. человек. Соотнеся эти данные с количеством безработных в данных отраслях, получим сведения о коэффициенте напряженности: для обрабатывающих производств его значение равно 4,07, для сфер науки и образования — 1,77. Эти значения отражают значительную напряженность на рынке труда в обрабатывающих отраслях промышленности и относительно стабильное состояние на рынке труда в сфере научных исследований и разработок и сфере образования. Для сравнения: в целом по всем отраслям экономики страны коэффициент напряженности на тот же период составлял приблизительно 4,91.

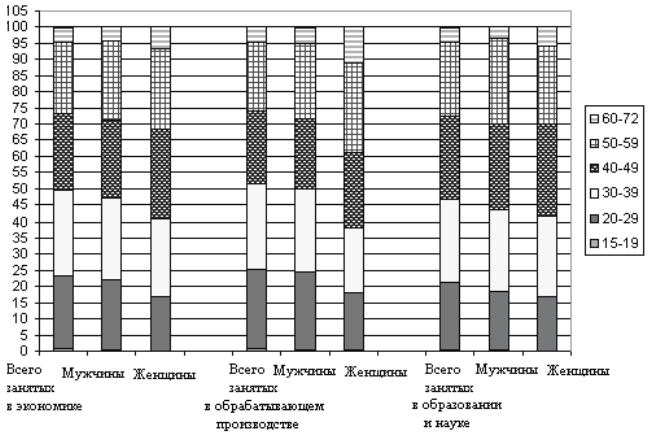


Рис. 2. Уровень занятости и безработицы в обрабатывающей промышленности и сфере науки и образования в России по категориям населения, в %

Индикаторы второго блока характеризуют оплату труда и реальные доходы работников инновационной сферы. На 2012 год номинальная оплата труда работника в сфере науки и образования составляла около 70% от средней заработной платы по России, а заработная плата работника обрабатывающей промышленности — около 92%. В настоящее время придается большое значение развитию инновационной сферы и формированию нового типа работника — «инновационного человека», о котором говорит Стратегия инновационного развития Российской Федерации «Инновационная Россия-2020». В числе ее задач находится «наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций» [6, с. 21]. В настоящее время существующий уровень оплаты труда в сферах генерирования и реализации инноваций не соответствует высокому уровню профессиональных компетенций, квалификации и развития человеческого потенциала, который требуется от работников вышеупомянутых сфер деятельности.

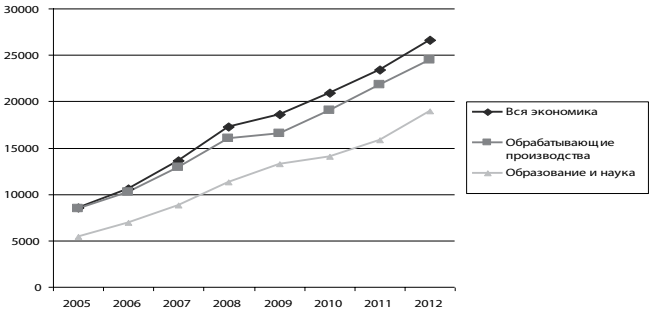


Рис. 3. Среднемесячная номинальная заработная плата работников сферы образования и науки и обрабатывающей промышленности, руб.

По отношению к прожиточному минимуму среднемесячная номинальная заработная плата работников инновационной сферы выглядит следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций инновационной сферы

	2009		2010		2011		2012	
	Номинальная заработная плата	По отношению к прожиточному минимуму	Номинальная заработная плата	По отношению к прожиточному минимуму	Номинальная заработная плата	По отношению к прожиточному минимуму	Номинальная заработная плата	По отношению к прожиточному минимуму
Вся экономика	18637,5	3,35	20952,2	3,29	23369,2	3,48	26628,9	3,66
Обрабатывающие производства	16583,1	2,98	19078	2,99	21780,8	3,24	24511,7	3,37
Образование и наука	13293,6	2,39	14075,2	2,21	15809,1	2,35	18995,3	2,61

Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [5].

Можно сделать вывод, что на протяжении последних лет существует тенденция к увеличению соотношения номинальной заработной платы работников инновационной сферы и прожиточного минимума для трудоспособного населения.

Оценка индикаторов третьего блока достаточно затруднена для занятости в инновационной сфере, так как данные по этим показателям приводятся для экономики страны в целом, а не для отдельных сфер деятельности. Можно сказать, что индикаторы этого блока будут в основном относиться к сфере обрабатывающей промышленности, так как именно там работники подвергаются большему количеству вредных и опасных производственных факторов, чем персонал исследовательских центров и институтов, образовательных учреждений и т. п. В частности, на 2012 год численность занятых в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда в обрабатывающих производствах, составила 33,4%. Количество пострадавших при несчастных

случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более составило на начало 2012 года 17,4 тыс. человек, в том числе со смертельным исходом 0,4 тыс. человек. Динамика этого показателя незначительна за последние годы.

Показатели четвертого блока предусматривают распределение занятых в инновационной сфере по уровню образования, а также численность безработных в данной сфере, имеющих высшее образование. Проанализировав данные, приведенные в табл. 3, можно сделать вывод, что большинство занятых в сфере научных исследований и разработок, где генерируются инновационные идеи и создаются проекты, направленные на их реализацию, имеют высшее образование.

Таблица 3

Распределение численности занятых в ряде сфер деятельности по уровню образования в 2011 году (в среднем за год; в %)

	Занятые в экономике, всего	**в том числе имеют образование**						
		высшее профессиональное	**послевузовское**	**среднее профессиональное**	**начальное профессиональное**	**среднее (полное) общее**	**основное общее**	**не имеют основного общего образования**
Всего в экономике	100	29,3	0,2	26,9	19,5	19,7	3,9	0,3
Обрабатывающие производства	100	24,1	0,1	24,5	26,5	20,7	3,9	0,2
Научные исследования и разработки	100	71,3	3,2	13,3	6,1	5,4	0,6	0,0
Образование	100	49,0	0,9	28,2	8,8	10,6	2,2	0,2

Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики [5].

Что касается численности безработных с высшим образованием, то этот показатель не рассчитывается Федеральной службой государственной статистики в рамках различных сфер деятельности.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы. Состояние занятости в инновационной сфере российской экономики с точки зрения концепции Достойного труда можно описать как недостаточно удовлетворительное. В частности, слабо реализованы принципы достойной оплаты труда и безопасности труда на производстве. По мнению исследователей, реализации инновационного потенциала отечественных предприятий препятствует ряд обстоятельств, обусловливающих, согласно экспертным оценкам, ежегодные потери ВВП до 2—3%, в том числе низкий уровень инновационной восприимчивости экономических агентов, их слабая ориентация на реализацию научных достижений в производстве и других сферах деятельности, отток высококвалифицированных кадров за рубеж [7, с. 166]. Требуется дальнейшее исследование реализации принципов концепции Достойного труда не только в социально-трудовой сфере в целом, но и в отраслевом аспекте. Также необходим ряд мер, направленных на повышение качества трудовой жизни работников инновационной сферы, в частности приведение оплаты труда работников в соответствие с теми высокими требованиями, которые предъявляются к их профессиональным компетенциям. Следует обратить внимание на существующий коэффициент напряженности на данном сегменте рынка труда. Одним из путей решения данной проблемы может стать реализация инновационных научно-технических программ, проведение в их рамках мероприятий по повышению квалификации, создание специализированных образовательных программ, а также подготовка инновационных управленческих групп для инновационных предприятий и технопарков. Реализация принципов достойного труда в инновационной сфере способствует повышению престижа профессий исследователя, ученого, инженера, уменьшению оттока высококвалифицированных специалистов за рубеж и формированию работника «инновационного типа», нацеленного на создание и претворение в жизнь инновационных идей, что послужит основой экономики нашей страны в будущем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Санкова Л. В., Колколова Е. В. Региональная асимметрия занятости в инновационной сфере России // Инновационная деятельность. 2013. № 1—2 (24). С. 35—43.

2. Санкова Л. В., Павлова Е. А., Есипов А. С. Достойный труд как новое измерение качества трудовой жизни: региональный аспект // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2012. № 1 (30). С. 105—110.

3. Землянухина С. Г. Методология экономического исследования. Саратов: СГТУ, 2008. 288 с.

4. Васильев Е. С., Харькова Н. Н. Инновационная парадигма: современная философия или основа предпринимательства? // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 138—142.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 09.04. 2014).

6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года № 2227-р) / Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz2yYgFgN5K (дата обращения: 09.04. 2014).

7. Братута О. А. Инновационный потенциал как основа конкурентоспособности российской промышленности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 165—169.

REFERENCES

1. Sankova L. V., Kolkolova E. V. Regional asymmetry of employment in innovation sphere of Russia // Innovative activity. 2013. № 1-2 (24). P. 35–43.

2. Sankova L. V., Pavlova E. A., Esipov A. S. Decent work as a new dimension of quality of working life: regional aspect // Kaspiysky region: politics, economics and culture. 2012. № 1 (30). P. 105–110.

3 . Zemlyanukhina S. G. Methodology of economic research. Saratov: Saratov State Technical University, 2008. 288 p.

4. Vasiliev E. S., Kharkova N. N. Innovative paradigm: modern philosophy or business base? // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 138–142.

5. Official site of the Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/ (date of viewing: 09.04.2014).

6. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period through 2020 (approved by the RF Government on December 8, 2011 № 2227- p) / Ministry of Economic Development of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz2yYgFgN5K (date of viewing: 09.04.2014).

7. Bratuta O. A. Innovative potential as the basis of competitive ability of Russian industry // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 165–169.

УДК 331.108.45
ББК 65.240.13

Kiseleva Galina Sergeevna,
post-graduate student of the department of economic theory and labor economics
of Saratov State Technical University
named after Yu. A. Gagarin,
Saratov,
e-mail: Jigalenkovagalin@mail.ru

Киселева Галина Сергеевна,
аспирант кафедры экономической теории и экономики труда Саратовского государственного технического университета им. Ю. А. Гагарина,
г. Саратов,
e-mail: Jigalenkovagalin@mail.ru

МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ

COMPETENCY MODEL AS THE TOOL FOR EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE PERSONNEL RE-TRAINING AND RAISING THE SKILL LEVEL SYSTEM

В статье рассмотрены теоретические аспекты понятий «компетенция», «компетентность», взаимосвязь компетенций работников с системой переподготовки и повышения квалификации кадров. Дана классификация видов компетенций сотрудников, область применения компетентностного подхода. Рассмотрен процесс обучения кадров на предприятии. Изложено описание разработанной модели компетенций руководителя среднего звена на примере промышленного предприятия, включающей в себя профессиональные, управленческие и корпоративные компетенции. Определена возможность использования модели компетенций как способа определения эффективности обучения и развития персонала промышленного предприятия.

The article examines theoretical aspects of the concepts of «competence», «competency», the inter-relation of employees' competences with a system of retraining and raising the skills level. Classification of the types of competencies of employees is provided, as well as the scope of the competence approach. Personnel training process at the enterprise is studied. Description of the developed model of the middle manager competences is presented on the example of an industrial enterprise, which includes professional, managerial and corporate competences. The possibility of use of the model of competences as the way of determination of the training efficiency is determined, as well as development of the personnel of the industrial enterprise is defined.

Ключевые слова: компетенции, стратегия, подход, обучение, кадры, личность, способность, поведение, оценка, эффективность, индикаторы, модель.

Keywords: competence, strategy, approach, training, personnel, personality, ability, behavior, evaluation, efficiency, indicators, model.

Оценка эффективности переподготовки и повышения квалификации кадров может быть рассмотрена с точки зрения различных подходов: инвестиционного, психологического и компетентностного.

Для определения понятия «компетенция» важно обратить внимание на научные труды зарубежных и отечественных авторов. Так, в работах Р. Бояциса отмечалось, что нет какого-то одного универсального определяющего фактора, отличающего успешных менеджеров от менее успешных, а существует целый набор факторов: личностные качества, мотивы, опыт и поведенческие характеристики менеджеров. Р. Бояцис сформулировал понятие компетенции как «сумму способностей, которыми обладает конкретная личность и которая направляет ее поведение на соответствие требованиям работы и достижение желаемых результатов». Автором были выделены следующие составляющие компетенции: цели управления, руководство подчиненными, управление человеческими ресурсами и лидерство [1].

Американский психолог Д. Мак-Клелланд обозначил

компетенции как «характеристики людей, которые, с одной стороны, могут быть измерены, с другой — позволяют отличить работников, показывающих высокие результаты, от работников, показывающих низкие результаты в работе» [2].

М. Армстронг определил, что компетенции «связаны с ключевыми аспектами поведения личности и влияют на эффективность деятельности. Поведенческие компетенции включают в себя следующие характеристики: коммуникативные навыки, лидерство, аналитические способности, ориентация на результат и т. д.» [3].

В трудах отечественных авторов термин «компетентность» в большинстве случаев употребляется для выражения достаточного уровня квалификации и профессионализма специалиста. М. А. Чошанов компетентность определяет как «потенциальную готовность решать задачи со знанием дела». А. И. Турчинов определяет компетентность как степень выраженности присущего человеку профессионального опыта в рамках компетенции конкретной должности [4].

В трудах А. Л. Слободского, Я. Я. Клементовичус и О. Д. Смирновой прослеживается взаимосвязь между компетенцией и деятельностью. Проявление или выражение компетенции будет зависеть от тех особых условий, в рамках которых она реализуется, и целенаправленности самой деятельности; компетенция не дана от рождения — она накапливается с получаемым опытом; компетенция — это понятие абстрактное и гипотетическое: то, что мы оцениваем, является только ее проявлением. Эти проявления могут быть трех видов: результат, поведение и деятельность [5].

Компетентность представляет собой язык высококачественного выполнения работы. Она может четко определить как ожидаемый результат работы человека, так и то, каким образом он будет осуществлять свою деятельность. Поскольку каждый член организации может научиться говорить на этом языке, компетентность обеспечивает общее, всем понятное средство описания ожидаемого качества исполнения работы в самых разных контекстах [6].

В общих чертах компетенции работников можно определить как совокупность личностных характеристик, мотиваций, которые связываются с высокопрофессиональной деятельностью. Формирование профессиональных компетенций заключается не только в обучении, но и в создании особых мотивационных установок, а также в формировании специфических свойств личности, обеспечивающих конкретную профессиональную деятельность. Развитие профессиональной компетенции предполагает освоение и реализацию комплекса современных профессиональных знаний и практических навыков их применения, рост профессиональной культуры работников, которая включает способности к непрерывному образованию и самообучению, столь необходимые для эффективной деятельности предприятий.

В основу системы управленческих ориентаций по определенным показателям методики «КРАБ», которая была апробирована на крупных российских промышленных предприятиях, а также в средних и малых фирмах, включены следующие показатели: позиция «организационная деятельность руководителя», которая определяется в алгоритме «цель — средство — результат», система коммуникаций, которая проявляется в определенных мотивировочных «блоках» организующей деятельности руководителя, способность работать в хаотичной структуре разнородных заданий в различных управленческих циклах одновременно, временной, пространственный, конкурентная концепция управления внешними и внутренними факторами, то есть сбалансированность управленческих отношений [7].

При выявлении персональных компетенций персонала определяются следующие их виды:

1. Корпоративные (или ключевые), которые применимы к любой должности на предприятии. Корпоративные компетенции следуют из ценностей компании, которые фиксируются в таких корпоративных документах, как стратегия, кодекс корпоративной этики и т. д. Разработка корпоративных компетенций — это часть работы с корпоративной культурой компании.

2. Управленческие (или менеджерские), которые необходимы руководителям для успешного достижения бизнес-целей. Они разрабатываются для сотрудников, занятых управленческой деятельностью и имеющих работников в линейном или функциональном подчинении. Управленческие компетенции могут быть похожи для руководителей в разных отраслях и включают в себя, например, такие компетенции, как стратегическое видение, управление бизнесом, работа с людьми и т. д.

3. Профессиональные (или технические), которые применимы в отношении определенной группы должностей.

При этом в системе управления персоналом можно определить три основных уровня профессиональных компетенций работников: необходимый, или достаточный, перспективный и стратегический.

В разрабатываемых моделях профессиональных компетенций выделяются следующие категории персонала:

— технический персонал — профессии, требующие среднего специального образования: медсестра, секретарь, технологи, контролеры;

— специалисты рабочих специальностей;

— специалисты-техники — профессии, предполагающие наличие высшего технического образования: инженерно-технические работники, программисты, химики, физики, кибернетики;

— специалисты-гуманитарии — профессии, предполагающие наличие высшего специализированного образования: учителя, врачи, экономисты, социологи, юристы, архитекторы, филологи;

— руководители высшего звена — директора предприятий, заместители директоров, если функция управления является основной в их деятельности;

— руководители среднего звена — руководители подразделений, структурных групп.

Данный методический подход к определению профессиональных компетенций персонала предприятий целесообразно использовать при создании системы мотивирования профессиональной деятельности различных профессионально-квалификационных групп работников, при картировании кадрового потенциала, при развитии инновационного мышления, при формировании ценности результатов деятельности, соотносящейся с конкретными результатами работы предприятий, при создании профессиональной и надпрофессиональной интеграции работников предприятий [8].

В настоящее время термин «компетенция» применяют в различных контекстах. Например, это может быть организационная компетенция в виде уникальных факторов, позволяющих производственной организации быть конкурентоспособной; должностная компетенция — в виде умения, которое демонстрирует человек для достижения эффективности в должности; персональная компетенция, зависящая от навыков и результатов работы конкретного человека [9].

Модель компетенций редко составляется на промышленных предприятиях, в основном такие модели разрабатываются для персонала предприятий торговли — менеджеров по продажам, продавцов-консультантов и т. д.

Активная стратегия, обеспечивающая рост использования совокупного потенциала промышленного предприятия, предполагает выбор и выполнение различного рода инновационных проектов, внедрение новых технологий, обновление и модернизацию основных производственных фондов, совершенствование кадровой составляющей [10].

Для выявления возможности использования модели компетенции для оценки эффективности переподготовки и повышения квалификации работников промышленного предприятия автором была разработана модель компетенций для руководителей среднего звена — мастеров (на различных предприятиях данная должность может быть названа начальником участка).

Модель разработана на примере промышленного предприятия Открытое акционерное общество «Энгельсское опытно-конструкторское бюро «Сигнал» им. А. И. Глухарёва (ОАО «ЭОКБ «Сигнал»), которое входит в состав Государственной корпорации «Ростехнологии», является акционером ОАО «Авиапром», членом ассоциации «Союз авиационного двигателестроения» (АССАД).

Основной вид деятельности предприятия — разработка, производство и ремонт датчиков, сигнализаторов, манометров и систем измерения давления для объектов авиационной, ракетно-космической техники, наземных газотурбинных установок.

Социальная политика предприятия проводится по следующим направлениям: охрана и улучшение условий труда, экологической безопасности, социальная поддержка семей и льготы работникам, развитие персонала, охрана здоровья и поддержание здорового образа жизни, беспроцентные ссуды.

Численность персонала организации на 2013 год составила 611 человек. Предприятие наукоемкое, 37% сотрудников имеют высшее образование, несмотря на преобладание рабочих специальностей, что говорит о довольно высокой компетентности работников, при этом средний разряд рабочих на предприятии — 5-й. В последнее время наблюдается рост числа специалистов в связи с обновлением номенклатуры производимой продукции.

На предприятии регулярно проводится как внутреннее, так и внешнее обучение: за 2012 год на повышение квалификации и переподготовку сотрудников затрачено более 400 тысяч рублей, обучено 25% от общей численности персонала. Внутреннее обучение произошло в 184 случаях, зачастую в виде курсов целевого назначения для руководящего состава, курсов целевого назначения для ИТР и специалистов, производственно-технических курсов для рабочих, при освоении смежных профессий для рабочих.

В 2013 году обучение прошли 246 работников предприятия. Внутренние обучение — 209 сотрудников (233 случая), что составляет 37% от общей численности персонала, из них руководителей — 45, специалистов — 50, рабочих — 138. Внешнее обучение — 37 сотрудников.

Внешнее обучение в основном проходят руководители подразделений, что связано с тем, что руководитель воспринимается в организации как накопитель и источник знаний для своих подчиненных.

В профессиональные компетенции начальника участка сборочного цеха могут быть включены следующие необходимые характеристики:

— системное и аналитическое мышление (знание нормативных документов производственно-хозяйственной деятельности участка, технические требования, предъявляемые к выпускаемой участком продукции, технологии производства продукции, оборудование участка и правил его эксплуатации, руководящие документы по разработке и оформлению технической документации, положения о цехе);

— персональная ответственность (участие в решении поставленных перед структурным подразделением задач (в данном случае перед сборочным цехом): подготовка предложений вышестоящему руководителю в области повышения качества и надежности выпускаемых изделий, мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, анализ планов выпуска продукции, а также состояния незавершенного производства в зоне ответственности);

— ориентация на результат (своевременное выявление потребности управляемого участка в материалах, комплектующих и других ресурсах с учетом незавершенного производства, распределение производственных задач по конкретным исполнителям, оформление и осуществление выдачи, закрытие рабочих нарядов).

Управленческие компетенции:

— координация и организация работы (постановка задач непосредственным подчиненным, организация выполнения непосредственными подчиненными возложенных на них функций);

— коммуникативные навыки (координация и организация взаимодействия непосредственных подчиненных, организация информационного обмена с непосредственными подчиненными, формирование надлежащего отношения к работе подчиненных и настройка межличностных взаимоотношений в зоне ответственности);

— управление исполнением (контроль деятельности непосредственных подчиненных, проведение аудита эффективности процессов и процедур в зоне ответственности).

В корпоративные компетенции входят:

— понимание компании (знание политики и целей предприятия в области качества, соблюдение правил внутреннего распорядка, правил и норм охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности);

— саморазвитие;

— склонность к внедрению инноваций;

— эффективная коммуникация.

На основании вышеописанных характеристик создаются поведенческие индикаторы — стандарты поведения, которые наблюдаются в действиях сотрудника, по уровням: необходимый, перспективный, стратегический — в соответствии с эффективностью выполнения трудовых обязанностей.

Разработка модели упрощает процесс интегрирования полученных компетенций в систему повышения квалификации и переподготовки кадров промышленного предприятия, способствующей достижению целей развития организации.

Модель компетенций может быть использована для оценки потребности в обучении, результативности проведенного обучения — возможность внедрения учебного материала в производственную деятельность, проведение аттестации специалиста, создание индивидуального плана развития работника. Таким образом, модель компетенций позволяет объективно оценить потребность в обучении работника по конкретным направлениям, оценить изменение

уровня владения профессиональными компетенциями до и после обучения, а также в различных временных промежутках. Данная оценка может осуществляться самим обучившимся работником, а также его непосредственным руководителем. В рамках компетентностного подхода модель компетенций является четко определенной и структурированной, ее применение для оценки показателей стандартов деятельности позволяет организации четко сформулировать требования к специалистам и руководителям. Стандарты деятельности опираются на должностные инструкции, что позволяет адекватно их составить, модели компетенций являются критерием выбора учебного материала и методов обучения, позволяют повысить надежность и валидность оценки обучения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лайл М. Спенсер, Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе / Пер. с англ. М.: HIPPO, 2005. 384 с.

2. Проблемы управления персоналом в организациях: тематический сборник научных трудов / Под ред. А. Я. Кибанова; ГУУ. М., 2005. 255 с.

3. Миллс Р. Компетенции / Пер. с англ. М.: HIPPO, 2004. 128 с.

4. Проблемы управления персоналом в организациях: тематический сборник научных трудов / Под ред. А. Я. Кибанова. М., 2002. 231 с.

5. Слободской А. Л., Клементовичус Я. Я., Смирнова О. Д. Управление компетенциями. СПб: СПбГУЭФ, 2003. 75 с.

6. Ларина Е. В. Компетентностный подход к оценке потенциала преподавателя высшей школы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 282—284.

7. Красовский Ю. Д. Диагностика компетенций руководителя // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. М.: ИНФРА-М. V. 2. I. 4. С. 24—31.

8. Смирнова А. М. Профессиональные компетенции работников крупных промышленных предприятий // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. 2010. № 124. С. 370—374.

9. Кузнецов А. В. Управление интеллектуальным потенциалом производственной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 152—159.

10. Евсеева О. А. Формирование стратегии развития промышленного предприятия малого и среднего бизнеса на основе повышения эффективности использования его совокупного потенциала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 68—72.

REFERENCES

1. Lyle M. Spencer, Sain M. Spencer. Competence at work / Translation from English. M.: NIRRO, 2005. 384 p.

2. Problems of personnel management in organizations: thematic collection of scientific papers / Edited by A. Ya. Kibanov; GUU. M., 2005. 255 p.

3. Mills R. Competencies / Translation from English. M.: NIRRO, 2004. 128 p.

4. Problems of personnel management in organizations: thematic collection of scientific papers / Edited by A. Ya. Kibanov. M., 2002. 231 p.

5. Sloboda A. L., Klementovichus Ya. Ya., Smirnova O. D. Management competencies. St. Petersburg: StPSUEF, 2003. 75 p.

6. Larina E. V. Competence-based approach to assessing the potential of a high school teacher // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 282–284.

7. Krasovskiy Yu. D. Diagnostics of manager's competencies // Personnel management and intellectual resources in Russia. M.: INFRA-M. V. 2. I. 4. P. 24–31.

8. Smirnova A. M. Professional competence of employees of large industrial enterprises // News of RSPU named after A. I. Herzen. 2010. № 124. P. 370–374.

9. Kuznetsov A. V. Managing intellectual potential of industrial organization // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 152–159.

10. Evseeva O. A. Industrial development strategy for small and medium-sized businesses through more effective use of its total capacity // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 68–72.

УДК 336.58:61
ББК 65.261.5:51.1

Krasnova Oksana Ivanovna,
post-graduate student of the department of the political economics of Poltava National Pedagogical University named after V. G. Korolenko,
Ukraine, Poltava,
e-mail: krasnova-o@mail.ua

Краснова Оксана Ивановна,
аспирант кафедры политэкономии Полтавского национального педагогического университета им. В. Г. Короленко,
Украина, г. Полтава,
e-mail: krasnova-o@mail.ua

ОЦЕНКА ИНДИКАТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ

EVALUATION OF INDICATORS OF THE HEALTH CARE EFFICIENCY AND THEIR INTERACTION

Целью исследования является разработка оценки эффективности использования финансовых средств системы здравоохранения Украины. Разработан инструментарий для определения влияния социально-экономических показателей на здоровье населения. С помощью корреляционного анализа экономических, социальных и медико-демографических показателей разработана математическая модель, которая характеризует взаимосвязь эффективности использования финансовых ресурсов в здравоохранении и таких показателей, как заболеваемость, летальность и инвалидизация населения. Такие показатели, как летальность, заболеваемость, инвалидизация, можно использовать для оценки эффективности системы здравоохранения.

Research objective is development of the evaluation of effectiveness of the financial assets use by the health care system of Ukraine. The toolkit is developed for determining the social and economic indices influence on the population health. By means of the correlation analysis of economic, social and medical-demographic indicators, the mathematical model has been developed, which characterizes the interaction of financial resources use efficiency in the health care and such indicators as disease rate, death rate and physical inability of the population. Such indicators as death rate, disease rate, physical inability can be used for evaluation of the health care system effectiveness.

Ключевые слова: экономическая эффективность, охрана здоровья, финансирование, социально-экономические показатели, бюджет, индикаторы эффективности, корреляционный анализ, инвалидность, смертность, заболеваемость.

Keywords: economic efficiency, health protection, financing, social-economic indicators, budget, efficiency indicators, correlation analysis, physical inability, death rate, disease rate.

Погіршення стану здоров'я населення України приводить не тільки до демографічних втрат, але і до економічних збитків. Інтерес до економічних оцінок медико-демографічних процесів та їх взаємозв'язку у даний час обумовлено ростом хронічних захворювань, зростанням втрат населення у зв'язку із впливом техногенних факторів та травматизмом [1]. Недоліком реформ охорони здоров'я в Україні є неправильне розуміння співвідношень між витратами на охорону здоров'я та соціально-економічними втратами від захворюваності, смертності та інвалідності населення. Економічна оцінка медико-демографічної ситуації необхідна для визначення економічної ефективності системи охорони здоров'я. Розвиток такої концепції з використанням сучасних математичних теорій є важливим завданням, затребуваним практикою охорони здоров'я [2]. Покращення фінансування системи охорони здоров'я та показників здоров'я населення неможливо без оцінки ефективності галузі охорони здоров'я.

Дослідженню питань економічної ефективності сфери охорони здоров'я присвячені праці С. Г. Струміліна, В. Л. Нікіфорова, О. Г. Горшкова, О. П. Щєпіна, В. В. Уйби, В. М. Чернишова, О. В. Пушкарьова, О. В. Стрельчєнко, А. И. Вялкова та інших. Однак у науковій літературі ще бракує робот, в яких комплексно розроблена система оцінки ефективності галузі медичної галузі. Розробка економічного аналізу в охороні здоров'я залишається актуальною проблемою. Тому метою даного дослідження є розробка інструментарію по визначенню впливу соціально-економічних показників на здоров'я населення та оцінці ефективності витрат фінансових засобів в охороні здоров'я України.

Економічна ефективність охорони здоров'я — результат діяльності органів і установ охорони здоров'я для розвитку суспільного виробництва та росту національного доходу, обумовлена як співвідношення обсягу засобів, вкладених у комплекс лікувально-профілактичних заходів щодо зниження захворюваності, інвалідності, смертності та отриманого ефекту, вираженого приростом загального національного продукту за рахунок підвищення рівня життєдіяльності людей. На відміну від інших галузей економічної системи, результати заходів охорони здоров'я аналізуються з позицій соціальної, медичної та економічної ефективності, серед яких пріоритетними є медична і соціальна ефективність.

Медична ефективність — це ступінь досягнення медичного результату. Це видужання або поліпшення стану здоров'я хворого, відновлення втрачених функцій окремих органів і систем. На рівні установ охорони здоров'я та галузі, медична ефективність виміряється специфічними показниками, наприклад, питома вага вилікуваних хворих, зменшення випадків переходу захворювання в хронічну форму, зниження рівня захворюваності населення та інші. Соціальна ефективність це досягнення певного соціального результату. Відносно конкретного хворого — це повернення його до активного життя в суспільстві. На рівні галузі — збільшення тривалості життя населення, зниження показників смертності та інвалідності. Економічна ефективність — це співвідношення отриманих результатів і зроблених витрат. Розрахунок економічної ефективності пов'язаний з пошуком найбільш економічного використання наявних ресурсів. Цей показник є необхідним в оцінці функціонування системи охорони здоров'я в цілому, окремих її підрозділів

і структур, а також економічним обґрунтуванням заходів щодо охорони здоров'я населення [3]. Критерії економічної ефективності поряд з медичною та соціальною ефективністю можуть допомогти у встановленні черговості проведення тих або інших заходів в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Медична статистика, яку збирають органи управління охороною здоров'я надає багатий інструментарій для розробки показників ефективності. На нашу думку, необхідна розробка системи індикаторів ефективності, що характеризують ступінь досягнення поставлених цілей. При розробці методик моніторингу та оцінки, у першу чергу, повинні бути визначені індикатори оцінки досягнення результатів. Використання індексів ефективності дозволяє враховувати безліч показників, що впливають на кінцевий результат. З метою визначення економічної ефективності системи охорони здоров'я областей Центральної України нами був здійснений кореляційний аналіз економічних, соціальних і медико-демографічних показників, на основі якого була розроблена математична модель, що характеризує тісноту взаємозв'язку ефективності використання фінансових ресурсів в охороні здоров'я та таких показників, як захворюваність, летальність та інвалідизація населення.

Області Центральної України є найбільш давніми територіями, де вплив сусідніх країн менш значимий. Центральна Україна — термін для сугубо географічного позначення регіону України, що охоплює Вінницьку, Кіровоградську, Полтавську, Черкаську, Житомирську, Київську, Чернігівську, Сумську області. Статистичні показники по областях були згруповані за трьома напрямами: економічні, соціальні та медико-демографічні (табл. 1, 2, 3). Основними критеріями підбора показників була їхня інформативність і доступність. У ході дослідження був визначений коефіцієнт кореляції тісноти зв'язку між аналізованими показниками, включеними в модель. Значимість ознаки була привласнена на основі діапазону тісноти зв'язку між показниками залежно від величини коефіцієнта. Такі інформативні показники ми зарахували до індикаторів ефективності системи охорони здоров'я.

Економічні показники по областях Центральної України дуже різняться, що пов'язано з різним ступенем розвитку в них промисловості, сільського господарства та торгівлі (табл. 1). Так, валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу у 2013 році був найбільший у Полтавській області (35,24 тис. грн), найменшій — в Житомирській області (17,18 тис. грн). Відповідно, суттєво відрізняється бюджет закладів охорони здоров'я по областях Центральної України. Найбільший він був у Київській області (3458,5 млн грн), а найменший — у Кіровоградській області (1004,8 млн грн). Також суттєво відрізнялись по областях кількість прийнятих в експлуатацію лікувально-профілактичних закладів.

Таблиця 1

Економічні показники по областях Центральної України за 2013 рік [4; 5]

Показники	Вінницька область	Житомирська область	Київська область	Кіровоградська область	Полтавська область	Сумська область	Черкаська область	Чернігівська область
Валовий регіональний продукт, млн грн	29099	21928	282928	20041	52252	22907	27012	21165
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, тис. грн	17,77	17,18	34,42	19,92	35,24	19,80	21,08	19,36
Бюджет закладів охорони здоров'я, млн грн	1617,2	1245,4	3458,5	1004,8	1483,4	1144,5	1294,3	1090,9
Прийняття в експлуатацію ЛПЗ, ліжок	0	90	160	97	94	0	0	0
Прийняття в експлуатацію поліклінічних закладів, відвідувань за зміну	108	270	510	265	144	14	12	6

Відрізняються соціальні показники по областях Центральної України за 2013 рік. Так, доходи населення на одну особу у рік коливалися від 37,90 тис. грн у Київській області до 19,74 тис. грн — у Кіровоградській. В той же час кількість безробітних у Київській області була найменшою (5,6%), а в Чернігівській області — найбільшою (10,3%) (табл. 2).

Таблиця 2

Соціальні показники по областях Центральної України за 2013 рік [4]

Показники	Вінницька область	Житомирська область	Київська область	Кіровоградська область	Полтавська область	Сумська область	Черкаська область	Чернігівська область
Доходи населення на одну особу у рік, тис. грн.	20,82	20,74	37,90	19,74	22,79	21,03	19,89	21,26

Окончание табл. 2

Показники	Винницька область	Житомирська область	Київська область	Кіровоградська область	Полтавська область	Сумська область	Черкаська область	Чернігівська область
Середньомісячна заробітна платня на 1 робітника, грн.	2651	2561	5007	2609	2988	2702	2682	2504
Обсяг наданих послуг населенню у розрахунку на 1 особу, грн.	640	557	771	568	660	721	786	613
Кількість безробітних, % до економічно активного населення	9,2	10,1	5,6	6,3	8,5	8,4	9,0	10,3
Кількість пенсіонерів за регіонами, на 1 тис. населення	316	325	328	314	321	321	336	349

При порівняні медико-демографічних показників по областях Центральної України за 2013 рік, привертає увагу, що кількість лікарів усіх спеціальностей та кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення у Київській області були найбільшими по областях Центральної України. При цьому первинна захворюваність населення, на 10 тис. населення була у Київській області була однією з найбільших (7176,1). Кількість померлих, на 1000 населення була у Київській області найменшою (12,8), а в Чернігівській області — найбільшою (18,7) (табл. 3).

Таблиця 3

Медико-демографічні показники по областях Центральної України за 2013 рік [5]

Показники	Винницька область	Житомирська область	Київська область	Кіровоградська область	Полтавська область	Сумська область	Черкаська область	Чернігівська область
Кількість лікарів, на 10 тис. населення	48,3	37,3	61,3	34,7	47,2	38,4	38,0	35,8
Кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення	78,8	78,7	95,2	90,5	88,0	90,9	85,2	82,6
Первинна захворюваність, на 10 тис. населення	7670,1	5763,4	7176,1	6127,4	6749,7	5176,2	5711,2	6369,0
Захворюваність на злоякісні новоутворення, на 100 тис. населення	347,1	322,5	350,5	452,2	374,1	409,1	370,7	375,1
Захворюваність на активний туберкульоз, на 100 тис. населення	55,4	69,2	54,6	78,1	60,7	56,8	63,0	62,8
Кількість інвалідів, на 1 тис. населення	71	77	58	57	61	53	75	76
Кількість народжених, на 1 тис. населення	11,2	12,2	12,2	11,0	9,9	9,7	10,1	9,4
Кількість померлих, на 1 тис. населення	15,4	16,3	12,8	16,5	16,5	16,6	16,2	18,7
Природний приріст населення, на 1 тис. населення	–4,2	–4,1	–0,6	–5,5	–6,6	–6,9	–6,1	–9,3

Для визначення кореляційної залежності між показниками був використаний лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона [6], який характеризує ступінь лінійної залежності між змінними та визначається, як

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^{m}(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^{m}(y_i - \bar{y})^2}} = \frac{cov(x,y)}{\sqrt{s_x^2 s_y^2}},$$

де $\bar{x}, \bar{y}$ — вибіркові середні x^m і y^m, s_x^2, s_y^2 — вибіркові дисперсії, $r_{xy} \in [-1, 1]$.

Статистичну обробку отриманих даних проводили за допомогою пакета прикладних статистичних програм SPSS Statistics 17.0 та Statistica 5.5. Лінійний коефіцієнт кореляції набуває значень від -1 до 1. Значення +1 означає, що залежність між X та Y є лінійною, і всі точки функції ле-

жать на прямій, яка відображає зростання Y при зростанні X. Значення -1 означає, що всі точки лежать на прямій, яка відображає зменшення Y при зростанні X. Якщо коефіцієнт кореляції Пірсона = 0, то лінійної кореляції між змінними немає. Зв'язки між ознаками можуть бути слабкими та сильними (тісними). Їхні критерії оцінюються за шкалою Чеддока [6]:

0.1 < rx,y < 0,3: слабка;

0,3 < rx,y < 0,5: помірна;

0,5 < rx,y < 0,7: помітна;

0,7 < rx,y < 0,9: висока;

0,9 < rx,y < 1: досить висока.

При порівнянні економічних, соціальних та медико-демографічних показників по областях Центральної України виявлений кореляційний зв'язок між ними, який знайшов відображення у табл. 4, 5.

Таблиця 4

Кореляційний зв'язок економічних та медико-демографічних показників по областях Центральної України

№ з/п	Кореляція показників	$r_{x,y}$
1.	Бюджет закладів охорони здоров'я — Первинна захворюваність, на 10 тис. населення	0,5560
2.	Бюджет закладів охорони здоров'я, млн грн — Кількість померлих, на 1 тис. населення	-0,9158
3.	Бюджет закладів охорони здоров'я, млн грн — Природне зменшення населення	-0,8088
4.	Бюджет закладів охорони здоров'я, млн грн — Кількість інвалідів, на 1 тис. населення	-0,2683
5.	Бюджет закладів охорони здоров'я, млн грн — Захворюваність на активний туберкульоз	-0,5354
6.	Бюджет закладів охорони здоров'я, млн грн — Захворюваність на злоякісні новоутворення, на 100 тис. населення	-0,3902
7.	Кількість лікарів усіх спеціальностей, на 10 тис. населення — Первинна захворюваність населення, на 10 тис. населення	0,7057
8.	Кількість лікарів усіх спеціальностей, на 10 тис. населення — Захворюваність на злоякісні новоутворення, на 100 тис. населення	-0,4306
9.	Кількість лікарів усіх спеціальностей, на 10 тис. населення — Захворюваність на активний туберкульоз, на 100 тис. населення	-0,6665
10.	Кількість лікарів усіх спеціальностей, на 10 тис. населення — Кількість інвалідів, на 1 тис. населення	-0,2932
11.	Кількість лікарів усіх спеціальностей, на 10 тис. населення — Кількість померлих, на 1 тис. населення	-0,8521
12.	Кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення — Первинна захворюваність населення, на 10 тис. населення	-0,0757
13.	Кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення — Захворюваність на злоякісні новоутворення, на 100 тис. населення	0,5053
14.	Кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення — Захворюваність на активний туберкульоз, на 100 тис. населення	-0,1061
15.	Кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення — Кількість інвалідів, на 1 тис. населення	-0,8315
16.	Кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення — Кількість померлих, на 1 тис. населення	-0,4534
17.	Прийняття в експлуатацію лікарняних закладів, ліжок — Кількість померлих, на 1 тис. населення	-0,6176
18.	Прийняття в експлуатацію амбулаторно-поліклінічних закладів, відвідувань за зміну — Кількість померлих, на 1 тис. населення	-0,7717

Досить високий кореляційний обернений зв'язок виявлений між бюджетом закладів охорони здоров'я та летальністю ($r_{x,y}$ = -0,9158). Високий обернений зв'язок між бюджетом закладів охорони здоров'я та природним зменшенням населення ($r_{x,y}$ = -0,8088). Між бюджетом закладів охорони здоров'я та захворюваністю на активний туберкульоз визначений помітний обернений зв'язок ($r_{x,y}$ = -0,5354). Тобто, при збільшенні фінансування медицини достовірно знижується летальність та загальна захворюваність.

Помітний прямий зв'язок між бюджетом закладів охорони здоров'я, лікарів усіх спеціальностей та з іншого боку — первинною захворюваністю населення, тобто, рівнем вперше зареєстрованих захворювань за рік на даній території, на нашу думку пов'язаний з покращенням виявлення захворювань лікарями та є також позитивним показником. В той же час, між кількістю лікарняних ліжок, на 10 тис. населення та первинною захворюваністю населення зв'язку не виявлено ($r_{x,y}$ = -0,0757).

Звертає на себе увагу, що кореляційний зв'язок між кількістю лікарів усіх спеціальностей та захворюваністю на активний туберкульоз значно виражений ($r_{x,y}$ = -0,6665), ніж між кількістю лікарняних ліжок та захворюваністю на туберкульоз ($r_{x,y}$ = -0,1061). Якщо зв'язок між кількістю лікарів усіх спеціальностей та захворюваністю на злоякісні новоутворення обернений помірний ($r_{x,y}$ = -0,4306), то між кількістю лікарняних ліжок та захворюваністю на злоякісні новоутворення — він прямий та помітний. Тобто, збільшення кількості лікарняних ліжок, на відмінну від кількості лікарів, достовірно не вливає на захворюваність на злоякісні новоутворення, туберкульоз, та первинну загальну захворюваність. Також, кількість лікарняних ліжок, на 10 тис. населення в значно меншій мірі вливає на летальність у порівняні з кількістю лікарів усіх спеціальностей ($r_{x,y}$ = -0,4534 та rx,y = -0,8521 відповідно). Як ми бачимо з табл. 4, прийняття в експлуатацію лікарняних та амбулаторно-поліклінічних закладів суттєве впливає на зниження летальності ($r_{x,y}$ = -0,6176 та rx,y = -0,7717 відповідно).

При підвищенні доходів населення спостерігається зниження захворюваності на активний туберкульоз ($r_{x,y}$ = -0,4864, помірний обернений зв'язок) (табл. 5). Також знижується захворюваність на активний туберкульоз при підвищенні валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу ($r_{x,y}$ = -0,3784, помірний обернений зв'язок) та покращенню рівні життя, що проявляється збільшенням

обсягу наданих послуг населенню у розрахунку на 1 особу, грн ($r_{x,y}$ = -0,6433, помітний обернений зв'язок).

Таблиця 5

Кореляційний зв'язок економічно-соціальних та медико-демографічних показників по областях Центральної України

№ з/п	Кореляція показників	$r_{x,y}$
1.	Доходи населення на одну особу у рік, тис. грн — Захворюваність на активний туберкульоз, на 100 тис. населення	-0,4864
2.	Доходи населення на одну особу у рік, тис. грн — Захворюваність на злоякісні новоутворення, на 100 тис. населення	- 0,2739
3.	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, тис. грн — Первинна захворюваність населення, на 10 тис. населення	0,3779
4.	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, тис. грн — Кількість померлих, на 1 тис. населення	-0,5067
6.	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, тис. грн — Захворюваність на активний туберкульоз, на 100 тис. населення	-0,3784
6.	Обсяг наданих послуг у розрахунку на 1 особу, грн — Кількість померлих, на 1 тис. населення	-0,4892
7.	Обсяг наданих послуг у розрахунку на 1 особу, грн — Захворюваність на активний туберкульоз, на 100 тис. населення	-0,6433
8.	Кількість безробітних, % до економічно активного населення — Кількість померлих, на 1 тис. населення	0,6865
9.	Кількість пенсіонерів за регіонами, на 1 тис. населення — Кількість померлих, на 1 тис. населення	0,3916

Проведене дослідження показує, що при покращенні бюджетного фінансування системи охорони здоров'я достовірно знижується летальність та природне зменшенням населення, а також загальна захворюваність. При цьому, найбільше значення має не кількість лікарняних ліжок, а кількість лікарів усіх спеціальностей. Зміни кількості лікарняних ліжок, на відмінну від кількості лікарів, достовірно не вливає на захворюваність та в значно меншій мірі впливає на летальність у порівняні з кількістю лікарів.

Отже, такі медико-демографічні показники, як летальність, захворюваність, інвалідність можна використовувати для оцінки ефективності системи охорони здоров'я порівнюючи їх з економічними показниками. Систематизація індикаторів, що характеризують рівень здоров'я населення в областях України на прикладі Центральної України, що включають медико-демографічні (смертність, захворюваність, інвалідність і т. д.) і соціально-економічні показники дає можливість виділити серед них головні та найбільш інформативні. Знання причин зниження (або підвищення) якості здоров'я населення дозволяє прогнозувати ймовірні напрямки його формування в майбутньому. Тому показники демографічного та соціально-економічного стану у зв'язку із захворюваністю, інвалідністю та смертністю, можуть розглядатися як індикатори, що характеризують рівень здоров'я населення, і можуть використатися при комплексному аналізі соціально-економічної ситуації в регіонах.

Висновки. Важливою особливістю категорії ефективності системи охорони здоров'я є те, що оцінювати її доводиться в трьох аспектах: соціальному, медичному й економічному, при цьому соціальна та медична ефективність є визначальними.

Методологія порівняльної оцінки ефективності систем охорони здоров'я різних рівнів дозволяє відбивати результати роботи на рівні установ і окремих територій за допомогою розрахунку кількісних індикаторів, що характеризують ефективність медичної допомоги. Показники економічної ефективності необхідні для вибору методів удосконалення фінансування, можуть допомогти у встановленні необхідності проведення тих або інших заходів в умовах обмежених фінансових ресурсів.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Щепин О. П. Общественное здоровье и здравоохранение. М.: Гэотар-Медиа, 2011. 592 с.

2. Уйба В. В., Чернышев В. М., Пушкарев О. В. Экономические методы управления в здравоохранении. Новосибирск: ООО «Альфа-Ресурс», 2012. 314 с.

3. Оценка эффективности деятельности медицинских организаций / Под ред. проф. А. И. Вялкова. М.: Гэотар-мед, 2004. 112 с.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. URL: http://ukrstat.org (дата звернення: 22.02.2014).

5. Медико-демографічна ситуація та основні показники медичної допомоги в регіональному аспекті. 2013. Київ, 2014. 168 с.

6. Елисеева И. И., Юзбашев М. М. Общая теория статистики / Под ред. И. И. Елисеевой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004. 656 с.

REFERENCES

1. Schepyn O. P. Public health and health care. M.: Heotar-Media, 2011. 592 p.

2. Ujba V. V., Chernyshev V. M., Pushkarev O. V. Economic methods of management in the health care. Novosibirsk: «Al'fa-Resurs» uc, 2012. 314 p.

3. Evaluation of efficiency of the medical institutions activity / Edited by A. I. Vyalkov. M.: Heotar-med, 2004. 112 p.

4. The state statistical service of Ukraine [Electronic resource]. URL: http://ukrstat.org (date of viewing: 22.02.2014).

5. Medical-demographic situation and the basic indicators of medical aid in the regional aspect. 2013. Kiev, 2014. 168 p.

6. Eliseeva I. I., Yuzbashev M. M. General theory of statistics / Edited by I. I. Eliseeva. 5-th edition, revised and amended. M.: Finance and statistics, 2004. 656 p.

УДК 338.984
ББК 65.291.213

Nevgod Ekaterina Andreevna,
post-graduate student of the department
of economics and management
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: ekaterinakoleskina@mail.ru

Невгод Екатерина Андреевна,
аспирант кафедры экономики и управления
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: ekaterinakoleskina@mail.ru

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

POSSIBILITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PROGRAM-TARGETED APPROACH IN THE SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE ACTIVITY

В настоящее время в России важным фактором развития промышленных предприятий является формирование адекватной системы управления, которая будет направлена на реализацию стратегических задач. В статье рассматриваются научно-методические и экономико-организационные основы применения программно-целевого подхода в системе стратегического планирования деятельности как ключевого фактора в повышении эффективности системы управления промышленного предприятия. Обоснована актуальность программно-целевого метода в системе стратегического планирования в современных условиях как системного подхода к решению сложных проблем, требующих комплексного решения. Особое внимание в статье уделено анализу преимуществ и проблем реализации подхода в системе стратегического планирования промышленного предприятия.

Currently, an important factor in the development of Russian industry is the formation of the adequate system of control, which focuses on the implementation of strategic objectives. The article covers scientifically-methodical and economic and organizational bases of application of the program-objective approach to the strategic planning of activity as the key factor in improving the management system effectiveness of the industrial enterprise. The requirement of the use of program-objective method in the strategic planning in modern terms as a systematic approach to solving problems requiring complex solutions has been justified. The special attention has been given to the analysis of advantages and disadvantages of implementation of the method in the system of the industrial enterprise strategic planning.

Ключевые слова: программно-целевой подход, программно-целевое планирование, система стратегического планирования, целевая программа, комплексная целевая программа, программа, проект, стратегическое планирование, управление программами, системный подход, проблемно-ориентированное управление.

Keywords: program-targeted approach, program-targeted planning, system of strategic planning, target program, complex target program, program, project, strategic planning, programs management, systematic approach, problem-oriented management.

Общее состояние промышленных предприятий, которое сложилось в современных условиях хозяйствования, говорит о необходимости создания таких систем управления, которые будут обеспечивать надежное функционирование и развитие. Как отмечает А. И. Ильин, на российских предприятиях снизился уровень планирования, что было вызвано недостатком централизованной системы планирования, которая не отвечала современным условиям хозяйствования, а также недостаточной квалификацией руководителей и специалистов предприятий, противоречиями между экономической наукой и практикой хозяйствования [1, с. 54]. Опыт зарубежных и российских предприятий доказал, что недооценка стратегического планирования деятельности, игнорирование или некомпетентное осуществление зачастую приводят к неоправданным экономическим потерям и в конечном счете к банкротству. Поэтому сегодня вопрос построения эффективной системы стратегического планирования деятельности промышленных предприятий приобретает особую важность.

Под системой стратегического планирования следует понимать совокупность логики разработки стратегических прогнозов, проектов, программ, планов, методологических принципов и подходов, систем показателей, используемых в процессе стратегического планирования, а также системы методов составления и обоснования оптимальности прогнозных и плановых показателей, выражающих задание стратегических программ и планов [2, с. 32].

Основными факторами системы стратегического планирования деятельности промышленного предприятия являются: успешное стратегическое управление, способность удерживать и расширять рынки сбыта, эффективность бизнес-процессов, инвестиции в информационные технологии, корпоративная культура, знания и квалификация сотрудников [3, с. 106]. Обеспечить эффективное функционирование системы стратегического планирования промышленного предприятия возможно, построив систему успешного взаимодействия факторов системы, применяя новые подходы и методы.

Поиск новых форм и методов управления, которые будут отвечать требованиям современной рыночной экономики, вызваны необходимостью в связи с ростом объема капиталовложений в промышленное производство, оснащением современным оборудованием, появлением новых видов промышленной продукции и технологий. Также про-

исходит усиление человеческого фактора в системе производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия [4, с. 20]. Можно решить стоящие перед предприятиями проблемы, применяя программно-целевой подход в планировании, что позволит не только формулировать цели предприятия, но и обеспечит способы их достижения через реализацию целевых программ. Актуальность применения программно-целевого подхода в планировании предприятий определяется в действенном способе решения острых проблем, которые требуют сосредоточения ресурсов, целевой ориентации используемых средств, концентрации усилий и согласованности действий.

Программно-целевое планирование — один из методов планирования, предполагающий увязку имеющихся ресурсов в мероприятиях по достижению поставленных целей и образующих программу с определенным сроком действия. Целевой метод планирования основан на теории графов. Согласно определению из словаря Л. И. Лопатникова, особенностью программно-целевого планирования является создание двух графов — дерева целей и дерева ресурсов. В результате расчетов по ним с помощью ЭВМ определяются главные программы, на которые нужно направлять наибольшие силы и средства. Оценка и выбор возможных вариантов программ производятся по разным критериям (минимум затрат или времени на реализацию программы при фиксированных конечных показателях и т. д.) с помощью специальных приемов (например, программных матриц) [5].

Наиболее распространенным инструментом реализации программно-целевого подхода является применение целевых программ. Большинство исследователей программно-целевого планирования и управления понимают под целевой программой систему мероприятий, увязанных по срокам, исполнителям и ресурсам [6, с. 19]. Принципиально важно, что целевые программы не только являются действенным инструментом для решения комплексных проблем, но и позволяют охватить полностью все меры и ресурсы, необходимые для решения.

Под комплексной целевой программой можно понимать совокупность взаимосвязанных мероприятий, обеспеченных ресурсами, имеющих определенные сроки исполнения, утвержденных руководством и направленных на достижение целей программы. Успешное выполнение целевых программ на предприятии закладывает основы для построения эффективной системы планирования, что обеспечивает надежное функционирование и развитие организации в современных условиях.

В программно-целевом подходе происходит интеграция основных принципов управления и планирования: целостности, комплексности, связи целей и ресурсов и конкретности. Максимум достигнутого при минимуме затрат (интеллектуальных, материальных, трудовых и т. д.) — вот смысл применения программно-целевого подхода.

При рассмотрении программно-целевого подхода можно выявить определенные общие признаки, такие как:

— наличие системного понимания объекта;

— комплексная направленность действий;

— концентрация ресурсов;

— анализ проблем на пути;

— создание специального документа — целевой программы;

— оптимизация ресурсов для достижения целей.

К основным этапам программно-целевого планирования можно отнести следующие:

— отбор и анализ проблем;

— формулирование целей и подцелей;

— построение порядка совокупности мероприятий, вариантный анализ;

— анализ ресурсного обеспечения;

— реализация намеченных мероприятий;

— анализ результатов.

Важно отметить, что на период разработки и реализации программ необходимо создание специального отдела на предприятии, задачами которого будет непосредственная организация, планирование, координация мероприятий по реализации программ и контроль их выполнения.

Разработка программ всегда рассматривается как творческий процесс. В то же время к самим программам предъявляются определенные требования. Соблюдение требований повышает вероятность успешной реализации программы. К таким обязательным требованиям можно отнести следующие: актуальность программы — ориентация на острые проблемы, сбалансированность — увязывание всех взаимодействующих ресурсов и ограничений, нацеленность — действия программы должны отвечать поставленным целям, реалистичность — возможность реализации программы не должна быть завышена, контролируемость — возможность анализа и контроля над ходом выполнения программы [7, с. 171].

В этом методе применяется более развитый механизм обратной связи, обеспечивающий не только корректировку системы, но и корректировку самой программы в интересах достижения цели, когда обеспечивается достижение цели оптимальным образом при постоянно меняющихся внешних и внутренних факторах. Не следует путать программно-целевой подход с детерминированным методом управления. Главным критерием при использовании программно-целевого метода является цель, а не план, как при использовании детерминированного метода. В отличии от последнего программно-целевой подход имеет более развитый механизм обратной связи, что обеспечивает корректировку не только поведения системы, но и самой программы в достижении цели [8, с. 52].

Наличие обратной связи в программно-целевом методе обеспечивает гибкость управления. Отклонение от заданного планом состояния предполагает корректировку поведения системы, а также изменение плана (возможно, если в процессе его функционирования возникает противоречие исходной цели). Механизм обратной связи не только обеспечивает фиксацию внутренних и внешних изменений системы и формирование соответствующих действий и процессов, но и подразумевает постоянный анализ обстоятельств, способствующих созданию изменений [Там же. С. 53].

Как правило, программно-целевой подход используется при решении проблем, которые не способны разрешить в условиях естественного функционирования системы хозяйствования. Поэтому программное планирование и признано сконцентрировать ресурсные возможности для решения поставленных проблем. Система целей программы определяется исходя из существующих проблем, с одной стороны, и наличия ресурсных ограничений — с другой. Таким образом, методология программно-целевого планирования предполагает обоснование целей исходя из их достижимости во времени и наличия ресурсных возможностей.

Естественно, что в таком понимании программно-целевого планирования возрастает роль конкретной количественной оценки программных целей, а также допускается

и качественная оценка, неспособная точно определить цель, но позволяющая выбрать целевой ориентир для установления программной направленности.

Программно-целевому планированию свойственно рассмотрение нескольких целей, которые должны увязываться в единую систему целей. Таким образом, программно-целевое планирование выражает системный подход к проблемно-ориентированному управлению.

Главная формула программно-целевого планирования есть «цель — действия — ресурсы», то есть программные цели воплощаются в систему мероприятий для их достижения, обеспеченных необходимыми для этого ресурсами. Важно определить, что программно-целевой метод не предполагает однонаправленного движения от цели к средствам достижения, а существует и обратная связь от имеющихся средств достижения к достижению цели. Таким образом, программно-целевое планирование не только концентрирует ресурсные возможности на достижение цели, но и увязывает цели со средствами достижения.

Еще одним важным преимуществом программно-целевого подхода является составление и анализ различных вариантов решения проблем. Причем основными для построения программы будут являться, как замечает Б. А. Райзберг, либо минимизация всех ресурсов для достижения цели, либо получение наибольшего результата при имеющихся ограничениях [9, с. 10].

В практике применения программно-целевой метод зарекомендовал себя как метод для решения особо сложный задач, требующий системного подхода при существующих ограничениях. Применение подхода к решению оперативных задач признано нецелесообразным ввиду сложности применения и повышенных затрат в организационном плане. Применение программно-целевого метода будет оправданно только при достижении заметных результатов.

В последнее время программно-целевой подход получил широкое распространение как важнейший инструмент государственной экономической и социальной политики наряду с методами прогнозирования и индикативным планированием. Государственные целевые программы представляют собой увязанные по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплексы научно-исследовательских, опытно-конструкторских, организационно-хозяйственных и иных мероприятий, обеспечивающих эффективное решение конкретных задач в области государственно-федеративного строительства, научно-технического, экономического, инвестиционного, социально-демографического, внешнеэкономического, культурного, экологического и регионального развития Российской Федерации [10, с. 4]. Применение программно-целевого метода на государственном уровне связано с возможностями совершенствования методов государственного целеполагания и регулирования экономики для достижения ее сбалансированности в целом.

Несмотря на широкое применение программно-целевого подхода на государственном уровне, на уровне хозяйствующих субъектов подход не так популярен. Прежде всего это связано с характерным для предприятий небольшим горизонтом планирования. Сегодня наиболее сложные и стратегически важные проблемы на предприятиях решаются с помощью не целевых программ, а бизнес-планов, которые представляют собой детальный анализ перспектив развития, оценку затрат и потенциальных проблем, с которыми может столкнуться организации при проведении нацеленных мероприятий [11, с. 20]. В то же время на крупных предприятиях сложилась практика применения комплексных целевых программ, что способствовало формированию нового направления в менеджменте — управления по программам, которое представляет собой управление взаимосвязанными проектами, направленными на повышение эффективности использования ресурсов, минимизацию рисков и достижение программных целей. По сути, программа есть совокупность проектов, но в то же время целью программы может быть действие, в то время как цель проекта — только результат, то есть понятие программы является более общим. Таким образом, комплексная целевая программа — достаточно универсальный инструмент для целенаправленного и эффективного решения важных проблем [12, с. 98].

Проблемы применения программно-целевого подхода в системе промышленного предприятия схожи с проблемами, которые актуальны и на уровне реализации государственных программ.

Во-первых, разработка и реализация универсальной методики внедрения целевых программ не представляется возможной, так как каждая крупная целевая программа требует создания и применения своей методики разработки, но основываясь на общих принципах, методологических положениях. Программно-целевое планирование воплощает общую методологию проблемно-ориентированного управления и не является универсальным подходом, так как алгоритмы этого планирования не могут распространяться на любую проблему, методические принципы имеют обобщенный характер.

Во-вторых, процесс разработки и реализации целевых программ требует значительного количества трудовых и финансовых затрат. Проблема заключается в отсутствии квалифицированных специалистов, которые смогли бы не только построить правильную систему стратегических целей, но и успешно внедрить ее с получением максимума результатов.

Теория и практика применения программно-целевого подхода в стратегическом планировании на предприятии должна соответствовать современным условиям рынка. Гибкость, которая должна быть присуща современному программно-целевому подходу, позволит адаптироваться к изменяющимся внешним и внутренним факторам на пути к достижению стратегических целей предприятия. Для применения программно-целевого подхода в стратегическом планировании промышленных предприятий возникает необходимость в создании методологической и методической базы.

Реализация программно-целевого подхода в системе стратегического планирования на промышленных предприятиях требует постоянного совершенствования теоретической базы и организационного механизма, который предназначен для создания условий по обеспечению надежных связей между элементами системы программно-целевого стратегического планирования в процессе их взаимодействия. Программно-целевой подход призван решить такие достаточно сложные проблемы, при этом привлекая множество исполнителей. Сбалансированный подход к решению производственных проблем, присущий программно-целевому подходу, значительно повышает устойчивость экономики предприятия к влиянию внешних, циклических и непредсказуемых факторов. Программно-целевой подход является методом планирования, который объединяет цели, ресурсы и результаты. Современное планирование должно опирать на системное видение обобщенных результатов исследования рынка и анализ достигнутых результатов работы, что возможно при использовании программно-целевого подхода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ильин А. И., Синица Л. М. Планирование на предприятии: учеб. пособие в 2 ч. Ч. 2. Тактическое планирование / Под общей ред. А. И. Ильина. М.: ООО «Новое знание», 2000. 416 с.

2. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия: учеб. пособие для вузов. М.: Экзамен, 2005. 288 с.

3. Хмельницкая С. В. Формирование эффективной системы внутрифирменного планирования в агропромышленных холдингах // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 106—110.

4. Шмидт А. В. Генезис понятия «экономическая устойчивость» промышленного предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4. С. 20—30.

5. Лопатников Л. И. Экономический словарь. [Электронный ресурс]. URL: http://slovar-lopatnikov.ru (дата обращения: 20.02.2014).

6. Пестов В. Ю. Программно-целевой подход к повышению эффективности функционирования предприятия // Экономинфо. 2004. № 1. С. 18—22.

7. Вердиев Д. М. Программно-целевой подход к управлению образованием // Преподаватель высшей школы в XXI веке = The Teacher of a Higher School in the 21-st century: труды междунар. науч.-практ. интернет-конф. / ред. Т. Е. Исаева. РГУПС. Ростов н/Д. Сб. 8. Ч. 2. 2010. С. 170—173.

8. Иванова Т. Ю., Приходько В. И. Теория организации. СПб: Питер, 2004. 269 с.

9. Райзберг Б. А., Лобко А. Г. Программно-целевое планирование и управление: учеб. М.: ИНФРА-М, 2002. 428 с.

10. Любовный В. Я. Целевые программы развития регионов: рекомендации по совершенствованию разработки, финансирования и реализации. М.: МОНФ, 2000. 180 с.

11. Черняк В. З., Чараева Г. Г. Бизнес-планирование: учеб. пособие для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2012. 591 с.

12. Савкина Р. В. Планирование на предприятии: учеб. пособие для вузов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 324 с.

REFERENCES

1. Ilyin A. I., Sinitsa L. M. Planning at the enterprise: text book, part 2. Tactical planning. M.: New knowledge, 2000. 416 p.

2. Laysco V. I. Strategic planning of the enterprise: textbook for higher schools. M.: Exam, 2005. 288 p.

3. Khmelnytskay S. V. Formation of an effective system of corporate planning in agroholdings // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2. P. 106–110.

4. Schmidt A. V. Genesis of the concept of «economic stability» of the industrial enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4. P. 20–30.

5. Lopatnikov L. I. Economic Dictionary [Electronic resource]. URL: http://slovar-lopatnikov.ru (date of viewing: 20.02.2014).

6. Pestov V. Yu. Program-targeted approach to improving the functioning of the enterprise // Econominfo. 2004. № 1. P. 18–22.

7. Verdiev D. M. Program-targeted approach to management education // The teacher of a Higher School in the 21-st century: materials of the international scientific-practical Internet conference / Edited by T. E. Isaev. RSTU. Rostov. Collection 8. P. 2. 2010. P. 170–173.

8. Ivanova T. Yu., Prikhodko V. I. Theory of organization. St. Petersburg: Piter, 2004. 269 p.

9. Raizberg B. A., Lobko A. G. Program-targeted planning and management: textbook. M.: INFRA-M, 2002. 428 p.

10. Lubovniy V. Ya. Target program of regional development: recommendations for improving the development, financing and implementation. M.: MPSF, 2000. 180 p.

11. Chernyak V. Z., Charaeva G. G. Business planning: textbook for higher school. 4-th ed., revised and amended. M.: Unity-Dana, 2012. 591 p.

12. Savkina R. V. Planning at the enterprise: textbook for higher school. M.: Publishing and Trading Corporation «Dashkov and K°», 2013. 324 p.

УДК 336.02
ББК 65.261-18

Tarannikova Alexandra Leonidovna,
post-graduate student of the department of financial management of Moscow State University named after M.V. Lomonosov,
leading expert of CJSC Expert RA,
Moscow,
e-mail: tarannikovaal@mail.ru

Таранникова Александра Леонидовна,
аспирант кафедры финансового менеджмента Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
ведущий эксперт ЗАО «Эксперт РА»,
г. Москва,
e-mail: tarannikovaal@mail.ru

МЕГАРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

MEGA-REGULATION AS THE RESPONSE TO THE CHALLENGES OF FINANCIAL GLOBALIZATION

В условиях финансовой глобализации актуальной становится смена отраслевого финансового регулирования мегарегулированием, которое на единых принципах упорядочивает деятельность различных сегментов финансового рынка: фондового, банковского, страхового. Расширяющаяся в мире практика создания мегарегуляторов связана с усилением кросс-секторных связей между сегментами финансового рынка, созданием финансовых конгломератов и появлением комплексных финансовых продуктов. Автор исследует особенности существующих моделей мегарегулирования на примере Великобритании, США, Германии, Австралии, Италии и др. В статье рассматриваются предложения по формированию мегарегулятора на российском финансовом рынке. Автор анализирует целесообразность создания российского мегарегулятора, выделяет особенности предлагаемых моделей и отмечает последствия их внедрения для развития российского рынка ценных бумаг.

Under the processes of financial globalization, the replacement of the industrial financial regulation by mega-regulation, which regulates different financial market segments according to the unified principles, is critical. The booming in the world practice of mega-regulator formation is caused by the strengthening of the ties between the financial market segments, appearance of financial supermarkets and universal financial products. The author investigates the peculiarities of exciting mega-regulation models on the example of UK, the USA, Germany, Australia, Italy and others. The proposals for establishing the mega-regulator at the Russian financial market are examined in the article. The author analyses the necessity of mega-regulator at the Russian financial market, marks out the specific features of suggested models and notes the consequences of their application for development of the Russian stock market.

Ключевые слова: мегарегулятор, финансовый супермаркет, финансовая глобализация, конфликт интересов, защита прав инвесторов, пруденциальный надзор, саморегулируемые организации, системные риски, фондовый рынок, системно значимые организации.

Keywords: mega-regulator, financial supermarket, financial globalization, conflict of interests, investors' rights protection, prudential supervision, self-regulatoring organizations, systemic risks, stock market, systemic-significant organizations.

Процесс глобализации, возникший в конце XX века, представляет собой новый этап интернационализации хозяйственной жизни, отличающийся как количественными характеристиками, то есть степенью интенсивности и широтой охвата, так и определенными качественными чертами. Интернационализация означает высокую степень вовлеченности экономических субъектов в хозяйственные отношения с зарубежными партнерами, тогда как глобализация проявляется во все более развивающейся тенденции к формированию единого, общепланетарного рынка товаров, капитала и услуг, усилении взаимосвязей и взаимозависимости различных государств, экономическом сближении, объединении отдельных стран в единый международный хозяйственный комплекс.

Финансовая глобализация является доминирующей формой экономической глобализации, так как капитал оказался наиболее мобильным из существующих факторов производства, что позволило ему быстро перемещаться в поисках прибыли. Специалисты МВФ определяют финансовую глобализацию как процесс усиления финансовой взаимозависимости стран всего мира в результате все возрастающего объема трансграничных финансовых транзакций между растущим числом субъектов финансового рынка вне контроля правительств, быстрой и широкой диффузии технологий [1]. Отечественный исследователь М. Головин определяет финансовую глобализацию как «процесс постепенного объединения национальных и региональных финансовых рынков в единый мировой финансовый рынок, а также усиления взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов» [2, с. 20].

В качестве факторов финансовой глобализации стоит назвать быстрый прогресс в развитии телекоммуникационных и информационных технологий, который снизил издержки проведения трансграничных операций, увеличил ликвидность рынков ценных бумаг, а также усилил спекулятивный характер мировой торговли ценными бумагами и политику финансовой либерализации, снявшую законодательные ограничения на трансграничное перемещение капитала.

Финансовая глобализация, движимая либерализацией регулирования деятельности участников финансового рынка, изменила состав субъектов фондового рынка. В процессе дерегулирования банковской деятельности (80—90-е годы XX века), которое стало ответом на усиление конкуренции и снижение рентабельности в банковском секторе, связан-

ных с экспансией иностранного капитала на национальные финансовые рынки, было разрешено финансовым организациям проводить разносторонние финансовые операции [3]. В результате исчезли институциональные ограничения между различными видами финансовой деятельности (коммерческий банкинг, страховой и инвестиционный бизнес, трастовая деятельность и др.). Все это сопровождалось активным развитием сети офшорных филиалов банков и иных финансовых организаций, функционирующих в условиях льготного налогового режима. Таким образом, финансовая либерализация изменила состав субъектов, влияющих на мировое хозяйство, выдвинув на первое место транснациональные финансовые холдинги, или «супермаркеты», предлагающие клиенту полный набор услуг в области финансового посредничества и консультирования (американские Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Morgan Stanley, европейские Barclays, BNP Paribas, Deutschebank, HSBS, Societe Generale).

Финансовая глобализация, с одной стороны, увеличила инвестиционные возможности и расширила источники финансовых ресурсов за счет открытия новых рынков и увеличения качества финансового посредничества, а с другой — стала источником дополнительных рисков, обусловленных взаимозависимостями национальных финансовых систем и сегментов финансового рынка, а также опережающими темпами развития финансовых рынков по сравнению с реальным сектором экономики. Это обуславливает необходимость разработки новой системы регулирования фондового рынка, способной минимизировать негативные последствия финансовой глобализации, сохранив при этом ее позитивные стороны.

В условиях финансовой глобализации регулирующая система фондового рынка должна учитывать происходящие процессы консолидации и конгломерации финансовых организаций, которые сопровождаются передачей капитала и рисков между сегментами финансового рынка. Актуальной становится смена отраслевого финансового регулирования мегарегулированием, которое на единых принципах упорядочивает деятельность различных сегментов финансового рынка (банковского, страхового и фондового), препятствует возникновению регулятивного арбитража, снижает потребности в координации усилий и обмене информации между регуляторами и увеличивает прозрачность деятельности участников финансового рынка.

Мегарегулирование в условиях финансовой глобализации становится актуальной формой упорядочивания финансовых рынков. По данным исследования, проведенного Всемирным банком в 2003 году, около 29% стран мира ввели систему единого регулятора и еще около 30% консолидировали системы таким образом, что один орган осуществлял надзор как минимум за двумя типами финансовых организаций [4]. Мегарегуляторы действуют более чем в 40 странах. Среди стран, создавших единый регулятор финансового рынка, стоит назвать Норвегию, Канаду, Данию, Швецию, Великобританию, Японию, Корею, Австралию, Исландию, Венгрию, Сингапур и др. [5].

Мегарегулирование — это не только создание определенной организационной единицы, центра принятия решений касательно всех сегментов финансового рынка, но и стандартизация и унификация требований и правил. Согласно данным исследования Всемирного банка, гармонизация различных сегментов финансового рынка опирается на регулирование банковского сектора, который выступает бенчмарком гармонизации. Это подтверждается высокой степенью гармонизации банковского регулирования и регулирования фондового рынка (73%). В исследовании отмечается, что наибольшая степень интеграции наблюдается в таких областях, как проведение проверок, требования к достаточности капитала и лицензионные процедуры [4].

В качестве положительных последствий введения мегарегулирования специалисты отмечают увеличение эффективности координации и обмена информации, взаимоувязку пруденциального надзора и регулирования финансовой деятельности в интересах защиты прав инвесторов (в традиционной модели данные приоритеты слабо увязаны), ограничение регулятивного арбитража и концентрации рискованных позиций в наименее регулируемых секторах, что повышает устойчивость финансовой отрасли в целом.

Примером страны, создавшей на своем рынке эффективный мегарегулятор, регулирующий отношения во всех сегментах финансового рынка, является Великобритания. Созданный первоначально как координирующий орган саморегулируемых организаций Совет по финансовым услугам (Financial Services Authority, FSA) в 1998 получил полномочия Банка Англии в области регулирования коммерческих банков [6, с. 209—210]. Таким образом, в Великобритании возник суперрегулятор, контролирующий банки, компании по ценным бумагам, страховые компании, фондовые биржи, депозитарные и клиринговые организации. Аналогичными по функциям мегарегуляторами обладают Канада (Office of Superindependent of Financial Institutions) и Сингапур (Monetary Authority of Singapoure) [7]. Необходимо отметить, что при мегарегулировании финансового рынка за центральным банком страны остаются макроэкономические функции: проведение денежно-кредитной политики, контроль за валютным курсом и инфляцией.

Существует множество моделей структурной организации мегарегулятора. Внутренняя структура единого органа может быть поделена как по функциональному признаку: защита прав инвесторов, пруденциальный надзор, оценка риска (например, в Великобритании FSA состоит из трех дирекций, отвечающих за защиту потребителей и инвесторов, пруденциальные стандарты, а также оценку риска и исполнения его предписаний) [4, с. 25—27], так и по сферам регулирования (рынок ценных бумаг, страховых и банковских услуг), что более характерно для развивающихся рынков. Существуют также смешанные структуры. Так, например, в Германии структура единого мегарегулятора (Федеральное управление финансового надзора (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) поделена как по сферам регулирования (страховые компании, отрасль ценных бумаг, банки), так и функционально (межсекторальные департаменты, занимающиеся борьбой с отмыванием денег, противодействием незаконным финансовым операциям и защитой потребителей) [8].

Кроме того, существует деление стран по характеру регулирования, оказываемого мегарегуляторами. Можно выделить ряд стран, в которых мегарегуляторы выполняют как нормотворческие, так и надзорные функции (Великобритания, Австралия, Канада, Сингапур, Швейцария), и государства, в которых мегарегуляторы выполняют только надзорные функции во всех сегментах финансового рынка (Япония, Южная Корея, Венгрия, Норвегия, Швеция, Финляндия) [9, с. 143]. Во втором случае функции нормотворчества могут быть переданы министерству финансов или министерству по делам экономики.

Перспективы создания мегарегулятора вызывают особо острые дискуссии в странах с континентальной моделью

финансового рынка, на котором доминирующее регулятивное положение занимает центральный банк, а банки являются важнейшими игроками финансового рынка. В таких странах функции банковского надзора традиционно остаются за центральным банком или иным органом банковского надзора и не передаются мегарегулятору. Так, например, в Германии за Бундесбанком остаются функции банковского надзора (оценка документов, отчетов, годовых балансов и заключений аудиторов, проведение проверок), в то время как Федеральное управление финансового надзора вырабатывает общие критерии надзора [10]. Банк Японии также, несмотря на создание единого мегарегулятора — Агентства финансового надзора (Financial Supervisory Agency), сохраняет за собой право проверять банки и при необходимости блокировать счета [9, с. 210—234].

Также в Австралии действуют два мегарегулятора, один из которых (Комиссия по ценным бумагам и инвестициям Австралии, Australian Securities and Investments Commission) осуществляет регулирование и надзор в области рынка ценных бумаг инвестиционных трастов, защиты инвесторов, а другой (Совет по пруденциальному регулированию Австралии, Australian Prudential Regulation Authority) устанавливает пруденциальные стандарты и надзор в отношении банков, страховых компаний, пенсионных фондов, небанковских кредитных организаций совместно с Центральным банком [Там же]. Основное отличие комиссии от совета заключается в том, что первая отвечает за отношения финансовых институтов с потребителями, а второй должен наблюдать за жизнеспособностью финансовых учреждений. В Италии существует похожее двоевластие в области регулирования фондового рынка, основанное не на типе участников, а на целях регулирования. Все финансовые посредники регулируются Банком Италии по вопросам, связанным с финансовой стабильностью и управлением рисками. Комиссия по ценным бумагам регулирует вопросы раскрытия информации и соблюдения честного и справедливого ценообразования на рынке [5, с. 28]. Иными словами, популярной является так называемая модель «двух вершин», которая предполагает наличие регулятора системного риска, занимающегося пруденциальным регулированием всех финансовых организаций, и регулятора деятельности на финансовом рынке, осуществляющего надзор за всеми видами финансовых услуг с позиции защиты прав инвестора.

Также существует множество гибридных моделей. Интересен пример системы регулирования США, в которой, несмотря на высокий уровень развития рынка ценных бумаг, отсутствует мегарегулятор. Каждый сегмент финансового рынка регулируется отдельным органом: рынок ценных бумаг — Комиссией по ценным бумагам и биржам США (Securities & Exchange Commission), кредитная система — Федеральной резервной системой (Federal Reserve System), страховой рынок — Национальной ассоциацией государственных страховых комиссаров (National Association of State Insurance Commissioners), объединяющей страховых регуляторов отдельных штатов. Подобное разделение регулирования объясняется тем, что долгое время, с 1933 по 2000 год, в США законодательно было запрещено совмещать деятельность в сфере рынка ценных бумаг и традиционного банковского дела. Стоит отметить, что ФРС выступает общим органом регулирования, на который возложена функция umbrellasupervisor, то есть именно ФРС несет ответственность за стабильность финансового рынка в целом, а не только банковской системы.

С точки зрения подходов регулирования структура финансового сектора США включает группу финансовых институтов, которые тщательно регулируются (так называемое ядро), и группу финансовых организаций (периферия), регулирование которых возлагается главным образом на рыночные силы, а именно на СРО. К ядру относятся банки, входящие в систему страхования вкладов, крупнейшие брокеры и дилеры, ипотечные агентства Fannie Mae и Freddie Mac, а к периферии — все остальные финансовые организации: страховые компании, ипотечные компании, различные виды инвестиционных фондов, хедж-фонды [11]. Организации, входящие в ядро, выделяются как системно значимые институты, финансовые проблемы которых способны вызвать масштабный кризис. Необходим отметить, что регулирование системно значимых институтов должно учитывать проблему морального риска (moralhazard), заключающуюся в том, что крупные игроки, рассчитывающие на поддержку государства в случае кризисных ситуаций, более склонны к безответственному принятию на себя чрезмерно крупных рискованных позиций на рынке.

Последние инновации на финансовых рынках (секьюритизация и развитие рынка деривативов, индустрии хедж-фондов) обусловили рост значимости периферии как держателя и создателя активов. Данные тенденции требует переосмысления модели регулирования финансового рынка США. На данном этапе, несмотря на последствия финансового кризиса 2008 года, ФРС продолжает настаивать на том, что регулирование организаций периферии должно происходить косвенным образом, через организации, входящие в ядро, контролируя их позиции в операциях с контрагентами из периферии.

Для российского рынка ценных бумаг характерно сложное строение государственной регулирующей системы, субъектами которой являются ФСФР, Центральный банк РФ, Министерство финансов. Главным регулирующим органом до недавнего времени являлась Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). ФСФР осуществляла регулирование деятельности всех основных субъектов фондового рынка: эмитентов, профессиональных участников, институтов коллективного инвестирования и иных инвесторов. При том в силу формирующегося характера российского рынка ценных бумаг ФСФР (ранее ФКЦБ) была наделена полномочиями не только по надзору за исполнением законодательства, но и по разработке нормативной базы, подменяющей законодательство. Следствием этого стали гигантские диспропорции между количеством и объемом профильных законов и нормативных актов регулирующих органов.

В 2011 году произошло расширение компетенции ФСФР: к ней была присоединена Федеральная служба страхового надзора (Росстрахнадзор), что повлекло расширение компетенции ФСФР за счет регулирующих и надзорных функций в сфере страховой деятельности [12]. Полномочия ФСФР также были расширены за счет возложения на нее функций нормативно-правового регулирования, контроля и надзора в сфере кредитной кооперации и микрофинансовой деятельности. Таким образом, ФСФР России являлась федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по нормативно-правовому регулированию и надзору в сфере финансовых рынков (за исключением банковской и аудиторской деятельности), в том числе по контролю и надзору в сфере страховой деятельности, кредитной кооперации, микрофинансовой деятельности, деятельности товарных бирж, биржевых посредников

и биржевых брокеров, обеспечению государственного контроля за соблюдением требования законодательства РФ о противодействии использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком [13].

До недавнего времени функции Центрального банка на российском фондовом рынке ограничивались надзором за деятельностью на нем кредитных организаций, в частности определение особенностей процедуры эмиссии и инвестиционных операций банков. Кроме того, ЦБ как ответственный за организацию денежного обращения и стабильность национальной финансовой системы оказывает косвенное влияние на рынок ценных бумаг через операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами и собственными облигациями. Также, участвуя в капитале инфраструктурных организаций на рынке ценных бумаг (ММВБ), ЦБ осуществляет косвенное регулирование фондового рынка.

Министерство финансов утверждает и регистрирует условия эмиссии и обращения государственных ценных бумаг, решения об эмиссии отдельных выпусков этих ценных бумаг, отчеты об итогах выпусков, а также утверждает стандарты раскрытия информации об этих бумагах. Вместе с тем Минфин сам выступает в казачестве эмитента государственных ценных бумаг. Также Минфин является регулятором в сфере инвестирования пенсионных накоплений для финансирования накопительной части пенсии. Кроме того, Минфин осуществляет аккредитацию рейтинговых агентств.

В 2012 году было принято решение о создании в России мегарегулятора финансового рынка через объединение ЦБ и ФСФР. Ожидается, что работа нового органа начнется в конце 2013-го — начале 2014 года. Сторонники создания мегарегулятора считают, что объединение регулирующих функций позволит снизить издержки и повысить эффективность, устранив почву для межведомственных разногласий и споров.

Базовый сценарий, рассматриваемый правительством, заключается в переводе ФСФР под крыло Банка России, и при этом законодательная инициатива остается за Минфином. Банк России, таким образом, станет мегарегулятором финансового рынка, а Минфин сохранит за собой законодательную функцию в этой области. По замыслу реформаторов, оптимальным будет преобразование ФСФР в отдельную организацию в системе ЦБ с последующим выделением в структуре Банка России блоков, ответственных за реализацию денежно-кредитной политики, обеспечение национальной платежной системы и регулирование и надзор на банковском и финансовом рынках. В составе ЦБ предполагается по аналогии с комитетом банковского надзора создать комитет финансового надзора, которому будут переданы функции собственно надзора, регулирования и лицензирования организаций финансового рынка, кроме того, он будет занят противодействием манипулированию рынком и корпоративным управлением. Полномочия ФСФР по регулированию фондовых бирж и центрального депозитария, центрального контрагента, рыночных инструментов предполагается передать в комитет по денежно-кредитной политике Банка России. Есть и альтернативное предложение: во избежание конфликта интересов (ЦБ является самостоятельным участником финансового рынка) функции по предотвращению, выявлению и пресечению злоупотреблений в части неправомерного использованию инсайда и манипулирования рынком, по защите интересов потребителей финансовых услуг и защите прав миноритариев предлагается передать в отдельное агентство (на базе Роспотребнадзора). Инспектирование всех финансовых организаций будет полномочием существующих подразделений ЦБ, которые предполагается усилить территориальными специалистами ФСФР. В качестве преимуществ данной реформы финансовому рынку в рамках этой модели будут предложены доступ к рефинансированию ЦБ и снижение административной нагрузки на участников рынка, так как большая часть банковско-финансовых холдингов сейчас так или иначе являются подотчетными и ЦБ, и ФСФР [14, с. 13].

Участники рынка с опасением относятся к идее создания мегарегулятора на базе ЦБ, указывая на конфликт интересов из-за участия ЦБ в капитале биржи и Сбербанка России, а также активного участия ЦБ в операциях на финансовом рынке. В случае если ЦБ станет мегарегулятором, конфликт интересов усилится и распространится на небанковские организации, в отношении которых он получит регулятивные полномочия.

Существуют основания полагать, что банки начнут вытеснять некредитные организации с финансового рынка. Существование отдельного органа ФСФР было гарантией того, что интересы небанковских участников финансового рынка принимаются во внимание. Высказываются опасения, что при централизации регулирования мегарегулятор не сможет с должной внимательностью заниматься развитием каждого отдельного сегмента финансового рынка, что недопустимо на таком слабом фондовом рынке, как российский. Без должного внимания к развитию небанковских брокеров не решится проблема доступности финансового рынка для широких слоев населения и повышения финансовой грамотности. Важнейшие проводники стабильности и развития финансового рынка — институты коллективных инвестиций и пенсионные институты — и так страдают от дискриминации (например, в части налогообложения) по сравнению с другими формами организации сбережений населения (вклады в банки, покупка валюты, покупка недвижимости). Вместо политики поддержки внутренних долгосрочных инвесторов государство инициировало реформу, которая может привести к обострению существующих диспропорций. Неубедительными видятся перспективы получения доступа к рефинансированию ЦБ, так как опыт последнего кризиса показал, что ресурсы от ЦБ по относительно низким ставкам направлялись только крупным банкам.

Большинство экспертов и представителей научного сообщества также выступают против создания мегарегулятора в России на данном этапе в принципе, указывая на недостаточную развитость российского фондового рынка и отсутствие экономической основы для создания мегарегулятора. Расширяющаяся в мире практика создания мегарегуляторов связана с усилением кросс-секторных связей между сегментами финансового рынка, созданием финансовых конгломератов и перекрестным предложением универсальных финансовых продуктов (единый пакет финансовых услуг по банковскому, страховому, кредитному и инвестиционному обслуживанию). В России начали появляться комбинированные финансовые продукты, однако стоит признать, что их доля пока невысока.

Реформирование регулирующей структуры является не первоочередной задачей, решение которой способно дать импульс к развитию российского рынка ценных бумаг, разрешив его основную проблему, связанную с отсутствием внутреннего долгосрочного инвестора. Происходит под-

мена процесса развития организационными изменениями, масштабными преобразованиями структур управления, не вызванными объективными потребностями. Реорганизация вызовет неизбежно минимум на 2—3 года излишнюю мобильность кадров, ослабление управляемости, превалирование организационных задач над перспективными. Это замедлит развитие рынка, приведет к нарастанию регулятивных издержек и системного риска. На данном этапе развития российского финансового рынка проблема кросс-секторного регулирования может быть решена менее радикальным способом — через создание межведомственных комиссий, рабочих групп, площадок для дискуссий между представителями различных ведомств, разработку согласованной стратегии развития финансового рынка.

Перспективным видится предложение, касающееся, с одной стороны, переориентации регулирования с функционального на целевое, а с другой стороны, построения мегарегулятора, которое высказывают представители НАУФОР. Они предлагают передать функций по пруденциальному надзору от ФСФР к ЦБ РФ, оставив за ФСФР функции защиты прав инвесторов, приводя в пример разделение полномочий, реализованное в Великобритании. По мнению НАУФОР, ЦБ в России мог бы сконцентрировать в себе функции пруденциального надзора за всеми участниками финансового рынка, что позволило бы ему более эффективно выявлять системные риски [15]. ФСФР же могла бы сохранить за собой функции, связанные с защитой прав инвесторов (предотвращение, выявление использования инсайдерской информации и манипулирования рынком, а также защита прав миноритариев). Тем самым нивелировались бы риски конфликта интересов. Такая модель регулирования, сопряженная с усилением роли отраслевых СРО, которые обладают более экспертным и оперативным характером регулирования, видится наиболее перспективной.

Необходимо подчеркнуть, что мегарегулирование — это не только создание определенной организационной единицы, но и стандартизация и унификация требований и правил к участникам рынка. Для сбалансированного развития всех сегментов финансового рынка необходимо введение единого подхода к определению показателей финансовой устойчивости (соотношение капитала и активов, резервного фонда и активов и др.), организации внутреннего контроля и риск-менеджмента, формата, объема, сроков предоставления отчетности, правил раскрытия информации. Системная задача мегарегулирования — это построение единой институциональной среды для различных участников рынка, а не организационная процедура по объединению ведомств.

Многообразие форм создания мегарегулятора свидетельствует о необходимости адаптации национальной модели мегарегулирования под особенности финансового рынка страны. Для российского рынка критично соблюдение приоритета целей его развития в качестве инвестиционного механизма, что требует особенного внимания регулятора. Такое регулирование не должно ограничиваться надзорными функциями, а должно в том числе содержать меры, способствующие его развитию. Наряду с задачами по ограничению системного риска должны приниматься меры по усилению защиты прав инвесторов, противодействию инсайдерской торговли и манипулированию рынком, налоговому стимулированию развития отрасли, повышению финансовой грамотности населения и улучшению инвестиционного климата.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Моисеев С. Р. Глобализация финансовых рынков: миф или реальность? //Дайджест-Финансы. 2002. № 3. С. 13—14.

2. Головин М. Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики // Вопросы экономики. 2007. № 7.С. 20—23.

3. Давиденко И. В. Оценка влияния внутренних корпоративных кризисов глобальных транснациональных компаний на национальную экономическую безопасность // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 272—276.

4. Martinez J. L., Rose T. A. International survey of integrated financial sector supervision // Policy Research Working Paper, World Bank. 2003.44 p.

5. Белоглазова Г. Н., Киевич А. В. Модернизация регулирования финансовых систем: поиск новых моделей // Банковское дело. 2011. № 7. С. 18—27.

6. Суэтин А. А. Международный финансовый рынок. М.: Кнорус, 2007. 264 с.

7. Галочкин М. И. Зарубежный опыт государственного регулирования рынка производных ценных бумаг и возможности адаптации к российской практике // Финансы, денежное обращение и кредит. 2010. № 6 (67). С. 162—165.

8. Лысихин И. Whois Мегарегулятор // Рынок ценных бумаг. 2007. № 5. С. 48—53.

9. Рот А., Захаров А., Миркин Я., Бернард Р., Баренбойм П., Борн Б. Основы государственного регулирования финансового рынка. М.: Юстицинформ, 2002. 512 с.

10. Гончаров А. И., Гончарова М. В. Правовое регулирование банковской деятельности в Европейском союзе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 276—282.

11. Евлахова Ю. С. Регулирование финансового рынка США // Финансовые исследования. 2008. № 1. С. 6—8.

12. О мерах по совершенствованию государственного регулирования в сфере финансового рынка Российской Федерации: Указ Президента России от 04.03.2011 года № 270 // Российская газета. 11.03.2011 года. № 51.

13. Положение о ФСФР России, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 29.08.2011 года № 717 // Российская газета. 31.08.2011. № 192.

14. Бутрин Д. Банк России растет в глазах правительства // КоммерсантЪ. 2012. № 207 (4992). С. 12.

15. Данилов Ю. Остановить монстра! // Эксперт. 2012. № 46 (828). С. 60—64.

REFERENCES

1. Moiseev S. R. Globalization of financial markets: myth or reality? // DigestFinance. 2002. № 3. P. 13–14.

2. Golovin M. Financial globalization and limitations of national monetary policy // Problems of Economics. 2007. № 7. P. 20–23.

3. Davidenko I. V. Evaluation of influence of the internal corporate crisis of the global multinational corporations on the national economic security // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 272–276.

4. Martinez J. L., Rose T. A. International survey of integrated financial sector supervision // Policy Research Working Paper, World Bank. 2003. 44 p.

5. Beloglazova G. N., Kievich A. V. Modernization of the regulation of financial systems: the search for new models // Banking. 2011. № 7. P. 18–27.

6. Suetin A. A. The international financial market. M.: KnoRus, 2007. 264 p.

7. Galochkin M. I. Foreign experience of the state regulation of derivative securities and the possibility of adaptation to the Russian practice // Finance, monetary circulation and credit. 2010. № 6 (67). P. 162–165.

8. Lysihin I. Who is Mega-regulator // Securities market. 2007.№ 5. P. 48–53.

9. Roth A., Zakharov A., Mirkin J., Bernard R., Barenboim P., Born B. Fundamentals of the state regulation of financial market. M.: Yustitsinform, 2002. 512 p.

10. Evlahova S. Regulation of the U. S. financial markets // Financial research. 2008. № 1. P. 6–8.

11. Goncharov A. I., Goncharova M. V. Legal regulation of bank activity in the European Union // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 276–282.

12. On measures for improvement of the state regulation of the financial market of the Russian Federation: Decree of President of Russian Federation dated 04.03.2011 № 270 // Rossiyskaya Gazeta. 11.03.2011. № 51.

13. Statute of FFMS of Russia, approved by the Decree of the RF Government dated 29.08.2011 № 717 // Rossiyskaya Gazeta. 31.08.2011. № 192.

14. Butrin D. Bank of Russia is growing in the eyes of the government // Kommersant. 2012. № 207 (4992). P. 12.

15. Danilov Yu. Stop the monster! // Expert. 2012. № 46 (828). P. 60–64.

УДК 332.14
ББК 65.04

Toktamysheva Yuliya Semyonovna,
post-graduate student of the department of macroeconomic development and state administration of Bashkir State University, Ufa,
e-mail: tokt-yuliya@yandex.ru

Токтамышева Юлия Семеновна,
аспирант кафедры макроэкономического развития и государственного управления Башкирского государственного университета, г. Уфа,
e-mail: tokt-yuliya@yandex.ru

ЭКСПОРТ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

EXPORT OF THE FUEL AND ENERGY RESOURCES AS THE FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA

В статье представлены результаты исследования влияния экспорта энергоресурсов на социальное и экономическое развитие страны как в прошлые годы, так и в перспективе. Проводится анализ эффективности использования доходов от экспорта при реализации антикризисных мер в 2008—2010 годах. Автором определены основные фазы экономического развития России и особенности их протекания в 1990-е годы и в начале XXI века. Оценка осуществлена на основе результатов проведенных расчетов и соотношения темпов прироста ВВП, роста цен и объемов экспорта минеральных продуктов (в первую очередь нефти, нефтепродуктов и газа). Предложены меры по реализации дальнейшего, более прогрессивного роста российской экономики; они направлены в первую очередь на развитие научных исследований и технологических разработок.

This article presents the results of research of energy resources export influence on the social and economic development of the country in the past years and in the future. The analysis has been conducted on the basis of the information about efficiency of the use of export earnings in the implementation of anti-crisis measures in 2008—2009. The author identifies the key phases of the economic development of Russia, especially their occurrence in the 1990s and at the beginning of the XXI century. The evaluation was conducted on the basis of the calculation results and on the basis of the ratio of GDP growth rates, the level of prices and exports volumes of mineral products (primarily oil, oil products and gas). Measures to implement further progressive growth of the Russian economy are proposed, which are aimed primarily at the progress of scientific research and technological development.

Ключевые слова: экономический рост, валовой внутренний продукт (ВВП), экспорт, темпы прироста ВВП, уровень благосостояния населения, интенсивный экономический рост, модернизация, конкурентоспособность, конечная продукция, топливно-энергетические ресурсы.

Keywords: economic growth, gross domestic product (GDP), export, GDP growth rates, level of population welfare, intensive economic growth, modernization, competitiveness, finished goods, fuel-energy resources.

Наиболее часто используемым показателем социально-экономического развития любой страны является темп прироста валового внутреннего продукта. Объемы его формируются в первую очередь через доходы всех субъектов национальной экономики (домашние хозяйства, хозяйствующие субъекты и органы государственной власти) от производства товаров и услуг. Последнее зависит от количества и качества ресурсов, имеющихся в народном хозяйстве, в первую очередь таких, как труд, капитал, а также от уровня производительности при их использовании. На современном этапе развития отечественной экономики среди многих ученых, экономистов и политиков сложилось мнение о том, что высокие темпы прироста ВВП России достигаются в первую очередь не за счет традиционных факторов, а с помощью высоких доходов страны от экспорта нефти, нефтепродуктов, газа и других природных ресурсов.

Объемы экспорта минеральных ресурсов страны действительно значительны. Например, в 2012 году их было экспортировано на сумму 375075 млн долл. США (табл. 1). Это составляет 18,6% к общему объему ВВП, который в 2012 году равен 1989404,6 млн долл. США (при пересчете по среднегодовому курсу в 31,07 руб/долл). В то же время Россия имеет большие объемы импорта такой продукции, которая либо не производится в нашей стране, либо западные товары-заменители в большей степени пользуются спросом. Доля чистого экспорта всех товаров и услуг в общем объеме ВВП как показатель чистого дохода государства от внешнеторговой деятельности в этом же году составила всего 7,4%. Можно заметить, что происходило постепенное увеличение доли минеральных продуктов в общем объеме экспорта России с 68,9 до 71,4% за три года.

Таблица 1

Товарная структура экспорта РФ

	2010		2011		2012	
	Млн долл. США	% к итогу	Млн долл. США	% к итогу	Млн долл. США	% к итогу
Всего	397068	100	516718	100	525383	100
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	8755	2,2	13330	2,6	16663	3,2
Минеральные продукты	271888	68,5	367635	71,1	375075	71,4
Продукция химической промышленности, каучук	24528	6,2	32633	6,3	31993	6,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	9574	2,4	11273	2,2	10139	1,9
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	50343	12,7	58701	11,4	58245	11,1
Машины, оборудование и транспортные средства	21257	5,4	26025	5	26539	5,1
Прочие товары	...	...	7122	1,4	6727	1,2

Источник: составлено автором по информации [1, с. 203].

При этом с каждым годом доходы России от продажи за границу сырой нефти росли не только в основном из-за повышения цен на нефть, но и за счет увеличения физических объемов экспорта этого сырья. Подобная динамика показателей продолжалась не только в 2010—2012 годах, но и весь период начала XXI века, а значит, все эти годы государственная казна имела немалые объемы поступлений от этой статьи доходов. Средства, получаемые от экспорта нефти, пополняли Стабилизационный фонд, что было закреплено Постановлением Правительства РФ от 21 апреля 2006 года № 229 «О порядке управления средствами Стабилизационного фонда Российской Федерации». В 2008 году он утратил силу, а Стабилизационный фонд был разделен на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Средства Резервного фонда активно использовались во время кризиса 2008—2009 годов, порядок этого применения регламентируется Постановлением Правительства РФ от 29 декабря 2007 года № 955 «О порядке управления средствами резервного фонда».

Уже к 1 октября 2007 года совокупный объем средств Стабилизационного фонда, пополняемого доходами от экспорта энергоресурсов, составил 141,05 млрд долл. США, или 3519,09 млрд руб. Однако как только цены на сырую нефть начали несколько снижаться (но не ниже 45—50 долл. за баррель), Правительство РФ заявило о дефицитном бюджете, что никак не согласуется с принципами формирования Стабфонда. Несметные природно-сырьевые ресурсы, экспортируемые для развития экономики развитых стран, пусть и за высокие цены, но исчезают бесследно для основной массы населения РФ в результате неравномерного распределения. Россия занимает первое место в мире по добыче и экспорту нефти и природного газа (при ежегодной добыче нефти в пределах 470—480 млн т больше половины, то есть больше четверти миллиарда тонн экспортируется; из более чем 650 млрд куб. м добываемого естественного газа около трети также направляется на экспорт). Однако уровень жизни продолжает оставаться низким по отношению к большинству развитых стран. Так, если фактическое конечное потребление домашних хозяйств по паритету покупательной способности РФ принять за 100%, то в США оно равнялось 404%; индекс потребительских цен 2009 года к 2000 году составлял в РФ 304%, а в США — 125%. Следовательно, заработанные за счет использования природно-сырьевых ресурсов доходы использованы совершенно недостаточно для повышения уровня жизни населения РФ [2, с. 4—5].

Динамика цен на нефть и нефтепродукты в период 1999—2011 годов имеет восходящий тренд, достигнув 8-кратного увеличения за 12 лет (рис. 1). Однако в таких благоприятных для экспорта нефти условиях Россия увеличивала и объемы ее продажи за рассматриваемый период. Такое сочетание растущей цены и огромных, и при этом

с каждым годом увеличивающихся, объемов экспорта нефти давали еще более интенсивный рост доходов государства от этой деятельности, а значит, и обеспечивали рост ВВП России и расходы государства.

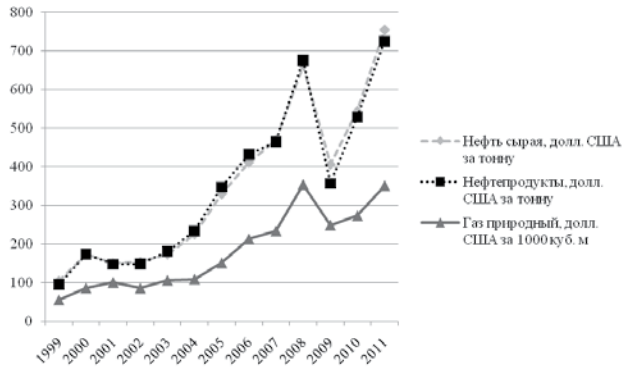


Рис. 1. Динамика средних экспортных цен

В 2011 году в РФ было добыто 509 млн т нефти, при этом было экспортировано 237 млн т. Если бы вся добываемая в России нефть перерабатывалась, рост материальных затрат на ее переработку увеличился бы в 1,87 раза. В этом случае объем промежуточного продукта (по МОБ РФ за 2000—2003 годы) составил бы 1349445,9 млн руб. вместо 721628,8, а объемы конечного продукта нефтепереработки — 782519,5 млн руб. вместо 418459,6 млн руб. Из всей добытой в 2011 году сырой нефти фактически 258 млн т поступило на переработку, из которых было получено 36,8 млн т бензина автомобильного, 170,2 млн т топлива дизельного и 72,9 млн т мазута топочного. Получились следующие два соотношения: 1) из 100% всей добытой в России нефти только 50,7% поступило на переработку; 2) из 100% поступившей на переработку нефти производится 14,3% бензина автомобильного, 27,2% — топлива дизельного, 28,3% — мазута топочного и 30,2% — прочее. В 2012 году сырая нефть стоила 10360 руб. за т, бензин автомобильный всех марок — в среднем 19094 руб. за 1 т, топливо дизельное всех марок — в среднем 22637 руб. за 1 т. Главным результатом внедрения инноваций в нефтепереработке должно стать увеличение глубины переработки нефти, что повысит эффективность технологического процесса всей отрасли. Автобензин и дизельное топливо стоят примерно в 2 раза дороже нефти сырой и еще больше — топочного мазута. Проведены расчеты с допущением, согласно которому вся добываемая в России нефть будет полностью перерабатываться. Расчеты осуществлены с использованием межотраслевого баланса Российской Федерации (РФ) за 2000—2003 годы. При таком подходе от экспорта нефтепродуктов можно получить 1770108,2 млн руб. вместо 885054,1 млн руб. от экспорта непереработанной сырой нефти. Это означает, что даже в результате проведения частичных мер по модернизации видов экономической деятельности соотношение промежуточного и конечного продуктов изменится с 1,394 до 1,598 в пользу конечного продукта [3].

Согласно Прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года Минэкономразвития разработало три сценария: консервативный, инновационный и целевой (форсированный). В каждом из них в качестве основного фактора дальнейшего экономического роста остается экспорт продукции энерго-сырьевого комплекса. С той лишь разницей, что инновационный и форсированный сценарии предусматривают модернизацию и создание высокотехнологичных производств. Прогнозируемый рост цен на нефть с 2013 по 2030 год — с 90—110 долл. за баррель до 164 долл. за баррель соответственно. На наш взгляд, ориентация Правительства РФ на дальнейший экономический рост преимущественно за счет преобладания в российском экспорте таких составляющих, как энергоресурсы, полезные ископаемые и сырье, в сочетании с низким уровнем развития перерабатывающих отраслей и предприятий по производству конечной продукции делает экономику уязвимой и зависимой от цен на сырье, и особенно на энергоресурсы (нефть и газ).

России присуща так называемая «голландская болезнь», которая, вероятнее всего, и в будущем будет иметь место, препятствуя переходу национальной экономики на преобладающий интенсивный путь развития. Для реализации этого процесса не обойтись без создания, развития и преобладания в отраслях народного хозяйства высокотехнологичных производств. Крайне необходимо наличие предприятий по производству конечной продукции высокого качества, способной конкурировать не только на отечественном, но и на мировых товарных рынках. Этому, в свою очередь, может помочь рост инвестиционной активности и стимулирование использования и внедрения инновационных технологий. При увеличении и поддержке в России последних дальнейшее социально-экономическое развитие страны при вступлении в ВТО (Всемирная торговая организация) будет более интенсивным.

С учетом опыта других стран и российской специфики членство в ВТО, как представляется, способно оказать на отечественную экономику и социальную сферу заметное влияние по следующим четырем направлениям:

1. Обеспечение благоприятных условий для российского экспорта, прежде всего промышленного, на зарубежных рынках.

2. Дозированное открытие отечественного рынка для иностранной конкуренции.

3. Установление определенных международных стандартов в сфере инвестиций.

4. Приведение российского делового законодательства в соответствие с нормами и правилами ВТО, то есть фактически с международным торговым правом [4, с. 167].

Сравнивая темпы прироста ВВП и темпы прироста количественных значений экспорта нефти, нефтепродуктов и газа (табл. 2), нами был сделан вывод о том, что начиная с 2000 года экономическое развитие страны сопровождалось ежегодным и значительным ростом объемов экспорта природных ресурсов, в первую очередь нефти и нефтепродуктов. Однако имелись и положительные моменты, так как доходы от экспорта, в свою очередь, являлись источником расходов государства и на инвестиции, и на реализацию социальной политики тех лет, в частности на повышение зарплаты работников бюджетной сферы, пенсий и т. д.

Таблица 2

Динамика темпов прироста объемов ВВП, количественных объемов экспорта нефти, нефтепродуктов и газа

Годы	Темпы прироста ВВП (в ценах 2008 года), %	Темпы прироста количественных объемов экспорта нефти сырой, %	Темпы прироста количественных объемов экспорта нефтепродуктов, %	Темпы прироста количественных объемов экспорта природного газа, %
1999	6,4	-1,8	5	0,9
2000	10	7,5	10,2	-5,5

Окончание табл. 2

Годы	Темпы прироста ВВП (в ценах 2008 года), %	Темпы прироста количественных объемов экспорта нефти сырой, %	Темпы прироста количественных объемов экспорта нефтепродуктов, %	Темпы прироста количественных объемов экспорта природного газа, %
2001	5,1	11,7	1,3	-6,6
2002	4,8	16,6	18,4	2,3
2003	7,3	13,1	3,1	2,2
2004	7,2	20,9	6,3	5,7
2005	6,4	-2	17,8	3,4
2006	8,2	-2	6,1	-1,9
2007	8,5	4	8,7	-5,4
2008	5,2	-5,8	5,4	1,6
2009	-7,8	1,6	5,1	-13,8
2010	4,2	0	7,3	3,6
2011	4,3	-4	-1,5	4,6
2012	3,6	1,3	5,3	-1,6

Источник: рассчитано автором по информации: [5; 6, с. 469; 7, с. 550].

Поток нефтедолларов позволяет решать многие накопившиеся проблемы, прежде всего повышения пенсий и заработной платы. За 2000—2006 годы среднедушевые денежные доходы населения выросли более чем в 4 раза (с 2280 до 10000 руб.), а средний размер пенсий — в 3,4 раза (с 690 до 2500 руб.). За восемь лет общие доходы нефтегазовых компаний составили более 1 трлн долл., а чистая прибыль — 150 млрд долл., из которых порядка 50—70 млрд было направлено на инвестиции. Нефтегазовые компании заплатили государству в виде налогов и сборов сектора более 700 млрд долл. [8, с. 9—10].

Продолжался рост объемов экспорта нефти и нефтепродуктов и в период кризисных явлений в экономике страны в 2009 году (рис. 2). Вероятно, без этого темпы прироста ВВП были бы еще ниже.

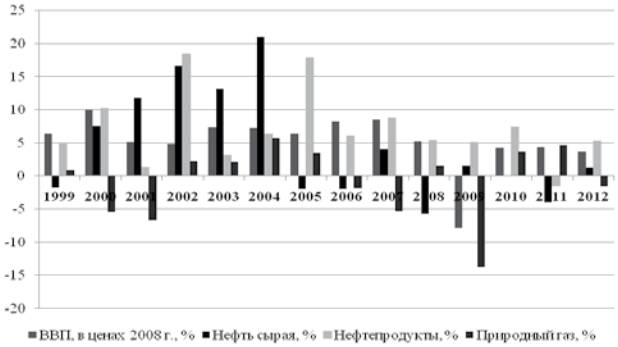


Рис. 2. Динамика темпов прироста ВВП, количественных значений экспорта нефти, нефтепродуктов и природного газа, %

Несмотря на достаточно высокие темпы прироста ВВП, за исключением кризисного 2009 года, в первое десятилетие XXI века сохранились особенности функционирования экономики России, которые наблюдались и в 1990-х:

— крайняя неэффективность экономики, большие объемы добычи и зависимость от экспорта нефти, газа, металлов и прочего сырья;

— ухудшение результатов промышленного и сельхозпроизводства;

— отставание страны в области научных разработок, внедрения новых технологий и тому подобного;

— низкий уровень развития фондового рынка и низкая отдача от вложенных привлеченных инвестиций.

В первые месяцы 2009 года в России наблюдалось значительное сокращение промышленного производства. Особенно это коснулось отраслей, чья продукция экспортируется в больших масштабах (табл. 3). Произошло снижение цен на такие товары, как нефть, металлы, лес и др.

Таблица 3

Объемы и цены основных статей российского экспорта в период мирового финансово-экономического кризиса 2008—2009 годов и в следующем 2010 году

	2008		2009		2010	
	Цена, долл. США за 1 т	Объемы экспорта, млн долл. США	Цена, долл. США за 1 т	Объемы экспорта, млн долл. США	Цена, долл. США за 1 т	Объемы экспорта, млн долл. США
Уголь каменный	79,6	7755,1	70,1	7371,9	79,4	11384,6
Нефть сырая	663	161160,3	407	100634,6	545	179140,1
Нефтепродукты	676	79870,8	357	48170,7	529	94699,0
Газ природный, 1000 м^3	354	69397,8	249	41933,8	273	63782,1
Лесоматериалы необработанные, за 1 м^3	95,1	3496,8	84,6	1832,3	87,1	1984,4

Источник: рассчитано автором по информации [5].

Эти отрасли экономики являются настолько значимыми в плане доходов, что потери от упадка в них не могли бы компенсировать другие виды экономической деятельности, представляющие российскую промышленность. К тому же в период кризиса произошло сокращение спроса на товары и услуги со стороны населения, предприятий. Люди стали экономить, особенно в приобретении дорогостоящих товаров и услуг длительного пользования. Многие теряли работу, были отправлены в неоплачиваемые отпуска, а предприятия сокращали производство.

Правительством РФ уже планируются и прогнозируются значения экономического роста в ближайшие годы: 2013-й — 1,8%; 2014-й — 3,0%; 2015-й — 3,1%; 2016-й — 3,3% [9]. Среднегодовое значение прогнозируемого за 2013—2016 годы экономического роста ниже (2,8%), чем это наблюдалось в 2001—2012 годах (4,75%) и тем более в предкризисные 2001—2008 годы (6,6%). В рассматриваемый период отрицательным значение темпов прироста ВВП было в 2009 году (-7,8%). Стал ли мировой финансово-экономический кризис 2008—2009 годов, так негативно повли-

явший на результаты деятельности экономики в этот период, основной причиной снижающихся в дальнейшем темпов прироста ВВП? Почему темпы экономического роста России сокращаются, а прогнозируемые значения не превышают 3,3% в год?

На это влияло множество факторов, событий, характерных именно для функционирования экономики нашей страны. На наш взгляд, весь период развития российской экономики, начиная с 1990 года, можно условно разделить по уровню экономического роста на три этапа:

1) 1990-е годы, среднегодовые значения темпов прироста ВВП в 1995—1999 годах составили -0,3%. Последствия застойных 1980-х и непоследовательности реформ правительства в начале 1990-х;

2) в 2000—2008 годах среднегодовое значение составило 6,9%. Оживление экономики после глубокого экономического спада и интенсивное использование сырьевого потенциала;

3) в 2010—2012 годах достигнуто лишь в среднем 4% темпов прироста ВВП. Неэффективно реализован альтернативный путь экономического роста (продолжается преимущественно экстенсивный вместо необходимого интенсивного), при котором должен сокращаться экспорт сырья и внедряться инновации и инвестиции для развития перерабатывающих отраслей промышленности.

На фоне торможения экономического роста в традиционных секторах экономики особенно заметно, что технологические компании, сделавшие ставку на инновации, растут совершенно другими темпами. В рейтинге «ТехУспех-2013», в который попали лучшие технологические компании, средний рост достигает 40—50% в год. Совершенно очевидно, что единственной альтернативой развития в России является ставка на технологии и компании, которые научились превращать их в устойчивое развитие и создавать рабочие места в экономике нового технологического уклада [10, с. 141].

Как известно, одним из способов определения валового внутреннего продукта является метод суммирования всех расходов домашних хозяйств, государственных учреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, страны на потребление, накопление и чистый экспорт. Более подробно изучим структуру и динамику этих показателей за ряд лет (рис. 3). Больше половины всего объема ВВП занимают расходы на конечное потребление, их среднегодовое значение за 2003—2012 годы составило 23548,3 млрд руб., или 68,7%. Объемы валового накопления в среднем за этот период равны 7918,7 млрд руб. (23,1%). Чистый экспорт был всегда положительным, его среднегодовое значение равно 3112,0 млрд руб., то есть удельный вес чистого экспорта в ВВП в среднем за 2003—2012 годы составляет 9,1%.

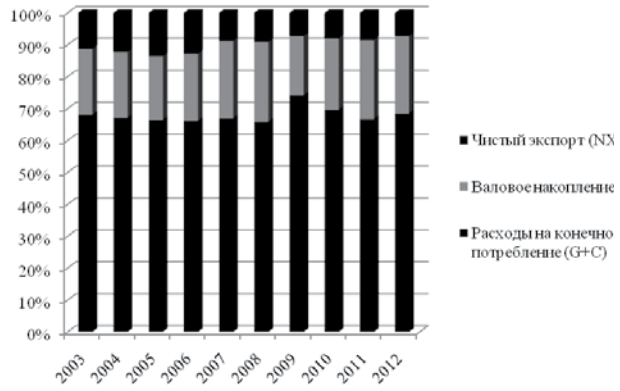


Рис. 3. Структура ВВП России, рассчитанного затратным методом

Наблюдается понижающийся тренд значений доли чистого экспорта в ВВП по сравнению с долей валового накопления и расходов на конечное потребление, а темпы прироста самого ВВП намного больше темпов прироста чистого экспорта. Что касается других составляющих валового внутреннего продукта, рассчитанного затратным методом, то значительнее всех и в структуре, и в динамике роста на ВВП влияло конечное потребление. Такую ситуацию можно объяснить тем, что в 2002—2011 годах, даже в период кризиса, Правительством РФ велась активная социальная политика, сопровождавшаяся повышением заработной платы работникам бюджетной сферы, пенсий, стипендий и т. д., а также компьютеризация, обновление оборудования и т. п. в государственных учреждениях. А как известно, такие затраты стимулируют спрос, что влияет на производство в стране, особенно если применялись государственные заказы, ориентированные на сотрудничество с отечественными предприятиями. В 2003—2012 годах также имел тенденцию к росту и такой показатель, как валовое накопление. Доля этого показателя в общем объеме ВВП имеет общую тенденцию к повышению в течение этих 10 лет. Однако увеличение доли расходов на конечное потребление в 2009 году, на наш взгляд, не означает роста благосостояния населения. В период финансово-экономического кризиса 2008—2009 годов произошло значительное сокращение объемов инвестиций (валовое накопление) и чистого экспорта.

Еще одной особенностью экспорта энергоресурсов России является то, что цены на нефтепродукты ниже цен на нефть сырую. Однако продукция, изготавливаемая из сырья, должна быть дороже этого сырья. Неужели качество отечественной продукции настолько низкое? Такая ситуация объясняется тем, что на подавляющем большинстве нефтеперерабатывающих заводов имеется относительно низкая глубина переработки, которая не соответствует мировым стандартам, высокой остается степень износа основных фондов. Российская нефть имеет относительно высокое содержание серы, что мешает отечественным нефтеперерабатывающим заводам достигнуть высокого уровня глубины переработки и соответственно высокого уровня качества и цены изготавливаемой продукции. Рис. 1, который был представлен в статье ранее, показывает, что средние цены на российские нефтепродукты даже немного ниже, чем просто сырая нефть. Это, в свою очередь, объясняет имеющуюся незаинтересованность компаний нефтяной отрасли в ее переработке в большем количестве. Просто добывать ее и продавать иностранным компаниям, которые ее и переработают, получив добавленную стоимость, оказывается выгоднее и, вероятно, менее рискованно.

На российских НПЗ около половины всех печных агрегатов имеет КПД 50—60% при среднем показателе на зарубежных заводах — 90%. Значения Индекса Нельсона для основной массы российских НПЗ ниже среднего значения этого показателя в мире (4,4 против 6,7). Максимальный индекс российских НПЗ — около 8, минимальный — порядка 2, что связано с невысокой глубиной переработки нефти (в России — 72%, в Европе — 85%, в США — 96%), недостаточным уровнем качества нефтепродуктов и технически устаревшим оборудованием [11].

Безусловно, одним из способов поддержания дальнейшего социально-экономического развития населения и предприятий страны является использование доходов от экспорта сырья и продукции топливно-энергетического комплекса на проведение мероприятий в этой области. Однако, на наш взгляд, приоритетным вектором роста эконо-

мики должны стать отрасли, производящие качественную готовую продукцию, способную конкурировать с импортными аналогами. Это, в свою очередь, принесет больше доходов стране, ее населению и фирмам и обеспечит России переход на интенсивный путь экономического развития. Модернизация, включающая физическое и моральное обновление оборудования, должна быть проведена не только в компаниях топливно-энергетического комплекса, который при этом, безусловно, способен в разы увеличить доходы. Это должно стать отправной точкой для развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей, являющихся более рискованными для внедрения в России, требующими огромных финансовых вложений и дающими результаты лишь в долгосрочной перспективе (электронная, фармацевтическая, авиационная промышленности и производство коммуникационного оборудования).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Торговля в России. 2013: стат. сб. / Росстат. М., 2013. 511 с.

2. Стратегия управления воспроизводственным потенциалом Республики Башкортостан в системе национальной экономики: монография / Под общ. ред. К. Н. Юсупова. Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. 256 с.

3. Юсупов К. Н., Ахунов Р. Р., Токтамышева Ю. С. Оценка инновационного эффекта в национальной и региональной экономике // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 3. С. 152—156.

4. Коробов С. А., Фомина С. И. Роль центра инжиниринга в системе государственной поддержки предпринимательства Волгоградской области в условиях вступления России в ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 166—170.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстат) [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 17.03.2014).

6. Россия в цифрах. 2007: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2007. 494 с.

7. Россия в цифрах. 2013: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2013. 573 с.

8. Кондратьев В. Б. Участь и предназначенность нефтяных доходов // Международные процессы. 2008. Т. 6. № 1 (16). С. 9—10.

9. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5 (дата обращения: 17.03.2014).

10. Васильев Е. С., Харькова Н. Н. Инновационная парадигма: современная философия или основа предпринимательства? // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 138—142.

11. Чернышева Е. А. Проблемы и пути развития глубокой переработки нефти в России // Бурение и нефть. 2011. № 5. С. 8—13.

REFERENCES

1. Trade in Russia. 2013: statistical collection / Rosstat. M., 2013. 511 p.

2. Strategy of management of the reproductive potential of Republic of Bashkortostan in the system of the national economy: monograph / Under the general editorship of K. N. Yusupov. Ufa: RITs BashGU, 2012. 256 p.

3. Yusupov K. N., Akhunov R. R., Toktamysheva Yu. S. Evaluation of the innovation effect of national and regional economies // Economics, statistics and informatics. Bulletin of UMO. 2013. № 3. P. 152–156.

4. Korobov S. A., Fomina S. I. The role of engineering in the system of the entrepreneurship state support of Volgograd region in the conditions of Russia‘s joining WTO // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. No.1 (26). P. 166-170.

5. Official site of the Federal state statistics service of Russian Federation (Rosstat) [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru (date of viewing: 17.03.2014).

6. Russia in figures. 2007: Statistical Handbook / Rosstat. M., 2013. 494 p.

7. Russia in figures. 2013: Statistical Handbook / Rosstat. M., 2013. 573 p.

8. Kondratiev V. B. Fate and predestination of oil revenues // International processes. 2008. Vol. 6. № 1 (16). P. 9–10.

9. Forecast of socio-economic development of the Russian Federation in 2014 and in period of 2015 and 2016 [Electronic resource]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5 (date of viewing: 17.03.2014).

10. Vasilyev E. S., Harkova N. N. Innovative paradigm: modern philosophy or the basis of entrepreneurship? // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 138–142.

11. Chernysheva E. A. Problems and development of global oil refining in Russia // Drilling and oil. 2011. № 5. P. 8–13.

УДК 332.1
ББК.65.04

Tyutyusheva Anna Gennadyevna,
post-graduate student of the department
of state and municipal management
of Volgograd State University,
1st category expert
of the Federal treasury of Volgograd region,
Volgograd,
e-mail: shewnina.an@ yandex.ru

Тютюшева Анна Геннадьевна,
соискатель кафедры государственного
и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
специалист 1-го разряда в Управлении
Федерального казначейства
по Волгоградской области,
г. Волгоград,
e-mail: shewnina.an@yandex.ru

КЛАСТЕР КАК ОСНОВА НОВОЙ МОДЕЛИ РОСТА ЭКОНОМИКИ

CLUSTER AS THE BASIS OF A NEW MODEL OF ECONOMIC GROWTH

В данной статье рассмотрено значение кластера в современной экономике, влияние кластерной политики на эффективность развития государства, экономики, предприятий. В настоящее время все конкурентоспособные государства применяют и развивают кластерную политику, которая в будущем модернизируется в новую форму модели роста экономики. Проанализирован туристический кластер как часть кластерной сетевой среды, а также рассмотрено понятия коллаборации в туристической отрасли. Рассмотрев модель полноценного кластерного альянса в отрасли туризма, можно определить, что туристический кластер в России представляет собой систему, которая требует модернизации в соответствии с современными тенденциями новой модели экономического роста на мировой арене.

This article discusses the importance of cluster in the modern economics, the impact of the cluster policy on effectiveness of development of the state, economics and enterprises. Currently, all competitive states implement and develop the cluster policy, which is upgraded to the new form of the economic growth model in the future. The tourism cluster has been analyzed as the part of clustered network environment, as well as the notion of collaboration in the tourism industry has been discussed. Having examined the valuable cluster alliance model in the tourist industry, it can be determined that the tourist cluster in Russia is a system that requires modernization in line with the modern trends of a new model of economic growth at the world stage.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, кластерная сетевая среда, категории кластерных структур, процесс коллаборации, институты коллаборации, туристический кластер, глокализованная туристическая среда, полноценный кластерный альянс, категории кластерных структур.

Keywords: cluster, cluster policy, cluster network environment, category of cluster structures, process of collaboration, collaboration institutions, tourism cluster, localized (globalized) tourist environment, valuable cluster alliance, categories of cluster structures.

На современном этапе развития экономики эффективная кластерная политика является залогом успешного формирования государства с развитыми рыночными отношениями. Кластерная политика весьма эффективна в условиях современной окружающей среды, она повышает конкурентоспособность экономики и эффективность взаимодействия участников рынка. Конкурентоспособность — важная составляющая экономики на современном этапе общества. Развивая конкурентные стратегии, технологии, отношения с партнерами, поставщиками, сервисные услуги, научно-исследовательские направления, предприятия обеспечивают темпы экономического роста, при этом под воздействием современных факторов этот процесс возможно эффективно обеспечить путем формирования кластеров и реализации кластерной политики.

Кластеризация экономики позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику регионального развития, повысить производительность, эффективность и конкурентоспособность бизнеса, расширить возможности для инновационного развития, оптимизировать взаимодействия между различными субъектами экономического развития региона: государством, крупным и малым бизнесом, научно-образовательным сообществом и общественностью; сформировать лицо региона в восприятии внешнего окружения и в целом повысить уровень занятости и качество жизни населения.

Рассмотрим наиболее яркие примеры кластерных образований в настоящий период времени на мировой арене. В настоящее время кластеризация характерна для США, Китая, Мексики, стран Евросоюза, Скандинавии. Например, в Чили и Калифорнии основным кластером является кластер виноделия, который стимулирует конкуренцию и основные направления бизнеса. Австрия и Венгрия, Япония являются представителями автомобильного кластера, Германия — химии и машиностроения, Франция — производства продуктов питания и косметики, Сингапур — нефтехимии, Норвегия — инженерно-морского кластера, Швеция — сталелитейного. Страны, в которых процветает несколько крупных кластеров, называют многоотраслевыми, например, США и КНР. В США насчитывается более 40 крупных кластеров (61% ВВП), которые обеспечивают больше половины населения рабочими местами [1].

Изменение окружающей среды происходит непрерывно. Они затрагивают все элементы системы, следовательно, экономическая система также подвергается модернизации, ведь настоящие изменения можно охарактеризовать как инновационные. На экономической арене инновации

и уровень развития научно-технологического прогресса играют одну из важнейших ролей. Кластерная политика характеризуется инновационностью и как политика, дающая большие возможности организациям относительно конкуренции, развития бизнеса и т. д. Сейчас основным приоритетом стран-лидеров является переход к новой модели роста, представляющей собой кластерно-сетевую среду. Чтобы модель была успешно сформирована и реализована, необходимо образовывать кластеры в центре экономических курсов. Кластерно-сетевая среда представляет собой синтез иерархического и рыночного, а мировая экономика и все ее подсистемы стратифицируются в кластерно-сетевые структуры, более гибкие, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированные, чем традиционная модель рынка. Следует отметить, что если сетевые эффекты не наблюдаются у участников кластера и не ведут к непрерывному росту производительности, то группа не является кластером или еще не достигла стадии зрелости в развитии сетевых взаимодействий. Все зрелые кластеры образуют сетевую матрицу, основанную на коллаборации представителей науки, бизнеса и власти. Кластеры различаются сетевыми моделями, хотя современные определения не учитывают данную особенность [2].

Выделяют следующие категории кластерных структур:

1. Протокластеры представлены в виде итальянских «промышленных округов» и характеризуются высокой концентрацией мелких компаний, которые составляют конкуренцию крупным корпорациям, включая экспортные рынки, имеют неразвитую структуру и полагаются только на инновации; основная база функционирования — неформальные связи и уникальные местные ресурсы.

2. Индустриальные кластеры представлены в виде концентрических кругов вокруг ядра. Ядром может выступать крупная корпорация, университет, лаборатория, например, японская Долина Саппоро, ряд кластеров Франции, Германии, Южной Кореи. Данные кластеры характеризуются развитой связью с глобальным рынком, а также наличием высоких высокоформализованных внутренних связей, при этом отсутствует коллаборация, а инновации передаются в линейном формате. Каждая компания зависит от ядра, а само ядро поддерживается государством.

3. Инновационные кластеры представлены в виде тройных спиралей, примером могут служить кластеры Скандинавии, Швейцарии, ряд кластеров США. Данные кластеры входят в систему глобальной цепи, имеют координирующие сетевые узлы, коллективно развивают инновации и сотрудничают на основе отношенческого контракта. В данном кластере в основном всегда складывается «тройная спираль», а продукция должна производиться непрерывно с высокой скоростью и уметь изменяться в зависимости от предпочтений покупателей [3].

В XXI веке большинство стран применяет кластерную политику. Насколько эффективно она реализована, отчасти можно судить по страновым рейтингам Индекса глобальной конкурентоспособности, которые составляются на основе оценочной методики Портера и его коллег. Оценка страны и присужденное ей место складывается из анализа следующих параметров: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал». Анализируя рейтинг за 2012—2013 годы, видим, что лидирующие места занимают страны с кластерообразующим подходом в экономике. В рейтинге 2012—2013 годов первое место занимает Швейцария, которое удерживает эту позицию четыре года. Сингапур занимает второе место, а далее — блок стран Скандинавии (Финляндия — 3-е, Швеция — 4-е) [4].

Россия только вступает на путь эффективного кластерообразования, войдя в группу стран, активно развивающих кластерный подход, в 2012 году путем создания «Перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров». В данном перечне 25 кластерных проектов, но это только начало развития современного кластерного подхода [5].

Таким образом, благодаря кластерам экономическая система будет более пластичной, с горизонтальными связями. В результате кластерные сети просто заменят отрасли и станут связующим звеном мирового экономического пространства. Благодаря экономическому кластеру формируются новые блага и ценности. Весь процесс взаимодействия внутри кластера зависит от институционального устройства и является результатом коллаборации. Кластер — это основа новой инновативной системы, которая в ближайшем времени станет неотъемлемой часть экономики.

Экономический кластер — это территориальные скопления фирм и организаций из одной отрасли или смежных отраслей, которые, одновременно конкурируя и кооперируясь друг с другом, образуют производственно-технологические комплексы. При этом формирование кластера позволяет аккумулировать ресурсы субъекта, повышая производительность региона, конкуренцию и качество жизни населения. Такой полезный эффект возникает в результате множества факторов: появляется больше возможностей для доступа к инновациям, технологиям, ноу-хау, высококвалифицированным кадрам, а также снижение трансакционных издержек [6].

Важным фактором, образующим положительный эффект кластерного подхода, является близкое географическое расположение объектов, а именно концентрация технологически однородных или взаимосвязанных элементов, позволяющая добиться таких результатов за счет конкуренции и тех преимуществ, которые предприятия получают, располагаясь на кластерной территории, каких в обособленном расположении добиться было бы маловероятно. Определение границ кластера весьма трудный процесс, зачастую границы кластера совпадают с границами субъекта или государства. Также трудным моментом является определение элементов, входящих в кластер, так как некоторые из них играют неявные роли, поэтому могут остаться незамеченными.

Одним из наиболее быстро развивающихся и актуальных в настоящее время является туристический кластер. Туристический кластер — это система интенсивного производственно-технологического и информационного взаимодействия туристических предприятий, поставщиков базовых и дополнительных услуг, направленного на создание основного продукта кластера — туристического продукта. Туристический кластер — сообщество различных предприятий и организаций на определенной территории, напрямую или опосредовано связанных с предоставлением туристических услуг. Так как туристическая отрасль имеет свою специфику, то и туристический кластер имеет свои особенности: широкий диапазон межотраслевых связей, в большинстве случаев в кластере взаимодействуют малые

и средние предприятия, товар туристического кластера — это туристический продукт, который имеет уникальные свойства, оказывающие влияние и на специфику кластера, нематериальные характер, разное восприятие турпродукта как производителями, так и потребителями.

Для того чтобы туристический кластер развивался в будущем, он должен представлять современный инновационный кластер, а основой построения должно являться гармоничное взаимодействие науки (университетов), бизнеса и государства. Три данных сектора образуют кластер и гибридные сетевые организации. Полноценный кластерный альянс представлен на рис. 1.



Рис. 1. Полноценный кластерный альянс в отрасли туризма

В результате взаимодействия в туристическом кластере каждый из участников осваивает новые роли: университеты — роль предпринимательских центров, компании — роль университетов, а государство — роль венчурного фонда или бизнес-менеджера, поддерживающего конфигурацию спирали в целом.

Политика государства по развитию туризма отличается размытостью контуров, отсутствием обратных связей, скоординированности действий, а также неясностью того, кто отвечает за оптимальность принимаемых решений и их эффективное претворение в жизнь. На сегодняшний день в России участники характеризуются парными отношениями, которые нельзя назвать даже двойными спиралями в силу доминирования государства и отсутствия обратных связей. Взаимодействие участников туристического кластера представлено на рис. 2.

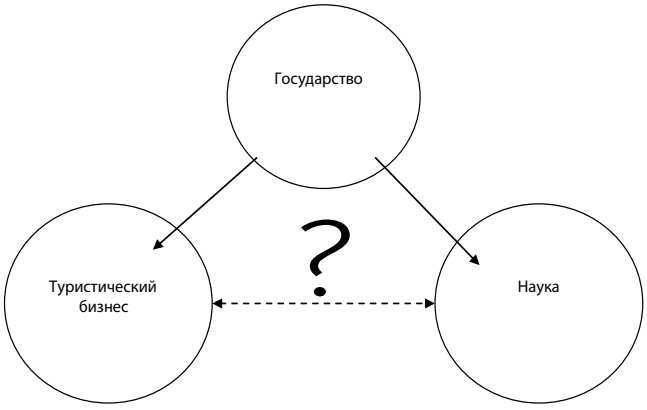


Рис. 2. Взаимодействие участников туристического кластера

Такое взаимодействие между участниками туристического бизнеса и наукой складывается благодаря ведомствам и чиновникам, причем последние не несут ответственности перед теми, на кого распространяются их решения. В итоге инновационный туристический процесс сталкивается с институциональными барьерами, что затрудняет его развитие [5, с. 7].

Образование туристического кластера, который характеризуется гибкостью и адаптивностью к окружающей среде, позволяет региональной экономики последовательно углублять специализацию, сосредоточиться на новых и все более утонченных видах деятельности. Такая экономика быстро осваивает уникальные, единственные в своем роде производственные компетенции и приобретает уникальные сравнительные преимущества, что повышает инвестиционную привлекательность. В результате территории, где появляется кластеры, становятся более привлекательными для инвесторов, что помогает им внедриться в глобальные сети и вписаться в ситуацию глобальной конкуренции.

Фактор размещения в туристической отрасли играет важнейшую роль. При создании туристического кластера появляется возможность размещения ресурсов и бизнес-функций на той территории, где функциональные задачи будут решаться наиболее эффективно. Для того чтобы соответствовать современным тенденциям развития экономики, туристические кластеры должны генерировать интерактивные инновации на основе коллективных действий именно по той причине, что включают независимых агентов различного профиля (отраслевой, функциональный и институциональный), которые взаимно поддерживают друг друга в ходе коллаборации. В туристическом кластере должны присутствовать институты коллаборации — организации, координирующие деятельность участников через сетевые платформы. Организационная модель современного туристического кластера как сетевой экосистемы представлена на рис. 3.

В настоящее время кластерная политика привлекательная для новых участников рынка, включая глобальных игроков, не какими-то особыми льготами и привилегиями, предоставленными государством, а тем, что они являются открытыми сетевыми экосистемами, где формируется сверхдинамичная, глокализованная туристическая среда, возникают механизмы коллаборации, ведущие к непрерывному росту предпринимательских возможностей. Это значит, что инновационная природа современных кластеров определяется не их передовой специализацией, а их уникальным институциональным дизайном.

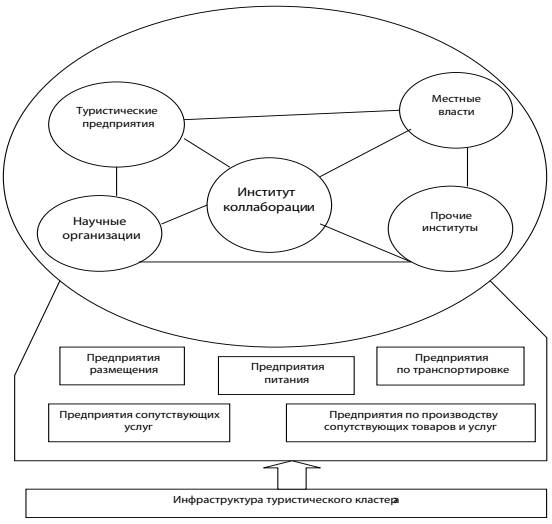


Рис. 3. Организационная модель современного туристического кластера как сетевой экосистемы

Таким образом, в настоящее время кластерная политика, формирование и развитие кластеров играют огромную роль в развитии экономики страны. В рамках быстро изменяющейся окружающей среды меняется и модель экономики, ее структура, принципы и методы функционирования. Основой всей модернизации является кластер. В России кластерный подход относительно других развитых стран находится в процессе развития, создаются специальные программы, проекты образования кластеров в определенных отраслях, в основном все они завершаются в период 2020—2030 годов. При этом другие страны — мировые лидеры продолжают развивать кластерные образования, которые в скором будущем станут фундаментом глобальных перемен в мировой экономике. Задачи России — найти эффективный подход в образовании и развитии кластеров, для того чтобы в перспективе рыночных отношений не выпасть из актуальных, модернизированных систем мировой арены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран // Проблемы прогнозирования. 2010. № 5. С. 38—51.

2. Смородинская Н. В. Смена парадигмы мирового развития и становление сетевой экономики // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 4. С. 15—19.

3. Смородинская Н. В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем // Инновации. 2011. № 4. С. 66—78.

4. ВЭФ: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012—2013 // Современный мир & глобальные трансформации: электрон. журн. 2012 // [Электронный ресурс]. URL: http://www.i-g-t.org/2012/09/05 (дата обращения: 05.09.2013).

5. Минэкономразвития России / Официальный сайт. О проекте перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров // [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120319_001 (дата обращения 12.01.2014).

6. Курченков В. В., Калмыкова Т. Н. Институциональные факторы формирования государственных корпораций в современной российской экономике // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. Т. 38. № 2. С. 37—46.

REFERENCES

1. Lenchuk E. B., Vlaskin G. A. Cluster approach in the innovation development strategy of foreign countries // Problems of forecasting. 2010. № 5. P. 38–51.

2. Smorodinskaya N. V. Change of the paradigm of global development and the establishment of the network economics // Economic sociology. 2012. B. 13. № 4. P. 15–19.

3. Smorodinskaya N. V. Triple helix as a new matrix of economic systems // Innovations. 2011. № 4. P. 66–78.

4. WEF: rating of global competitiveness in 2012-2013 // Modern peace and global transformation: electronic journal. 2012 [Electronic resource]. URL: http://www.ig-t.org/2012/09/05 (date of viewing: 05.09.2013).

5. On the project of the list of pilot programs for development of regional innovation clusters // The Ministry of economic development of Russia / [Electronic resource]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120319_001 (date of viewing: 12.01.2014).

6. Kurchenkov V. V., Kalmykova T. N. Institutional factors of public corporations in modern Russian economics // Modern Economics: issues and resolutions. 2013. V. 38. № 2. P. 37–46.

УДК 331.215:331.101.6
ББК 65.245:65.241

Shevyakova (Adilova) Christina Zinetollaevna,
lecturer of the department of financial
and economic disciplines,
post-graduate student of the department
of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: adilova-kristina@mail.ru

Шевякова (Адилова) Кристина Зинетоллаевна,
преподаватель кафедры
финансово-экономических дисциплин,
аспирант кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: adilova-kristina@mail.ru

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ЕЕ ФУНКЦИИ И ВЗАИМОСВЯЗЬ С ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

SALARY, ITS FUNCTION, ITS INTERACTION WITH LABOR PRODUCTIVITY

Конституция Российской Федерации гарантирует гражданам России свободу труда и запрет на принудительный труд. А гражданам необходимо не только обеспечивать свои нужды, но и заниматься интересным для них делом, что соответственно ведет к трудовой деятельности и получению заработной платы. Зарплата играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа, она является и мотивирующим средством, и основным источником дохода граждан, средством к их существованию. В ней получает свое вы-

ражение широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по поводу их участия в общественном труде и его оплате. Однако заработная плата не может существовать в отрыве от производительности труда, так как напрямую от нее зависит, и не просто зависит, а может и должна с ростом производительности труда пропорционально расти.

Constitution of the Russian Federation guarantees freedom of labor and prohibition of forced labor to the RF citizens. While the citizens have to meet not only their own needs, but also make interesting business, which leads to employment and, therefore, to receiving wages. Salary plays a huge role in the economic development of the state and the people welfare improvement; it is also a means of motivating and the main source of income for citizens. Salary reflects the wide range of economic relations between the society, labor team and employees regarding their participation in public labor and its payment. However, salary cannot exist without labor productivity as it directly depends on it; and not only depends but can and should grow proportionally to the growth of the labor productivity.

Ключевые слова: производительность труда, расходы на оплату труда, заработная плата, валовая добавленная стоимость, модель точки безубыточности, национальная экономика, выручка предприятия, переменные расходы, постоянные расходы, рентабельность.

Keywords: labor productivity, salary costs, salary, gross added value, model of break-even point, national economy, revenues of the company, variable costs, fixed costs, profitability.

Трудовой кодекс Российской Федерации выделяет в своей структуре определенную главу, которая посвящена непосредственно оплате труда [1, гл. 21], однако значимость и объемность этого правового явления так велика, что выходит не только за рамки одной главы в статьях ТК РФ, но встречается и в Конституции, и в иных нормативно-правовых актах.

Заработная плата работников является институтом, всесторонне охраняемым государством с помощью установления законодательством различного рода гарантий по оплате труда работников по найму. В число таких гарантий входят установление минимального размера оплаты труда работников, ограничение оплаты труда в неденежной форме. Также государство гарантирует принятие таких мер, которые могут и должны обеспечить повышение уровня реального содержания заработной платы; установить ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы; гарантировать обеспечение получения работником по найму заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности [2, с. 3] и другие необходимые гарантии, полный перечень которых приведен в ст. 130 ТК РФ.

Трудовой кодекс Российской Федерации приводит следующую формулировку понятия заработной платы работника по найму: заработная плата (оплата труда работника) — вознаграждение работника за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также все компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты). Исходя из вышеизложенного определения, можно сделать следующий вывод: заработная плата (оплата труда работника) включает в себя все установленные законодательством выплаты, которые могут производиться работодателем работнику по найму и которые непосредственно связаны с выполненной таким работником работой. Это подтверждается и самим названием данного определения — заработная плата, оплата труда, то есть плата за труд, плата за работу [3, с. 80].

Говоря о заработной плате, необходимо сказать и о выполняемых ею функциях.

1. Воспроизводственная функция заработной платы состоит в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы на социально нормальном уровне потребления, то есть в выявлении такого абсолютного размера заработной платы, который позволяет создавать условия нормального воспроизводства рабочей силы, иными словами, поддержание, а то и повышение качества и условий жизни работника, который должен иметь возможность нормально жить (оплачивать жилье, пищу, одежду, лекарства, то есть предметы первой необходимости), у которого должна быть реальная возможность и условия для получения отдыха от работы, создание условий для восстановления сил, необходимых для выполнения должностных обязанностей. Сущность воспроизводительной функции состоит также в создании условий для работника по воспитанию и заботе о детях как будущих трудовых ресурсах страны. Именно это и определяет ключевое значение воспроизводительной функции.

2. Социальная функция заработной платы в иных случаях может выделяться из воспроизводственной, хотя данная функция является продолжением и дополнением первой. Заработная плата работника по найму как основной источник дохода должна и быть способной воспроизводить рабочую силу как таковую, и давать возможность человеку, работнику воспользоваться набором определенных, установленных законодательством социальных благ (медицинские услуги, получение необходимого образования, качественный отдых, воспитание детей в системе дошкольного образования и т. д.). Кроме того, она должна обеспечить безбедное существование работающего, когда он будет находиться в пенсионном возрасте.

3. Стимулирующая функция заработной платы. Данная функция, несомненно, жизненно необходима с позиции руководства организации: нужно поощрять, стимулировать работника к трудовой активности, его наибольшей отдаче, повышению эффективности труда. Для достижения этой цели устанавливается зависимость между размером заработной платы и достигнутыми результатами труда каждого работника.

Работник должен быть сам непосредственно заинтересован в постоянном повышении своей квалификации для получения заработной платы большего размера, так как более высокая квалификация выше оплачивается. Организации сами заинтересованы в повышении квалификации своих кадров для повышения производительности их труда, повышения качества своей продукции. Непосредственно само осуществление стимулирующей функции заработной платы выполняется высшим руководством организации через точно установленные системы оплаты труда, которые основаны на непосредственной оценке результатов труда и связи размера фонда оплаты тру-

да (ФОТ) с эффективностью деятельности организации.

4. Статусная функция заработной платы. Данная функция предполагает соответствие статуса, который определяется размером заработной платы, трудовому статусу работника. Под статусом понимается положение человека в определенной системе социальных отношений и связей между ними. Трудовой статус — это определенное место конкретного работника по отношению к другим таким же работникам как по вертикали, так и по горизонтали. То есть размер оплаты труда конкретного работника по найму определенно является главнейшим показателем этого статуса, а его сопоставление с собственными затраченными трудовыми усилиями позволяет выявить и определить справедливость оплаты труда.

5. Регулирующая функция заработной платы. Данная функция заключается в регулировании рынка труда и прибыльности организации. Совершенно понятно, что при всех прочих равных условиях работник наймется именно на ту работу и в ту организацию, где размер оплаты труда будет больше. Но естественно — и совершенно понятно — и другое: организации маловыгодно переплачивать своим работникам по найму, так как в этом случае рентабельность ее деятельности снижается. Организации принимают работников, а работники продают свой труд, знания, умения на рынке труда. Как и всякий рынок, рынок труда имеет свои законы формирования и образования цены (платы) на труд.

6. Формирование платежеспособного спроса работников по найму. Эта функция заключается в определении покупательной способности работников, что, в свою очередь, имеет влияние на совокупный спрос, структуру и динамику всего национального производства. Действие данной функции позволяет при помощи регулирования размера оплаты труда работника по найму устанавливать определенные пропорции между спросом и предложением на товарном рынке.

7. Производственно-долевая функция заработной платы. Данная функция позволяет определить меру непосредственного участия живого труда работников по найму (через заработную плату) в образовании цены на товар (продукции, услуги), его долю в совокупных издержках производства и в издержках на рабочую силу. Данная доля позволяет установить размер стоимости рабочей силы, ее конкурентоспособность на рынке труда, так как только живой труд приводит в движение овеществленный труд, а это предполагает обязательное соблюдение самого низкого уровня стоимости рабочей силы и определенные границы, до которых можно и нужно повысить размер оплаты труда работника по найму. В данной функции и происходит реализация всех ранее указанных функций через систему тарифных ставок (окладов) и сеток, доплат и надбавок, премий, порядок их исчисления и зависимость от фонда оплаты труда.

Производственно-долевая функция необходима не только работодателям, но и самим работникам по найму. Некоторые системы бестарифной оплаты труда и другие системы предполагают тесную взаимосвязь индивидуальной заработной платы от фонда оплаты труда и личного вклада каждого конкретного работника по найму. Непосредственно в самой организации фонд оплаты труда отдельных структурных подразделений может базироваться на аналогичной зависимости (через коэффициент трудового вклада (КТВ) или другим образом) [4, с. 58].

Говоря про заработную плату, нельзя не затронуть при этом и производительность труда, так как оба эти понятия тесно взаимосвязаны.

Есть несколько трактовок понятия «производительность труда», некоторые из которых приведены ниже.

1. Производительность труда — это такое количество продукции, которая может быть произведена одним работником за один час [Так же. С. 84].

2. Производительность труда — показатель эффективности использования трудовых ресурсов, трудового фактора. Производительность труда может измеряться количеством продукции или в денежном или натуральном выражении, произведенным конкретным работником в определенное количество время (час, день, месяц, год) [5, с. 188].

3. Производительность труда (производительная сила труда) — это продуктивность производственной деятельности работников. Производительность труда может измеряться либо определенным количеством произведенной продукции (объем производства) в натуральном или денежном выражении по отношению к единице рабочего времени (трудозатраты в человеко-час), либо определенным количеством рабочего времени по отношению к единице произведенной в течение этого времени продукции.

В данной конкретной статье под производительностью труда работника будем понимать такое количество работы (продукции, оборота, услуг), которое производится в единицу времени и которое может измеряться как в физических (мера длины, объема, веса), так и в денежных (рубли) единицах. Производительность труда является основным критерием оценки трудовой деятельности, а уровень производительности труда и его прирост играют практически главную роль в экономике организаций. Низкая производительность является основным сдерживающим фактором развития экономики. При этом, естественно, производительность труда следует рассматривать в тесной увязке с заработной платой. При минимальном размере оплаты труда нельзя говорить о росте производительности, как и при снижающейся производительности труда нельзя говорить о достойной оплате труда и ее росте [6, с. 53].

Важная роль при разработке политики в области заработной платы должна отводиться необходимости учета соотношения темпов роста заработной платы и производительности труда. Причем такого роста заработной платы, который бы опережал рост производительности труда. [7, с. 28]. Реализация механизма взаимосвязи производительности труда и заработной платы выражается, с одной стороны, в увеличении объемов производства, а с другой — в конкретных системах организации заработной платы, которые обеспечивают изменение уровня оплаты труда. Причем необходимо особенно подчеркнуть, что рост заработной платы будет действовать как фактор, стимулирующий развитие производительности труда. Это поощрение способствует росту производительности труда. Таким образом, правильно выстроенная политика в области оплаты труда должна соответственно повышать его производительность [8, с. 98]. Внедрение мероприятий, направленных на совершенствование организации труда и производства, улучшит использование рабочего времени, повысит уровень выполнения норм выработки, повысит заработную плату. Необходимо соблюдать пропорциональность, тем самым задействовав в полной мере стимулирующую роль заработной платы. Проблема отечественных предприятий состоит в том, что сильно недооценивается труд работников по найму, непосредственно связанный с производством продукции (оказанием услуг, выполнени-

ем работ), и на этом фоне чрезмерны затраты труда (как и стоимость этого труда) на управление современным производством [9, с. 126].

Таким образом, анализируя все вышеперечисленные факты, можно еще раз привести полученные результаты:

1. Заработная плата работника (оплата труда работника) есть его вознаграждение за труд.

2. Заработная плата выполняет несколько функций: воспроизводственную, социальную, стимулирующую, статусную, регулирующую, производственно-долевую.

3. Производительность труда работника по найму — количество работы (продукции, оборота, услуг), производимой за единицу времени.

4. Производительность труда и заработная плата очень тесно взаимосвязаны, одно не может быть оторвано от другого.

5. Рост заработной платы работника по найму, непосредственно участвующего в выпуске товаров (оказании услуг, выполнении работ), пропорционально росту производительности труда приводит к увеличению прибыли и показателя экономической эффективности предприятия.

6. Темпы роста заработной платы работника по найму, который непосредственно участвует в выпуске товаров (оказании услуг, выполнении работ), могут опережать темпы роста производительности труда.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 года № 197-ФЗ (ред. от 02.04.2014 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.04.2014 года).

2. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 года № 127-ФЗ.

3. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006. 720 с.

4. Бухалков М. И. Планирование на предприятии: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2005. 364 с.

5. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с.

6. Измерения в экономике / Под ред. В. Н. Кабанова. Волгоград: Экспресс печать, 2012. 224 с.

7. Кабанов В. Н. Экономические измерения в управлении (на примере использования бухгалтерской модели точки безубыточности) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 28—39.

8. Адилова К. З. Заработная плата и производительность труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 96—99.

9. Кабанов В. Н. Долгосрочная финансовая политика: учеб. пособие. М.: Высшая школа, 2010. 301 с.

REFERENCES

1. Labor code of the Russian Federation dated 30.12.2001 № 197-FZ (as amended on 02.04.2014) (as amended and in force on 13.04.2014).

2. On insolvency (bankruptcy): Federal law as of October 26, 2002 № 127-FZ.

3. Krylov E. I., Vlasov D. Yu., Zhuravkova I. V. Analysis of financial results, profitability and cost of the production: textbook. M.: Finance and statistics, 2006. 720 p.

4. Bukhalkov M. I. Planning at the enterprise: textbook. M.: Infra-M, 2005. 364 p.

5. Borisov A. B. Big economic dictionary. M.: Book world, 2003. 895 p.

6. Measurements in economics / Edited by V. N. Kabanov. Volgograd: Express printing, 2012. 224 p.

7. Kabanov V. N. Economic measurements in management (on the example of application of the accounting model of break-even point) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 28–39.

8. Adilova C. Z. Wages and productivity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 96–99.

9. Kabanov V. N. Long-team financial policy: textbook. M.: Vysshaya shkola, 2010. 301 p.

РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 5. PEDAGOGICAL SCIENCES



Приглашаем на наш сайт научного журнала:
htt://vestnik.volbi.ru

Все вопросы по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК [328.185+343.4]:316.
ББК 67.518.1:60.5

Nomokonov Maxim Viktorovich,
candidate of historical sciences,
associate professor of sociology
of Zabaikalsky State University,
Chita,
e-mail: nomokonov85@mail.ru

Номоконов Максим Викторович,
канд. ист. наук, доцент кафедры
социологии Забайкальского
государственного университета,
г. Чита,
e-mail: nomokonov85@mail.ru

Rusanova Anna Alekseevna,
candidate of pedagogical sciences,
associate professor, head of the department of sociology
of Zabaikalsky State University,
Chita,
e-mail: rusanova_a_a@mail.ru

Русанова Анна Алексеевна,
канд. пед. наук, доцент,
зав. кафедрой социологии Забайкальского
государственного университета,
г. Чита,
e-mail: rusanova_a_a@mail.ru

БЫТОВАЯ КОРРУПЦИЯ В РАКУРСЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

EVERYDAY CORRUPTION FROM THE PERSPECTIVE OF SOCIOLOGICAL ANALYSIS: REGIONAL ASPECT

В статье рассматривается бытовая коррупция с позиции социологического подхода к анализу данного социального явления. Тема статьи раскрывается в теоретическом и эмпирико-прикладном аспектах. В статье анализируются основные научные подходы к изучению коррупции, характеризуются исторические этапы формирования научного знания о коррупции в России, обосновывается значимость изучения бытовой коррупции на современном этапе развития российского общества. На основе данных конкретного социологического исследования анализируются особенности бытовой коррупции в дотационном приграничном регионе — Забайкальском крае, а также делается вывод о необходимости применения социальных механизмов противодействия коррупции.

The article examines with everyday corruption from the perspective of sociological approach to the analysis of this social phenomenon. The subject of the article is disclosed in the theoretical and empirical-applied aspects. The article analyzes the basic scientific approaches to the study of corruption, characterizes historical stages of formation of scientific knowledge about corruption in Russia, and substantiates the importance of studying the everyday corruption at the present stage of development of the Russian society. On the basis of the specific sociological study, the characteristics of everyday corruption in the subsidized boundary region, the Trans-Baikal region, are analyzed, as well as the conclusion about the need of using the social mechanisms of corruption counteraction is made.

Ключевые слова: коррупция, бытовая коррупция, коррупционное поведение, коррупционная ситуация, коррупционное поле, взяточничество, органы власти, противодействие коррупции, социологический анализ, социологическое исследование.

Keywords: corruption, everyday corruption, corruption behavior, corruption situation, corruption field, bribery, authorities, corruption counteraction, sociological analysis, sociological research.

Одной из острых проблем современного российского общества в последние десятилетия является коррупция. Историки отмечают, что коррупция возникает с момента появления властных отношений и развивается в тесной связи с ними. Но именно в последние годы коррупционная болезнь все больше поражает социум. Подобно раковой опухоли, коррупция, очаг которой расположен в системе взаимоотношений власти и общества, проникает и разрушает большинство социальных институтов: государство, армию, экономику, образование, здравоохранение, культуру и др. Согласно данным Национального антикоррупционного комитета, масштабы коррупции составляют до 300 млрд долларов в год [1].

Сегодня государство постоянно ищет пути и механизмы борьбы с коррупцией. На федеральном и региональном уровнях создаются специальные органы противодействия коррупции, принимаются меры законодательного характера. Среди основных мер борьбы с коррупцией можно выделить следующие: создание Национального антикоррупционного комитета, контроль над имуществом государственных чиновников, запрет для госслужащих на собственность за рубежом, создание системы государственных закупок и т. д. Однако, как показывает статистика, данные меры не только не решают проблему, но и в некоторой степени создают условия для развития, поиска еще более изощренных способов и методов создания коррупционных схем.

Научный интерес к проблеме коррупции на протяжении многих лет проявляют многие отечественные ученые. При этом в поле зрения исследователей чаще попадает верхушечная — деловая коррупция. Бытовая или низовая коррупция по определенным обстоятельствам оказывается на периферии изысканий исследователей. Некоторые специалисты, отмечая недостаток внимания отечественной науки к проблеме бытовой коррупции, подчеркивают, что именно этот вид коррупции является наиболее опасным, быстро развивающимся и сложным с точки зрения противодействия [2]. Актуальность исследования бытовой коррупции обусловлена рядом обстоятельств, таких как: 1) высокая социальная опасность данного явления и крайняя агрессивность коррупционной системы в нашей стране;

2) чрезвычайно широкие масштабы распространения бытовой коррупции и ее активная институциональная интеграция в основные сферы и институты российского социума; 3) слабая изученность социального явления бытовой коррупции и явная недооценка остроты проблемы в отечественной науке на современном этапе; 4) настоятельная необходимость блокирования и развития бытовой коррупции в российском обществе [3].

Впервые в нашей стране изучением коррупции стали заниматься историки, правоведы и социальные философы в конце XIX века. В основном внимание представителей отечественной науки привлекают проблемы социальной природы взяточничества, его причины и исторические корни (А. Градовский, Н. Коркунов, Б. Чичерин и др.).

В советский период происходит спад научного интереса к проблеме коррупции. Прежде всего это связано с утверждением в сознании советского социума идеологемы о том, что коррупция свойственна исключительно буржуазному обществу. В советской науке изучение коррупции в основном велись в рамках криминологии. Наибольшее значение для этого времени в объяснении и понимании коррупции имеют работы таких ученых, как Б. В. Здравомыслов, Ю. И. Ляпунов, В. Е. Мельникова, А. Я. Светлов и др. В более поздний советский период (конец 1980-х годов) коррупция вновь обретает исследовательский интерес отечественных ученых. На это повлияли глубинная трансформация российского общества, переоценка ценностей, ломка морали, распространение разного рода девиаций.

Исследование коррупции носит междисциплинарный характер. Коррупция как преступление является предметом криминологии. Криминологический подход к анализу коррупции основывается в основном на категориях «общественной опасности» и «противоправности». Заметными трудами этого направления являются работы отечественных ученых-криминологов Б. Волженкина, А. Долговой, В. Кудрявцева, Н. Лопашенко и др.

Экономическая составляющая коррупционных действий изучается с позиции социально-экономического подхода. Здесь коррупция связывается с такими явлениями, как теневая экономика, неформальные институции, транзакционные издержки. Социально-экономический подход рассматривает коррупцию как вид экономического поведения, задачей которого становится получение непроизводительного дохода через манипуляцию ресурсами при выполнении служебных обязанностей. Представителями этого направления в нашей стране являются О. Агапова, А. Васин, Е. Кац, А. Олсон и др.

Исследование влияния коррупции на развитие общества получило развитие в социологическом подходе, начало которого связано с работой С. Алатаса «Социология коррупции», вышедшей еще в 1968 году. В развитии социологического подхода к анализу коррупции можно выделить следующие направления [4]:

1. Типологизация, классификация и видовые характеристики коррупции (В. Добреньков, Н. Исправникова, А. Кирпичников, Э. Ожиганов и др.).

2. Изучение борьбы с коррупцией в нашем государстве, анализ антикоррупционной политики, стратегий и программ по противодействию коррупции (В. Астанин, О. Ведерникова, В. Карасев, Н. Кузнецова, А. Орлов, Е. Охотский и др.).

3. Разработка методических приемов и техник измерения коррупции, построение различных социологических конструктов коррупции (социологические центры Фонд «Общественное мнение», Всероссийский центр изучения общественного мнения, Фонд «Информатика для демократии» и др.).

Особое значение в изучении бытовой коррупции сегодня имеют региональные исследования. Эмпирические социологические исследования в регионах позволяют максимально глубоко изучить данное явление, выявить особенности и причины его на конкретных территориях, выработать меры по противодействию коррупции в условиях отдельного регионального пространства с учетом его особенностей и специфики. Анализ публикаций позволяет говорить, что исследования коррупции как точечного характера, так и в режиме мониторинга проводятся в Татарстане, Северной Осетии, Нижегородской, Новосибирской, Иркутской областях и других регионах.

В то же время, несмотря на большой опыт изучения коррупции, работ, посвященных исследованию бытовой коррупции в регионах, явно недостаточно. Необходимо признать, что эмпирические социологические исследования уровней коррупции и по оценке эффективности реализуемой антикоррупционной политики в конкретных субъектах России — большая редкость, а труды по анализу повседневного (бытового) коррупционного поведения в социологической практике единичны.

С точки зрения региональной социологии Забайкальский край является особым регионом России. С одной стороны, это типичный провинциальный дотационный субъект Федерации по населению и уровню жизни, результаты изучения бытовой коррупции можно транслировать на другие подобные регионы. С другой — его выделяет особое стратегическое положение. Край является связующим звеном между Дальним Востоком и Сибирью, и в то же время Забайкалье является своеобразными «восточными воротами» России. В стратегическом плане граница с Китаем и Монголией выделяет Забайкалье как территорию трансграничного пространства. В этой связи проблема распространения коррупции ставит под угрозу социально-экономические связи между крупнейшими державами мира, а следовательно, военную, информационную и экономическую безопасность страны.

В декабре 2013 года Независимой научно-аналитической социологической службой Забайкальского государственного университета (при непосредственном участии авторов) методом анкетного опроса по технологии «face to face» было проведено социологическое исследование бытовой коррупции в Забайкальском крае. Объем выборки составил 1350 респондентов. Выборка районированная, многоступенчатая, репрезентативная по полу, возрасту, образованию.

Первый блок вопросов анкеты был направлен на оценку деятельности властей по противодействию коррупции, а также выяснение уровней и масштабов распространения коррупции в Забайкальском крае. Результаты показали, что знают о мерах, которые федеральные и региональные власти принимают для противодействия коррупции, только 25,2% населения. Остальные или вообще ничего не знают об этом (так ответили 29,2% опрошенных), или «что-то слышали, но ничего определенного припомнить не могут» (33,6%). Следовательно, можно констатировать, что: во-первых, деятельность органов власти по противодействию коррупции неэффективна и не ощущается населением региона, во-вторых, это создает ситуацию риска дальнейшего распространения коррупции и безнаказанности (если население в большей своей массе не знает о мерах противодействия,

значит, не знает и о наказаниях за те или иные формы коррупционного поведения).

Эти выводы подтверждает оценка деятельности властей по противодействию коррупции: 27% населения считает, что власти мало делают для борьбы с коррупцией, а 16% полагает, что вообще ничего не делают. Лишь 8% респондентов (в совокупности) положительно оценили деятельность властей: 2,8% выбрали позицию «делают все возможное» и 5,2% — «делают много».

Второй блок вопросов позволил выявить сектора коррупционного поля Забайкальского края. Респондентам было предложено оценить деятельность различных органов власти и государственных организаций с так называемой позиции «честности». Пятерку наиболее «честных» организаций, по мнению опрошенных, составляют учреждения здравоохранения — 38%, учреждения образования — 37,6%, органы национальной безопасности — 31%, суды — 26%, армия — 25,6%.

Рейтинг «нечестности» работы органов власти и государственных организаций выглядит следующим образом (совокупный процент выбравших вариант ответа «абсолютно нечестные» и «довольно нечестные»):

1. Власти края — 65,4%.

2. Служба безопасности дорожного движения (ГИБДД, прежде — ГАИ) — 62,4%.

3. Государственная Дума РФ (депутаты) — 61,6%.

4. Коммунальные службы (ЖЭКи, ДЭЗы, домоуправления и т. п.) — 60%.

5. Власти вашего города, района, поселка, села — 58%.

6. Правительство РФ (кабинет министров) — 54,8%.

7. Правоохранительные органы (полиция, прокуратура и т. п.) — 50%.

8. Армия — 41,6%.

9. Высшие учебные заведения — 40,4%.

10. Районные и окружные суды — 36,8%.

11. Поликлиники и больницы — 32%.

12. Собесы, службы занятости, другие социальные учреждения — 30,8%.

13. Средние школы, училища, техникумы — 26%.

14. Органы национальной безопасности (ФСБ и пр.) — 25,2%

Необходимо отметить, что каждый третий респондент затруднился оценить органы власти и государственные организации. Как видно из полученных результатов, составленный рейтинг и антирейтинг по честности работы существенно склоняется в негативную сторону.

Результаты исследования показали, что в среднем каждый второй забайкалец (49,2% — совокупный процент выбравших варианты ответа «редко», «время от времени», «довольно часто», «очень часто») попадает в потенциально коррупционную ситуацию. Рейтинг таких ситуаций выглядит следующим образом (ситуации были сформулированы из исследований Фонда «Общественное мнение» [5]):

1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике (анализы, прием у врача и т. п.), в больнице (серьезное лечение, операция, обслуживание и т. п.) — 37,6%.

2. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья у муниципальных служб по эксплуатации (ДЭЗ и пр.) — 36,8%.

3. Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и зачеты, диплом и т. п. — 34,4%.

4. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, нарушение правил дорожного движения и т. п.) — 33,6%.

5. Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т. п.) — 30,4%.

6. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе — 30,4%.

7. Обращение за помощью и защитой в полицию — 29,2%.

8. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизацию и т. п. — 28%.

9. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы» и т. п. — 27,2%.

10. Земельный участок для дачи или ведения своего хозяйства: приобрести и (или) оформить право на него — 26,4%.

11. Решение проблем в связи с призывом на военную службу — 23,2%.

12. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т. п. — 21,6%.

13. Обращение в суд — 18,8%.

14. Зарегистрировать сделки с недвижимостью (дома, квартиры, гаражи и т. п.) — 18,8%.

15. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т. п. — 18,4%.

16. Пенсии: оформление, пересчет и т. п. — 15,6%.

Как видно из результатов, спектр потенциально коррупционных ситуаций достаточно широк и в основном отражает повседневные обстоятельства любого человека. Это обстоятельство повышает угрозу развития коррупции в регионе и создает условия для формирования массового коррупционного поведения. Ситуация усугубляется и тем, что каждый четвертый респондент отмечает рост коррупции в стране и регионе, а около 40% не видят положительных изменений.

Третий блок вопросов анкеты был направлен на изучение коррупционного поведения населения Забайкальского края. Как показали результаты исследования, почти каждый пятый забайкалец (19,9%) реально сталкивался с ситуацией, предполагающей дачу взятки, при этом 41,6% из них дали взятку. По временным рамкам подобные случаи у давших взятку происходили: 1) от 1 до 6 месяцев назад — 20,9%; 2) от 6 месяцев до 1 года назад — 27,9%; 3) от 1 года до 2 лет назад — 20,9%; 4) от 2 лет и более — 30,2%. Как видно, частота возникновения коррупционных случаев достаточно высока. Судя по рассмотренным выше ситуациям, те, кто реально давал взятку, указывают на ситуацию с автоинспекцией — 20,9%, получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике — 9,3%, получение нужной работы или продвижение по службе и ситуации в сфере среднего образования — по 7%. На остальные ситуации указали от 1 до 3% респондентов. Среди причин дачи взятки 50,2% респондентов выбрали вариант «мне было известно заранее, что здесь без взятки не обойтись», еще около 30% посчитали, что «так будет надежнее», и лишь 9,4% указали на то, что их заставили. Эти данные говорят о том, что бытовая коррупция имеет системный, устойчивый характер. Это явление крепко укоренилось в сознании населения, что, в свою очередь, затрудняет борьбу с проблемой взяточничества. Важным показателем развития коррупции является доступность взятки. В среднем размер неформального вознаграждения респонденты оценивают в пределах 1000—1500 рублей. В отличие от деловой коррупции бытовые взятки сравнительно невелики, а значит, доступны значительной части населения.

Необходимо отметить, что среди тех, кто попадал в коррупционную ситуацию и отказался от дачи взятки, большинство считает возможным добиться своего без взятки (50,3%), а 20,6% принципиально не приемлют любые формы взятки. Подавляющее большинство (71,8%) из числа отказавшихся от дачи взяток сообщает, что проблему им удалось решить законным путем. Это значит, что в бытовой коррупции существует ряд ложных стереотипов и установок.

Важной составляющей коррупционного поведения является готовность бороться против нечестных чиновников. Из числа респондентов, попадавших в коррупционную ситуацию, лишь 12,4% обратились с жалобой в вышестоящие органы или органы безопасности. Подобное поведение, с одной стороны, создает условия безнаказанности для взяточников, но с другой — оно вполне оправданно. Для 40% жалоба на чиновников помогла в решении проблемы, а еще 45% отметили, что их проблема не была решена, и у 15% ситуация усугубилась. Эти данные свидетельствуют о наличии порочных кругов во властных структурах.

Таким образом, проведенное исследование позволяет говорить о том, что бытовая коррупция в Забайкальском крае имеет немалые масштабы и является острейшей проблемой для развития региона. Сегодня необходимо принятие срочных мер по противодействию бытовой коррупции. На наш взгляд, основные меры должны включать не только юридические механизмы (ужесточение ответственности, открытость доходов чиновников и др.), но и меры социального характера (формирование правовой культуры, ломка коррупционных стереотипов в массовом сознании, создание системы гражданского контроля за коррупцией).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коррупция в России: время решительных действий (краткий анализ коррупционной ситуации в России) [Электронный ресурс]. URL: http://president-sovet.ru/news/3976/ (дата обращения: 22.12.2013).

2. Бикеев И. И., Кабанов П. А. Антикоррупционное образование в России: состояние и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 178—188.

3. Куприянов И. С. Бытовая коррупция в современной России: социальное содержание и основные тенденции: дис. … канд. соц. наук. Иваново, 2011. 203 с.

4. Добреньков В. И., Исправникова Н. Р. Коррупция: современные подходы к исследованию. М.: Альма Матер, 2009. 207 с.

5. Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации (на основании результатов социологического исследования, проведенного во втором полугодии 2010 года) [Электронный ресурс]. URL: http://fom.ru/ Bezopasnost-i-pravo/138 (дата обращения: 22.12.2013).

REFERENCES

1. Corruption in Russia: time for decisive action (brief analysis of the corruption situation in Russia) [Electronic resource]. URL: http://president-sovet.ru/news/3976/ (date of viewing: 22.12.2013).

2. Bikeev I. I., Kabanov P. A. Anti-corruption education in Russia: condition and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 178–188.

3. Kupriyanov I. S. Domestic corruption in contemporary Russia: social content and key trends: dissertation of the candidate of social sciences. Ivanovo, 2011. 203 p.

4. Dobrenkov V. I., Ispravnikova N. R. Corruption: modern approaches to the study. M.: Alma Mater, 2009. 207 p.

5. The state of everyday corruption in the Russian Federation (on the basis of results of sociological study conducted in the second half of 2010) [Electronic resource]. URL: http://fom.ru/ Bezopasnost-i-pravo/138 (date of viewing: 22.12.2013).

УДК 378.1
ББК 74.58

Protsyuk Maria Pavlovna,
post-graduate student, senior teacher of the department
of mathematical modeling and informatics
of Volgograd State Agriculture University,
Volgograd,
e-mail: tke.vgsha@mail.ru

Tokarev Kirill Evgenievich,
candidate of economics, assistant professor of the department
of mathematical modeling and informatics
of Volgograd State Agriculture University,
Volgograd,
e-mail: tke.vgsha@mail.ru

Процюк Мария Павловна,
аспирант, ст. преподаватель кафедры
математического моделирования и информатики
Волгоградского государственного
аграрного университета, г. Волгоград,
e-mail: tke.vgsha@mail.ru

Токарев Кирилл Евгеньевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры
математического моделирования и информатики
Волгоградского государственного
аграрного университета, г. Волгоград,
e-mail: tke.vgsha@mail.ru

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОКАЗАНИЕМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ С УЧЕТОМ ИХ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

DEVELOPMENT OF AN ALGORITHM FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF THE EDUCATIONAL SERVICES RENDERING WITH REGARD TO THEIR QUALITY CHARACTERISTICS

В статье рассматривается алгоритм многокритериальной экспертной оценки управления оказанием образовательных услуг, учитывающий мнения антагонистических групп акторов, на основе математического аппарата модифицированного метода анализа иерархий (МАИ), являющегося эффективным математическим инструментом системного подхода для решения сложных многоальтернативных задач, связанных с проблемами принятия решений. Реализация предлагаемого алгоритма методики многоальтернативной оценки позволяет решить круг задач, связанных с повышением эффективности управления образовательными системами с учетом качественных характеристик процесса оказания образовательных услуг, анкетных данных разнонаправленных экспертных групп и степени влияния эндогенных и экзогенных факторов.

The algorithm of multi-objective expert assessment of management of educational services rendering is examined in the article taking into account the opinions of antagonistic groups of actors, on the basis of the mathematical tool of the modified method of hierarchies analysis (AHP), which is an effective mathematical tool of the system approach to solution of complex multiple-choice tasks connected with the problems of decision-making. Implementation of the proposed algorithm of the method of multi-alternative assessment allows solving the number of tasks connected with increasing of efficiency of management of educational systems with regard to the qualitative characteristics of the process of providing educational services, personal particulars of multidirectional expert groups and the degree of influence of endogenous and exogenous factors.

Ключевые слова: повышение эффективности управления, качественные характеристики, многокритериальная экспертная оценка, проблемы принятия решений, метод анализа иерархий, антагонистические экспертные группы, декомпозиция системы, матрицы парных сравнений, индекс согласованности, шкала предпочтений, акторы.

Keywords: improving management effectiveness, quality characteristics, multi-criteria assessment, problems of decision-making, method of analysis of hierarchies, antagonistic expert groups, decomposition of the system, matrix of pair-wise comparisons, index of consistency, scale of preferences, actors.

Усиливающаяся конкуренция национальных экономик обострила существующие проблемы и противоречия во всех сферах деятельности и заставила мобилизовать весь комплекс ресурсов на их разрешение.

Именно сфера образовательных услуг во многом является определяющей в вопросах приобретения новых и реализации имеющихся конкурентных преимуществ. Логика ее современной иерархической структуры, эффективности управления, магистральных путей реформирования, перехода на новые инновационные технологии и стандарты образования во многом обусловлены именно настоятельной потребностью модернизации отечественной экономики.

При этом происходящие изменения требуют коренного пересмотра системы концептуальных взглядов на всю образовательную систему, сложившуюся в постсоветский период. Рыночные отношения в Российской Федерации в данной сфере выразились прежде всего в сложившемся и уже достаточно устоявшемся рынке образовательных услуг, неотъемлемой чертой которого является деятельность высших учебных заведений.

Требование повышения эффективности и качества образовательного процесса предполагает необходимость расширения использования инновационного инструментария в области управления учреждениями сферы образования, а также разработки новых и совершенствования существующих образовательных технологий [1].

При разработке алгоритма оценки качества оказания образовательных услуг необходимо определить последовательность деятельности субъектов управления для принятия управленческих решений на основе результатов многокритериальной экспертной оценки, учитывающей мнения

антагонистических экспертных групп, что позволит повысить уровень качества предоставляемых услуг ВПО [2].

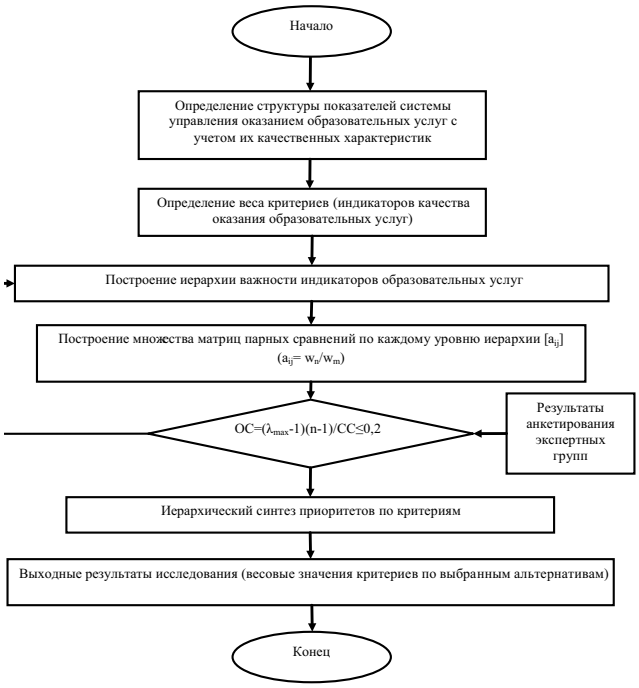


Рис. 1. Алгоритм методики управления оказанием образовательных услуг с учетом их качественных характеристик

Первым этапом является определение системы критериев качества образовательных услуг (рис. 2), базирующееся на многокритериальной экспертной оценке, с учетом мнений антагонистических экспертных групп (студенты и ППС) [3].

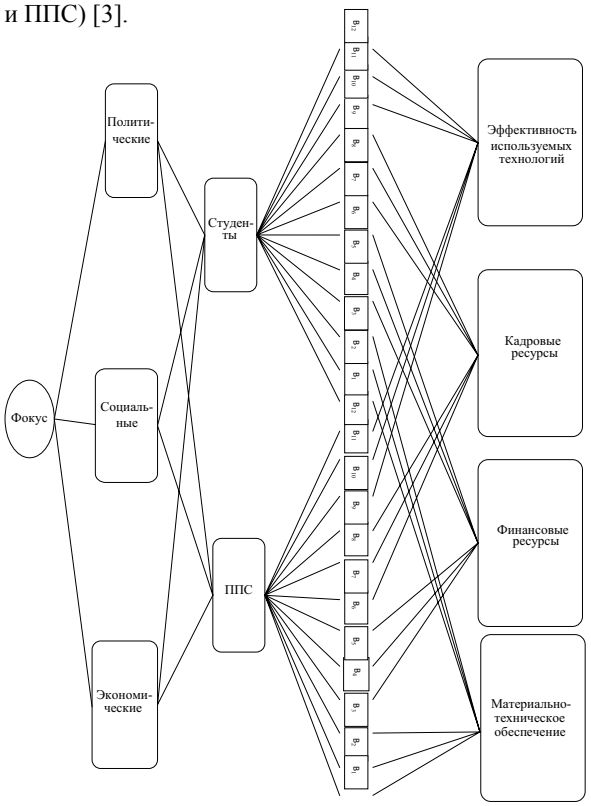


Рис. 2. Иерархия оценки важности критериев качества оказания образовательных услуг

При этом качественные и количественные критерии анализируются и обобщаются в группы критериев, характеризующих основные направления повышения эффективности деятельности подразделений вуза, обеспечивающих образовательный процесс. При этом выделяются следующие агрегированные группы:

— показатели качества реализации образовательного процесса;

— показатели ресурсного обеспечения;

— показатели качества управления деятельностью подразделения;

— показатели конечных результатов образовательного процесса.

Второй этап, базирующийся на математическом аппарате метода анализа иерархий [4], позволяет выявить множество критериев качества оказания образовательных услуг на различных уровнях иерархии.

Таблица 1

Шкала предпочтений элементов иерархии

$[E]=$

	E_1	E_2	…	E_n
E_1	v_1/v_1	v_1/v_2	…	v_1/v_n
E_2	v_2/v_1	v_2/v_2	…	v_2/v_n
…	…	…	…	…
E_n	v_n/v_1	v_n/v_2	…	v_n/v_n

где: $\{E_1, E_2, ..., E_n\}$ — множество из п элементов (альтернатив);

$v_1, v_2, \ldots, v_n$ — весовые коэффициенты элементов упомянутого множества.

Для этого экспертными группами на основе шкалы предпочтений (табл. 1) формируется матрица парных сравнений (табл. 2).

Таблица 2

Шкала предпочтений элементов иерархии

Коэффициент значимости	Значимость	Интерпретация
1	Одинаковая	Одинаковый вклад действий в достижение цели
3	Несущественная	Несущественное преобладание одного действия над другим
5	Существенная	Имеются надежные данные о преобладании одного из действий
7	Очевидная	Убедительные аргументы в пользу одного из действий
9	Абсолютная	Высшая степень превосходства в пользу предпочтения действия

Ранжирование элементов, анализируемых с использованием матрицы парных сравнений [E], осуществляется на основании главных собственных векторов, получаемых в результате обработки матриц:

$$EW=_{\lambda max}W, \quad (1)$$

где: $_{\lambda max}$ — максимальное собственное значение матрицы [E].

Для положительной квадратной матрицы [E] правый

собственный вектор W, соответствующий максимальному собственному значению λmax, с точностью до постоянного сомножителя C можно вычислить по формуле:

$$\lim_{k\to\infty}\frac{[E]^k e}{e^T[E]^k t}=CW, \quad (2)$$

где: $e = \{1,1,1, ...1\}^T$ — единичный вектор;

$k = 1, 2, 3, ...$ — показатель степени;

C — константа;

T — знак транспонирования.

Вычисления собственного вектора W производятся итерационным методом до достижения заданной точности:

$$e^T\left(W^{(l)}-W^{(l+1)}\right(\le\xi, \quad (3)$$

где: l — номер итерации;

ξ — допустимая погрешность.

Максимальное собственное значение матрицы вычисляется по формуле:

$$\lambda_{max}=e^T[E]W \quad (4)$$

Однородность экспертных суждений оценивается с использованием индекса однородности (ИО) или отношения однородности (ОО) в соответствии со следующими выражениями:

$$ИО=(\lambda_{max}-n)/(n-1) \quad (5)$$

$$ОО=ИО/M_{ИО}, \quad (6)$$

где: $M_{ИО}$ — среднее значение (математическое ожидание) ИО случайным образом составленной матрицы парных сравнений [E].

Предлагаемый алгоритм методики управления оказанием образовательных услуг на основе математического аппарата МАИ с учетом их качественных характеристик позволил решить следующие задачи:

— выявить группу влияющих факторов (экономические, социальные, политические);

— определить важность критериев качества оказания образовательных услуг;

— рассчитать зависимость категорий акторов и оценочных критериев;

— выбрать наиболее предпочтительные альтернативы, являющиеся приоритетными в процессе принятия решений при повышении уровня качества и удовлетворенности субъектов системы ВПО.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Берднова Е. В. Инновационный подход к построению критерия качества образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 61—63.

2. Токарев К. Е., Рогачев А. Ф. Информационное обеспечение принятия решений при многокритериальной оценке качества оказания услуг // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2 [Электронный ресурс]. URL: www.science-education.ru/102-5578 (дата обращения: 02.02.2014).

3. Процюк М. П. Алгоритмические подходы к оценке качества образовательных услуг // Материалы VII Международной научно-практической конференции молодых исследователей, посвященной 70-летию Победы в Сталинградской битве, г. Волгоград, май 2013 года. Ч. 1. Волгоград: ФГБОУ ВПО «Волгоградский ГАУ»: ИПК «Нива», 2013. С. 103—105.

4. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 278 с.

REFERENCES

1. Berdnova E. V. Innovative approach to construction of the criterion of the quality of education // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3. P. 61–63.

2. Tokarev K. E., Rogachev A. F. Information support of decision-making in multi-criteria evaluation of the quality of services // Modern problems of science and education. 2012. No.2 [Electronic resource]. URL: www.science-education.ru/102-5578 (date of viewing: 02.02.2014).

3. Protsyuk M. P. Algorithmic approaches to assessment of the quality of education // Materials of VII International scientific-practical conference of young scientists devoted to 70-anniversary of the Victory in the Stalingrad battle, Volgograd, may 2013, Part 1. Volgograd: FGBOU VPO «Volgograd GAU»: IPK «Niva», 2013. P. 103–105.

4. Sahati I. L. Decision-making. The method of hierarchy analysis. M.: Radio and communication, 1993. 278 p.

УДК 378.1
ББК 74.04

Chumakova Ekaterina Alexandrovna,
lecturer of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: chumakova.ea@mail.ru

Чумакова Екатерина Александровна,
преподаватель кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: chumakova.ea@mail.ru

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ASSESSING THE CURRENT STATE OF THE EDUCATION SYSTEM IN THE RUSSIAN FEDERATION

В статье рассматривается актуальность, роль и место знаний в системе благ, приведена классификация материальных и нематериальных благ, выделены отличительные особенности знания как блага, выявлены законодательные основы права человека на образование. Проведен анализ и описана динамика численности обучающихся детей и студентов в образовательных учреждениях Российской Федерации и обучающихся в учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования, а также динамика числа образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования, изменение темпов роста числа дошкольных образовательных учреждений Российской Федерации и по субъектам Южного федерального округа и темпов роста числа детей в них с 2005 по 2012 год.

The article discusses the relevance, place and role of knowledge in the system of wealth, presents the classification of tangible and intangible wealth, highlights the distinctive features of knowledge as the wealth, and identifies the legislative framework of the human right for education. The analysis and description of the dynamics of the number of students and pupils in the educational institutions of the Russian Federation has been provided studying in the primary, secondary and higher professional educational institutions. Additionally, the trend in the number of educational institutions of primary, secondary and higher education has been analyzed, as well as the change of the growth rate of the number of pre-school educational institutions in the Russian Federation and in the entities of the Southern Federal District, and the growth of the number of children in such institutions from 2005 to 2012.

Ключевые слова: знания, образование, уровни образования, образовательные учреждения, обучающиеся, воспитание, динамика обучающихся, численность населения, право и образование, закон.

Keywords: knowledge, education, education levels, educational institutions, students, upbringing, dynamics of students, population, law and education, law.

Сегодня перед современной экономикой стоит важная задача — стремление к увеличению вооруженного знаниями и высокограмотного населения. Не только в настоящее время, но и на протяжении всей мировой истории накопление знаний, изобретения, открытия и само по себе образование были важными признаками социального прогресса и экономического роста. Кроме того, невозможно без внимания в данном аспекте оставить сферу управления, так как без знаний невозможно принять и реализовать ни одно эффективное управленческое решение.

Сами по себе знания — блага, удовлетворяющие определенную человеческую потребность, они приносят пользу и отвечают интересам, целям и устремлениям людей. Любое благо человек предпочитает иметь в большем, а не в меньшем количестве. Но здесь возникает не один вопрос: как измерить объем знаний и возможно ли говорить о полной удовлетворенности знанием как благом, поскольку знания как благо не имеют осязаемой физической формы и материального воплощения. Приобретение и пользование такими благами, как недвижимость, транспортные средства, одежда, имеет предельные ощущения полной удовлетворенности, и таких примеров может быть великое множество. Что же касается знаний, то понимание удовлетворенности данным благом не имеет ограниченности.

Для определения роли и места знаний в общей системе благ проведем их классификацию. Для наглядного отражения неординарности знаний как блага достаточно из множества имеющихся в экономической литературе классификаций предложить свой вариант, объединив несколько классификационных критериев (табл. 1).

Таблица 1

Укрупненная классификация благ

Критерии классификации		**Виды благ**
Материальные	Неэкономические	1. Естественные дары природы (земля, воздух, климат)
		2. Внутренние — блага, данные человеку природой, которые он развивает в себе по собственной воле (голос — пение, декламация; музыкальный слух — музицирование; способность к научной работе и т. д.)
	Экономические	3. Продукты производства (продукты питания, здания, сооружения, машины, инструменты, патенты, авторские права, закладные и т. д.)
		4. Внешние — то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т. д.)
Нематериальные		Блага, воздействующие на развитие способностей человека (здравоохранение, образование, искусство, кино, театр, музеи)

Предложенная классификация свидетельствует о том, что образование в системе благ характеризуется отличительной особенностью — невозможностью измерить и оценить.

С сокращением или ростом доходов населения спрос на знания не падает и не увеличивается, стремление овладевать и приумножать знания зависит только от потребностей самого человека. В данном контексте образование как благо не подчиняется фундаментальным законам экономики, которые гласят о том, что чем выше доходы населения, тем больше покупается благ, и наоборот.

Каждый родитель хочет для своего ребенка все самое лучшее и начиная с раннего детства стремится дать ему максимум информации и знаний. С каждым годом опыт ребенка растет, увеличивается его кругозор, и ему требуются новые примеры и более четкие объяснения. Постоянная потребность в познании приводит человека в систему образования.

Неотъемлемым и конституционным правом гражданина Российской Федерации является право на образование. Под образованием в Законе «Об образовании» понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов) [1].

Согласно Конституции Российской Федерации:

— гарантируется общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятия;

— каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии;

— основное общее образование обязательно [2].

В Российской Федерации общее число обучающихся в 2011 году составило 28892 тыс. человек. Данное значение обучающихся детей и студентов наименьшее, начиная с 1990 года (рис. 1).

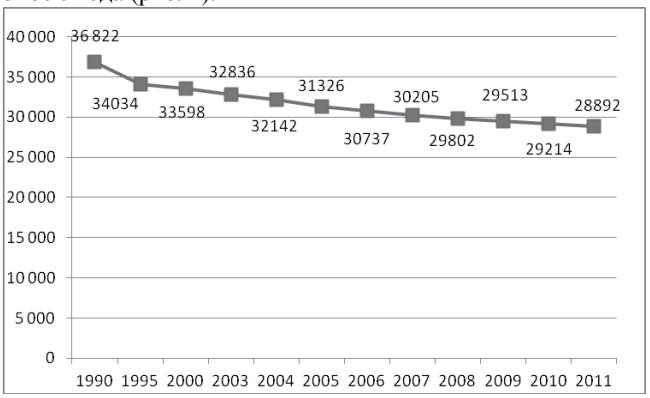


Рис. 1. Динамика численности обучающихся детей и студентов в образовательных учреждениях Российской Федерации, тыс. человек

Снижение количества обучающихся в образовательных учреждениях связано с сокращением численности населения в Российской Федерации, однако в 2011 году по сравнению с 1990-м темп снижения числа обучающихся значительно больше темпа снижения численности населения; они составили соответственно 21,5 и 3,3% (рис. 2).

Кроме того, предложенная зависимость снижения численности обучающихся детей и студентов не единственная, поскольку целесообразно наряду с изменениями численности населения РФ отметить охват населения образовательными учреждениями.

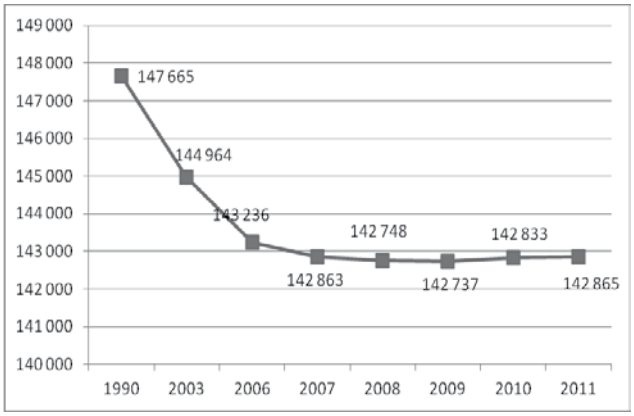


Рис. 2. Динамика численности населения Российской Федерации, тыс. человек

С 2005 по 2011 год численность детей в дошкольных образовательных учреждениях увеличилась с 4530 тыс. человек до 5661 тыс. человек при одновременном сокращении числа дошкольных образовательных учреждений с 46,5 тыс. до 44,9 тыс. соответственно. Подчас нет необходимости выполнять трудоемкие экономические расчеты с использованием большого количества данных [3]. Емкие наглядные расчеты показывают реальную ситуацию в системе образования Российской Федерации. Такая тенденция оставалась неизменной на протяжении всего анализируемого периода. Представленная динамика наглядно иллюстрирует проблемы размещения детей в дошкольных образовательных учреждениях.

Ситуация с общим образованием несколько иная. При одновременном уменьшении числа обучающихся в общеобразовательных учреждениях, в том числе в вечерних (сменных) общеобразовательных учреждениях, происходит сокращение числа общеобразовательных учреждений, однако темп снижения числа учреждений (23,6%) превышает темп снижения обучающихся в данных учреждениях (12,1%).

Получив базовое общее образование, поток абитуриентов устремляется за новыми знаниями и опытом в образовательные учреждения начального профессионального образования, среднего профессионального образования и высшего профессионального образования. За последние 7 лет ситуация с выбором и местом дальнейшего получения образования изменилась. С каждым годом число обучающихся в учреждениях начального и среднего профессионального образования снижается в связи с желанием молодых людей получить высшее профессиональное образование (табл. 2).

Таблица 2

Динамика обучающихся в учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
начальное	13,5%	12,6%	11,3%	10,3%	9,8%	9,9%	9,7%
среднее	23,2%	22,4%	21,6%	20,6%	20,2%	20,9%	21,9%
высшее	63,3%	65,1%	67,1%	69,1%	70,0%	69,2%	68,4%

Число учреждений высшего профессионального образования за последнее время остается практически неиз-

менным, кроме того, за анализируемый период с 2005 по 2011 год существовала тенденция увеличения высших учебных заведений при сокращении числа студентов в них. А в учреждениях начального профессионального образования сложилась прямая зависимость между числом учреждений и числом обучающихся (рис. 3).

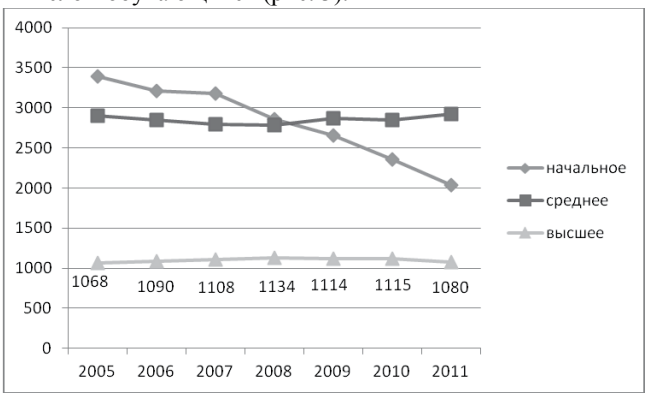


Рис. 3. Число образовательных учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования

Если современные условия жизни диктуют получение того или иного среднего, специального, высшего или дополнительного профессионального образования, то ситуация с детскими садами остается во все времена одинаково значимой, поскольку именно в дошкольном возрасте у ребенка закладываются все основные особенности развития личности и определяются перспективы новых этапов и уровней образования. Если не сформировать фундаментальную базу развития ребенка в этом возрасте, то говорить о перспективах развития и потребности получать все новые и новые знания не придется.

В Российской Федерации с каждым годом увеличивается количество детей, посещающих дошкольные образовательные учреждения. С 2005 по 2012 год увеличение числа воспитанников дошкольных образовательных учреждений составило 1452,9 тыс. человек, или 32,9%, при этом сокращение числа дошкольных образовательных учреждений за сопоставимый период составило 2,2 тыс., или 4,7%. Наглядно изменение числа дошкольных образовательных учреждений и числа детей в них представлено на рис. 4.

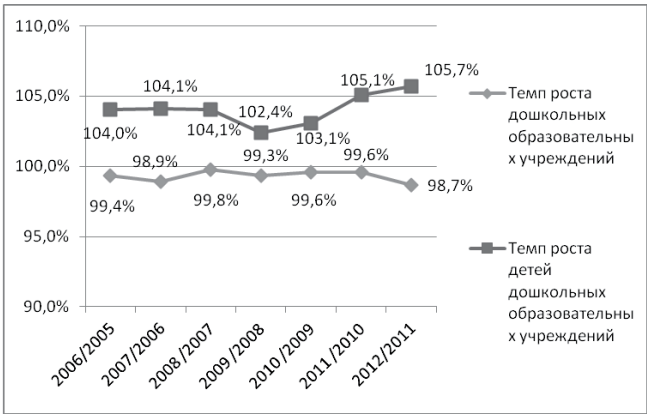


Рис. 4. Изменение темпов роста числа дошкольных образовательных учреждений РФ и темпов роста числа детей в них с 2005 по 2012 год

В Южном федеральном округе сложилась подобная ситуация, как и в Российской Федерации в целом, за аналогичный период. Однако при сопоставимых темпах роста числа воспитанников в дошкольных образовательных учреждениях в ЮФО и в России в целом (134 и 132,1% соответственно) сокращение числа учреждений дошкольного образования в ЮФО значительно меньше, чем в России в целом (темпы снижения составили 0,7 и 4,7% соответственно).

Особенно остро обстоит дело с дефицитом мест в детских садах в Астраханской области и Республике Калмыкия (рис. 5).

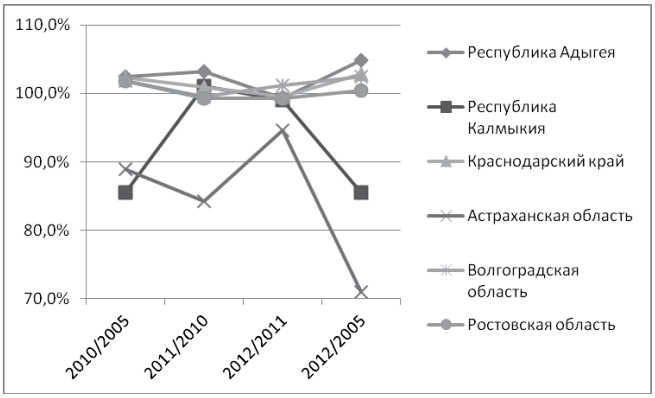


Рис. 5. Изменение темпов роста числа дошкольных образовательных учреждений с 2005 по 2012 год по субъектам Южного федерального округа

Для покрытия дефицита мест (хотя бы частично) необходимо создавать дополнительные места. Естественно, можно даже не надеяться на то, что в ближайшем будущем в бюджете страны найдется достаточно денег для создания такого количества мест в детских садах (то есть фактически строительства новых детских садов). Однако кое-какие шаги для покрытия дефицита мест в дошкольных образовательных учреждениях Правительство России уже предприняло. Речь идет об изменениях в СанПиН (санитарных правилах и нормах для детских дошкольных учреждений), согласно которым группы в детских садах можно вполне официально уплотнить.

Согласно «Санитарно-эпидемиологическим требованиям к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций» № 2.4.1.3049-13 норму количества детей в группе рассчитывают исходя из общей игровой площади (включая площадь, занятую мебелью) помещения. Мало того, санитарными нормами разрешается из игровой комнаты делать спальню (например, устанавливать раскладушки), при этом количество воспитателей остается неизменным.

Такой подход, конечно, частично решает проблему нехватки мест, но воспитатели, родители и сами воспитанники оказываются в менее комфортных условиях. Мало того что некоторым детям отводится спальное место на неудобных раскладных кроватях, так еще и воспитатели смогут уделять еще меньше внимания каждому конкретному ребенку, находя все меньше времени для индивидуального подхода к каждому воспитаннику. При этом в новом Федеральном государственном стандарте для дошкольных учреждений, внедрение которого началось с января 2014 года, предусмотрен индивидуальный подход к ребенку в связи со снижением образовательной нагрузки на детей, а воспитателями будут только специалисты с соответствующим образованием.

Решить проблему катастрофического дефицита мест в дошкольных образовательных учреждениях можно только путем комплексного подхода, который обязательно должен включать в себя строительство новых муниципальных детских садов, а также упрощение государственной регистрации (получения лицензии) при организации частных детских садов.

В качестве способов решения проблемы нехватки мест в детских садах главам местных администраций необходимо выделять здания под частные детские сады на бесплатной или хотя бы льготной основе, а также компенсировать родителям содержание их детей в частных детских садах, а на сэкономленные деньги оборудовать спортивные площадки.

В Послании Федеральному Собранию Российской Федерации 2006 года Президент Российской Федерации В. В. Путин особо подчеркнул: «Образование — это важнейший ресурс развития интеллектуального, духовного и нравственного потенциала всей нации, и от его успешного развития зависит само будущее — и нашей страны в целом, и наших детей». Представленный вектор развития образования определяет то, что главной движущей силой укрепления конкурентоспособности страны является человек. Своевременно внесенный вклад в образование приведет к достижению социально-экономических целей развития России, а также позволит избежать несоответствия между уровнем мышления и образования и стремительно развивающейся техникой, наукой и технологией.

Все более отчетливо просматривается связь между уровнем образования и положением человека в обществе. При этом для современного человека первоочередным мотивом становится самореализация, стремление к образованию и знаниям и практическому их применению.

Ключевое значение в течение всей жизни имеет концепция образования, которая требует постоянного развития и обновления. Умение приобретать знания становится основной задачей, при этом общий культурный уровень является в некотором роде пропуском к непрерывному образованию, поскольку он прививает вкус к образованию, а также является его основой, необходимой для того, чтобы учиться на протяжении всей жизни.

В России наряду с основными звеньями образовательной системы существует ряд путей непрерывного образования. Так, например, имеются учебные центры (курсы, институты усовершенствования и переподготовки), занятия в которых направлены в основном на совершенствование профессиональной квалификации людей различных специальностей (от строителей до врачей, учителей, работников телевидения).

Составной частью непрерывного образования является самообразование. Его содержание определяется самим человеком, проявляющим личный интерес к приобретению знаний в области науки, техники, культуры, к познанию современных общественных отношений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об образовании: Федеральный закон № 273 от 29 декабря 2012 года. Гл. 1, ст. 2.
2. Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 года, с изм. и доп. Гл. 2, ст. 43.
3. Кабанов В. Н. Экономические измерения в управлении (на примере использования бухгалтерской модели точки безубыточности) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 28—39.

REFERENCES

1. On Education: Federal Law № 273 dated December 29, 2012. Chapter 1, Article 2.
2. Constitution of the Russian Federation dated December 25, 1993, revised and amended. Chapter 2, Article 43.
3. Kabanov V. N. Economic assessments in management (on example of application of the accounting model of the breakeven point) // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 28–39.

УДК 378:004
ББК 74.58:32.97

Mamontova Eugene Vasilyevna,
head of the laboratory of the department
of power engineering control systems and economics
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: hunter120@mail.ru

Мамонтова Евгения Васильевна,
зав. лабораторией кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: hunter120@mail.ru

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ И ИНТЕРНЕТИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА В РАМКАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ «ВКОНТАКТЕ»)

INFORMATIZATION AND INTERNET-EMBRACING OF THE HIGHER VOCATIONAL EDUCATIONAL SPACE WITHIN THE USE OF THE SOCIAL NETWORKS (ON THE EXAMPLE OF THE SOCIAL NETWORK «VKONTAKTE»)

В статье рассматривает процесс информатизации и интернетизации образовательного пространства в контексте высшего профессионального образования и его интеграции в социальные сети на примере «ВКонтакте». В современных условиях именно социальные сети становятся одним из наиболее востребованных web-ресурсов, позволяющих социально активной молодежи реализовывать свои информационные, социокультурные, познавательные

и личностные потребности. Интеграция образовательных учреждений в социальные сети позволяет вовлечь в свой контингент большее число участников различных регионов, возрастных групп и социальных уровней. Кроме того, социальные сети позволяют оперативно информировать своих участников о планируемых мероприятиях, изменениях образовательных и научных составляющих, а также о культурно-массовых событиях, происходящих в вузе. Социальные сети и образовательные учреждения — это совершенно новый вид симбиоза современных социальных технологий и традиционных форм и методов обучения.

The article examines the informatization and Internet-embracing of the educational space in the context of higher vocational education and its integration into the social networks on the example of «VKontakte». The social networks are becoming the most required web-resources that allow the socially active young people to implement their information, socio-cultural, cognitive and personal needs. Integration of educational institutions into the social network allows involving the greater number of participants of different regions, age groups and social level. Besides, the social networks allow promptly informing their members about the scheduled events, changes of educational and scientific components, as well as about cultural events taking place at the university. Social networks and educational institutions are the new type of symbiosis of modern social technologies and traditional forms and methods of teaching.

Ключевые слова: Интернет, интернетизация, информатизация, глобальные информационные сети, социальные сети, сообщества, контент, образовательные организации, высшее профессиональное образование, институт, университет.

Keywords: Internet, Internet-embracing, informatization, global information networks, social networks, communities, content, educational institutions, higher vocational education, college, university.

В современных условиях информатизация становится неотъемлемым составляющим общественных, экономических, социальных и политических аспектов жизнедеятельности человека и его окружения. Информационное общество формируется в условиях глобальных технических и технологических процессов, выражающихся не только в новых технологиях, но и в развитии такого рода составляющих, как Интернет и глобальные сети.

В целом в рамках хозяйственной деятельности использование глобальных информационных сетей в последние годы становится достаточно распространенной практикой. Так, в период с 2008 по 2012 год рост организаций по всем видам экономической деятельности, использующих в своей деятельности глобальные информационные сети, составил 17,1% (с 74,7 до 87,5%), при этом только в 2012 году по сравнению с 2011 годом рост составил 2,2% (с 85,6 до 87,5%). При этом, из общего показателя использования глобальных информационных сетей 99,3% — это использование сети Интернет (показатель 2012 года).

Таблица 1

Удельный вес организаций, использовавших глобальные информационные сети, по виду экономической деятельности «Высшее профессиональное образование» [1, с. 87]

	Организации использовавшие									
	глобальные информационные сети					из них сеть Интернет				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	**74,7**	**79,3**	**83,4**	**85,6**	**87,5**	**73,7**	**78,3**	**82,4**	**84,8**	**86,9**
Высшее профессиональное образование	94,7	96,2	97,2	97,6	98,1	94,6	96,2	97,1	97,6	98,1

В подтверждение стабильной динамики роста организаций высшего профессионального образования, использующих глобальную информационную сеть, представлен рис., на котором наглядно можно увидеть пятилетнюю стабильность роста.

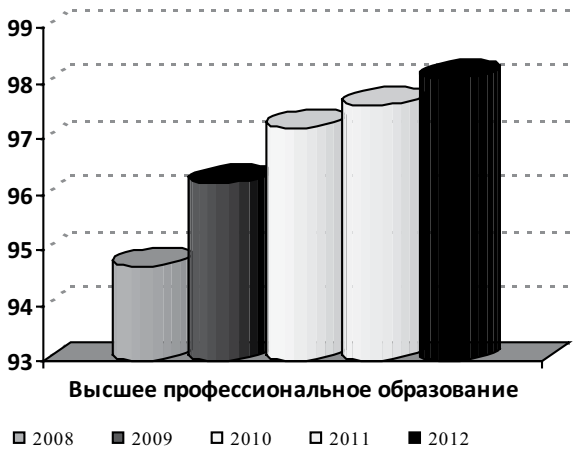


Рис. Динамика роста использования глобальной информационной сети учреждениями высшего профессионального образования

Анализируя данные табл. 1, следует сказать, что организации системы высшего образования в течение последних пяти лет увеличили показатель использования глобальной информационной сети на 3,6% (с 2008 по 2012 год). Только за последний год увеличение составило 0,5% от показателя предыдущего года [1, с. 88].

Немаловажным аспектом в исследовании процесса информатизации и интернетизации является анализ удельного веса организаций, имевших web-сайт, по видам экономической деятельности (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида экономической деятельности).

Таблица 2

Удельный вес организаций, имевших web-сайт, по виду экономической деятельности «Высшее профессиональное образование» (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида экономической деятельности) [1, с. 88]

	Организации, имевшие web-сайт				
	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	**22,8**	**24,1**	**28,5**	**33,0**	**37,8**
Высшее профессиональное образование	70,6	74,3	77,2	79,1	83,2

Рассмотрев процесс информатизации и интернетизации системы высшего профессионального образования и ее интеграции в широко распространяемые интернет-контенты, стоит обратить внимание на такой аспект, как социальные сети.

Сама социальная сеть представляет собой web-ресурс, в рамках которого осуществляется взаимодействие различных субъектов общественных взаимоотношений, виртуальный обмен информацией, фото- и видеофайлами, а также поиск и оповещение, носящие образовательный, культурный, политический и экономически смысл.

Прежде чем приступить к анализу использования социальных сетей образовательными учреждениями высшего профессионального образования, в первую очередь стоит сказать о показателях численности студентов и численности аккаунтов в социальной сети «ВКонтакте».

Итак, по данным Федеральной службы государственной статистики (табл. 1) на 2013/2014 учебный год, число образовательных учреждений высшего профессионального образования составило 969, что на 7,9% меньше, чем в предыдущем 2012/2013 учебном году, и на 14,96% меньше пятилетнего показателя (1114 учебных заведений ВПО в 2009/2010 учебном году).

На основании данных табл. 3 наряду с тем, что можно наблюдать сокращение численности образовательных учреждений ВПО, также можно сказать и о сокращении численности студентов за пять лет на 31,4%, при этом только за последний учебный год (2013/2014) число студентов по отношению к 2012/2013 учебному году сократилось на 7,6%.

Если же говорить о делении образовательных учреждений на государственные и частные, то стоит сказать, что доля образовательных учреждений ВПО составляет 67,64% (в 2013/2014 учебном году), при этом доля студентов государственных бюджетных учреждений высшего профессионального образования в аналогичный период составила 84,33%.

Таблица 3

Образовательные учреждения высшего образования (на начало учебного года) [2]

Годы	Число образовательных организаций	В них студентов — всего, тыс. человек	в том числе обучавшихся на отделениях				На 10 тыс. человек населения приходилось студентов
			очных	очно-заочных (вечерних)	заочных	экстернат	
	Все образовательные организации высшего образования						
2009/2010	1114	7418,8	3280,0	323,6	3639,2	175,9	519
2010/2011	1115	7049,8	3073,7	304,7	3557,2	114,1	493
2011/2012	1080	6490,0	2847,7	263,4	3289,7	89,2	454
2012/2013	1046	6073,9	2721,0	229,6	3053,3	70,0	424
2013/2014	969	5646,7	2618,8	189,2	2783,9	54,7	
Государственные и муниципальные образовательные организации высшего образования							
2009/2010	662	6135,6	3017,4	253,1	2710,3	154,8	430
2010/2011	653	5848,7	2859,6	236,5	2657,5	95,2	409
2011/2012	634	5453,9	2687,1	207,4	2486,3	73,1	381
2012/2013	609	5143,8	2589,0	179,2	2320,3	55,3	359
2013/2014	578	4762,0	2496,0	152,2	2068,8	45,0	...
	Частные образовательные организации высшего образования						
2009/2010	452	1283,3	262,6	70,5	928,9	21,2	90
2010/2011	462	1201,1	214,2	68,2	899,7	19,0	84
2011/2012	446	1036,1	160,5	56,0	803,4	16,2	72
2012/2013	437	930,1	132,0	50,4	733,0	14,7	65
2013/2014	391	884,7	122,9	37,0	715,2	9,7	

Если же рассмотреть форму обучения, то в 2013/2014 учебном году из общего числа учащихся 46,37% — это студенты очной формы обучения, студентов заочной формы обучения — 49,3%, очно-заочной (вечерней) формы обучения — 3,4%, форма обучения экстернат — 0,9%.

При этом если рассмотреть принадлежность к вузам, то в 2013/2014 учебном году 52,4% учащихся государственных и муниципальных образовательных учреждений высшего профессионального образования являются студентами очной формы обучения, 43,4% — студентов заочной формы обучения, очно-заочной (вечерней) формы обучения — 3,3%, форма обучения экстернат — 0,9%.

Если же говорить о частных образовательных учреждений высшего образования, то в 2013/2014 учебном году 13,9% являются студентами очной формы обучения, 80,8% — студентов заочной формы обучения, очно-заочной (вечерней) формы обучения — 4,2%, форма обучения экстернат — 1,1%.

Итак, на основании табл. 3 видно, что преобладающая часть студентов очной формы обучения (95,3%), заочной формы обучения (74,3%), очно-заочной формы обучения (80,44%) и экстерната (82,3%) в 2013/2014 учебном году являются студентами государственных и муниципальный образовательных учреждений ВПО. Следовательно, доля студентов негосударственных (коммерческих) образовательных учреждений в анализируемых формах обучения не превышает и 30%, при том что доля самих учреждений в общем объеме образовательных учреждений ВПО составляет 40,4%.

Далее стоит рассмотреть общее число пользователей социальной сети «ВКонтакте» по состоянию на 1 апреля 2014 года. Итак, на указанный период в социальной сети «ВКонтакте» (по России) зарегистрировано 91293829 человек, из них женщин — 44093739 человек (48,3%), мужчин — 46338326 человек (50,7%), 861764 человека (1%) не указали свою половую принадлежность.

В рамках исследования интерес вызывает возрастная группа 17—24 года как основные участники образовательного процесса в рамках получения высшего профессионального образования. Итак, в рамках данной возрастной

группы в социальной сети в «ВКонтакте» зарегистрировано 24530039 человек, из них женщин — 11924769 человек (48,6%), мужчин — 12605270 человек (51,4%).

Итак, в рамках социальной сети «ВКонтакте» зарегистрировано 24530039 потенциальных участников различных образовательных сообществ и групп, которые представляют различную информационную, научную и педагогическую составляющую.

Далее стоит рассмотреть сообщества, отражающие образовательные аспекты высшего профессионального образования.

Итак, при запросе «ФГОУ ВПО» в социальной сети «ВКонтакте» представляется 368 сообществ, среди которых в первую пятерку входят следующие вузы ФГБОУ ВПО ПВГУС с численностью 6296 участников; ФГБОУ ВПО КГТУ — 3705 участников; ФГБОУ ВПО Самарская ГСХА — 3686 участников; ШФ ФГБОУ ВПО «ИвГУ» (бывш. ШГПУ) — 4402 участника; ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет» — 3497 участников.

При запросе в социальной сети «ВКонтакте» «Университет» представляется 6135 сообществ, среди которых Уральский федеральный университет — 12849 подписчиков; Казанский федеральный университет — 20161 участник; МГИМО Университет — 12181 подписчик; Южный федеральный университет (ЮФУ) — 17107 подписчиков; Башкирский государственный аграрный университет — 25367 участников; Томский государственный университет (ТГУ) — 14308 участников.

При запросе в социальной сети «ВКонтакте» «Институт» представляется 10991 сообщество, среди которых Институт Экономики — 44185 участников; Институт анализа политических систем — 34180 участников; Инженерно-экономический институт СПбГПУ — 11847 участников; Московский гуманитарно-экономический институт — 8999 участников.

При запросе в социальной сети «ВКонтакте» «Высшее образование» представляется 969 сообществ, среди которых Дистанционное обучение МГИУ — 59154 участника; Московский открытый институт — 2540 участников; ФИОТ (факультет инновационных образовательных технологий) — 7052 участника; Единый центр высшего образования г. Кызыл Тыва — 5882 участника; Региональный финансово-экономический институт Ростов — 2787 участников.

Рассмотрев запросы по категории сообществ в рамках анализа представления в них образовательных учреждений, стоит сказать, что в общем числе сообществ также встречаются группы, не относящиеся к образовательной деятельности и носящие в своей сущности информацию о принадлежности группы к той или иной социально-культурной девиации, например, речь идет о таких сообществах, как Институт Современного НЛП — Москва — 33476 участников. Данная группа является группой Института НЛП, который специализируется на обучении нейролингвистическому программированию с элементами DHE, напрямую продолжая традиции школы Ричарда Бэндлера — одного из основателей НЛП. Институт НЛП-DHE проводит семинары и тренинги по базовым программам стандартов и уникальным авторским методикам. Следовательно, данный институт не является образовательным учреждением высшего профессионального образования, но при поиске в социальной сети «ВКонтакте» группа представляется в общем списке при запросе «Институт».

Стоит рассмотреть интернетизацию в рамках социальных сетей 5 из 15 российских вузов, которые стали победителями конкурсного отбора вузов на право получения специальной субсидии на реализацию мероприятий, способствующих продвижению вузов в международных рейтингах, по мнению Министерства образования и науки РФ.

Итак, 5 из 15 вузов — это Дальневосточный федеральный университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Московский физико-технический институт (государственный университет), Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС», Национальный исследовательский Томский государственный университет.

В социальной сети «ВКонтакте»:

— официальная группа Дальневосточного федерального университета включает 681 участника;

— официальная группа Казанского федерального университета включает 20161 участника;

— группа Московского физико-технического института включает 11 участников;

— официальная группа Национального исследовательского технологического университета «МИСИС» включает 279 участников;

— группа Национального исследовательского Томского государственного университета включает 14307 участников.

Рассмотрев первые пять вузов, ставших победителями конкурсного отбора вузов на право получения специальной субсидии на реализацию мероприятий, которые будут способствовать продвижению вузов в международных рейтингах, по мнению Министерства образования и науки РФ, следует сказать, что в рамках социальных сетей самым масштабным числом участников обладает группа Казанского федерального университета, далее группа Национального исследовательского Томского государственного университета, завершает тройку группа Дальневосточного федерального университета.

Представляет интерес также наполнение информационного контента рассмотренных вузов в рамках их социальных групп в социальной сети «ВКонтакте».

Итак, в рамках официальной группы Казанского федерального университета наряду с информацией о мероприятиях, проводимых в вузе (культурные, спортивные, научные и образовательные), размещены также тематические разделы (в частности, все о поступлении в КФУ; сессия; мероприятия и акции для студентов; предложения по работе; дни открытых дверей в КФУ; вопросы первокурсников; летние и зимние школы, конференции, стажировки; грант на развитие карьеры Software Engineering; магистратура в КФУ и СМИ: наука, образование, социально-экономическое развитие РФ и зарубежья).

В группе Национального исследовательского Томского государственного университета наряду с информацией, размещаемой на стене группы, также имеются тематические разделы (в частности, для абитуриента 2014 года! Все ответы; Я из Казахстана; помощь студентам; реклама; вакансии, трудоустройство, практики; отзывы от ТГУ; библиотека ТГУ, вопросы по пользованию; аспирантура) и ряд тематических разделов, относящихся к конкретным факультетам (например, для будущих и нынешних студентов филологического факультета, геолого-географический факультет ТГУ и т. д.).

Официальная группа Дальневосточного федерального университета в своей структуре содержит следующие тематические разделы: стипендия в ДВФУ; AvtoСвет; жалобы, пожелания, предложения; задай вопрос ректору ДВФУ; о стипендии и банках.

В целом в рамках анализа социальных групп образовательных учреждений высшего профессионального образования стоит сказать, что они используются в качестве информационного контента, позволяющего держать участников групп в информационном потоке мероприятий и событий вуза. Кроме того, социальная сеть «ВКонтакте» является достаточно распространенной сетью, привлекающей внимание молодежи в качестве участников различных виртуальных социальных взаимоотношений.

На сегодняшний день в социальной сети «ВКонтакте» зарегистрировано 11620738 участников (аккаунтов) в возрасте до 17 лет из России. Именно данная категория молодежи является потенциальными абитуриентами различных вузов. При этом стоит учитывать, что из 11620738 участников (аккаунтов) ряд являются фиктивными аккаунтами или аккаунтами-клонами. Но, несмотря на это, число участников социальных сетей, являющихся потенциальными или уже действующими участниками образовательного пространства, достаточно велико, что позволяет привлекать их внимание и вовлекать в образовательно-научную, исследовательскую, общественно-культурную и социальную жизнь вуза.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мамонтова Е. В. Социо-культурные аспекты образовательной сферы в контексте информатизации и интернетизации (на примере высшего профессионального образования) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 87–91.

2. Образовательные учреждения высшего профессионального образования (на начало учебного года) // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm (дата обращения: 29.03.2014).

3. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls (дата обращения: 29.03.2014).

REFERENCES

1. Mamontova E. V. Socio-cultural aspects of education in the context of informatization and internet-embracing (on the example of higher vocational education) // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 87–91.

2. Educational institutions of higher vocational education (as of the beginning of the school year) // The official site of the Federal Service of State Statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm (date of viewing: 29.03.2014).

3. Monitoring of the information society development in the Russian Federation // The official website of the Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls (date of viewing: 29.03. 2014).

УДК 378+159.923
ББК 74.58+88.37

Yakovleva Tatyana Sergeevna,
post-graduate student of pedagogy
and psychology department
of Yugra State University,
leading specialist-expert of Labor State Inspection
in the Khanty-Mansiysk Autonomous District — Yugra,
Khanty-Mansiysk,
e-mail: Tanechka.iakovleva@yandex.ru

Яковлева Татьяна Сергеевна,
аспирант кафедры педагогики и психологии
Югорского государственного университета,
ведущий специалист-эксперт
Государственной инспекции труда
в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре,
г. Ханты-Мансийск,
e-mail: Tanechka.iakovleva@yandex.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ

THEORETICAL BASES OF THE PROFESSIONAL PERSONALITY ORIENTATION

В данной статье представлен анализ сущности понятий «направленность личности», «профессиональная направленность личности» и «педагогическая направленность личности». Проведенный анализ позволил выделить общее и особенное в определении сущности этих понятий, а также их взаимосвязь. Так, направленность личности, профессиональная направленность личности учеными рассматриваются как совокупность потребностей, ценностей, интересов, способностей, устремлений, установок, которые определяют мотивацию деятельности и поведение индивида. Педагогическая направленность раскрывается как мотивация к профессиональной деятельности, ориентация на личность ученика, ее всестороннее развитие.

The article analyzes the contribution of domestic and foreign researchers in the study of the definitions «personal orientation», «personal professional orientation», «personal pedagogical orientation». The analysis allowed distinguishing the general and special in the essence definition of these terms, as well as their correlation. Thus, such terms as «personal orientation», «professional orientation of the personality» are considered by scientists as a set of requirements, values, interests, abilities, aspirations, aims, which define activity motivation and behavior of the individual. Pedagogical orientation is revealed as motivation to professional activity, orientation of pupil's personality and full development.

Ключевые слова: направленность личности, профессиональная направленность личности, педагогическая направленность личности, мотив, мотивация, интерес, склонность, потребность, установка, ценность, убеждение, удовлетворенность профессиональным выбором.

Keywords: personal orientation, personal professional orientation, personal pedagogical orientation, motive, motivation, interest, disposition, demand, aim, value, persuasion, satisfaction with professional choice.

Статья написана в рамках диссертационного исследования «Формирование профессиональной направленности будущих бакалавров психолого-педагогического образования в условиях обучения в вузе» с целью конкретизации понятийного аппарата. Научная новизна исследования состоит в представленном анализе понятий «направленность личности», «профессиональная направленность личности» и «педагогическая направленность личности», который позволил выделить общее в определении сущности данных понятий, а также в его уникальности, в результате которого выявлено, что при изучении научными исследователями сущности понятия «профессиональная направленность» был учтен и использован опыт авторов понятия «направленность личности».

Происходящие в современном обществе изменения в социальной и экономической сферах влияют на формирование социального заказа на специалиста, отвечающего требованиям рынка труда. В настоящее время одним из основных требований, предъявляемых к специалисту, является умение применять полученные теоретические знания на практике.

Как показывает анализ психолого-педагогических исследований, профессиональная направленность личности является важным фактором, определяющим ее профессиональное становление в процессе обучения в вузе. Понятие профессиональной направленности тесно связано с категорией «направленность личности». Изучение категории «направленность личности» находит отражение в исследованиях многих антропологических наук, в том числе философии, социологии, педагогики, психологии и др. В связи с тем, что определение профессиональной направленности личности лежит на стыке педагогической психологии, психологии труда, психологии личности, психологии развития, оно является достаточно сложным для изучения. С одной стороны, исследование профессиональной ориентации и профессионального самоопределения в последние годы приобрело особую актуальность в связи со сложившейся ситуацией на рынке труда, социально-экономическими преобразованиями. С другой стороны, юношеский возраст — это тот период, когда принимается важное решение в жизни — выбор будущей профессиональной деятельности. Существуют как социальные, так и психологические причины, определяющие высокую степень важности данного вопроса. Каждый из нас стремится к одобрению своих действий, поступков, уважению со стороны других, признанию, достижению успеха и высокой оценки. Все это можно приобрести, выбрав профессию, которая позволяет приобрести социальный статус, эмоциональное удовлетворение, материальную стабильность, реализовать свой внутренний потенциал.

В юношеском возрасте человек целенаправленно и активно стремится раскрыть свою индивидуальность. В этой связи проблема выбора профессии, мотивация выбора, а также возможность реализации, развития личности выпускника в профессии становится достаточно актуальной.

В отечественной психологии в изучении направленности личности сложились различные направления: теория потребностей и мотивов (С. Л. Рубинштейн, А. Н. Леонтьев, Л. И. Божович, Ю. М. Орлов), отношений личности (В. Н. Мясищев, Б. Ф. Ломов) теория значимости (Н. Ф. Добрынин), теория установки (Д. Н. Узнадзе) и др. [1]. Под направленностью личности понимается психическое свойство, которое включает потребности, мотивы, мировоззрение, установки и цели ее жизни и деятельности.

Понятие направленности личности в психолого-педагогической литературе наиболее полно рассмотрел известный отечественный исследователь С. Л. Рубинштейн. Направленность личности состоит из таких компонентов, как установки, потребности, склонности, интересы, которые определяют мотивацию деятельности личности и ее поведение с соответствии с конкретными жизненными целями [2]. Также автор подчеркивает, что компоненты динамичны, то есть возможно их развить в процессе целенаправленного саморазвития и самообучения.

Согласно теории установки Д. Н. Узнадзе, при наличии какой-либо потребности, а также ситуации для ее удовлетворения сразу же возникает состояние, которое можно охарактеризовать как установку — направленность, готовность личности к удовлетворению актуальной потребности. Установка определяет готовность человека к какой-либо активности, а также направленность и избирательность его поведения [3].

Как считает К. К. Платонов, личность — это динамическая система, то есть при изменении состава компонентов сохраняются функции каждого из них. В этой динамической системе он выделяет четыре подструктуры личности. Одной из них является подструктура направленности и отношений личности, проявляющаяся в виде моральных черт. Как известно, моральные черты можно сформировать воспитанием, так как они не имеют врожденных задатков. Поэтому для подструктуры характерна социальная обусловленность, которая включает стремления, желания, интересы, склонности, идеалы, убеждения, мировоззрение. В данных формах проявления направленности проявляются отношения личности. Перечисленные компоненты структуры автор рассматривает на социально-психологическом уровне [4].

Б. Г. Ананьев характеризовал направленность как «общий центр духовного развития личности, включающий ценностные ориентации, жизненную направленность, мотивацию поведения, систему отношений, взаимопроникновение смысла и значения, динамику установки, нравственную позицию личности» [5]. Также Б. Г. Ананьев говорил о том, что направленность личности — это системообразу-

ющее качество, которое объединяет все динамические компоненты личности. Отношение личности к деятельности определяется направленностью личности на познавательном, поведенческом и эмоциональном уровнях.

Н. Е. Дружинин, как и предыдущие авторы, направленность личности раскрывает как совокупность устойчивых мотивов, которые ориентируют деятельность личности.

По мнению Л. И. Божович, потребность является мотивом поведения и деятельности человека [6]. Невозможно отождествление потребности и нужды, потому что появление потребности всегда сопровождается переживаниями, только в таком случае она становится побудителем поведения. Потребности проявляются в поведении человека, а также влияют на выбор мотивов. Мотивы, в свою очередь, обуславливают направленность поведения.

В. А. Ядов считает, что система установок регулирует поведение личности и в каждой ситуации, в зависимости от ее цели, ведущая роль принадлежит определенному уровню диспозиций. Так как сама диспозиция (установка) формируется при наличии потребности и соответствующей для нее ситуации, в которой она может быть реализована, то иерархии диспозиций соответствуют иерархия потребностей, с одной стороны, и иерархия ситуаций, с другой. Он подчеркивает, что «диспозиционная регуляция социального поведения есть в то же время и диспозиционная мотивация, то есть механизм, обеспечивающий целесообразность формирования различных состояний готовности к поведению. При этом регуляция социального поведения должна быть истолкована в контексте всей диспозиционной системы личности» [7].

Направленность личности, по мнению Е. А. Климова, представляется как система устойчивых мотивов, которые позволяют спрогнозировать цели и поступки человека в различных ситуациях [8]. Так, зная тип направленности личности, будь это личностная, коллективистская или деловая, можно предсказать модель поведения личности в различных ситуациях. Данный фактор необходимо учитывать при отборе и подборе персонала, комплектации отделов, управленческих команд, экипажей и т. п.

Представителями гуманистической психологии (А. Маслоу, К. Роджерс, Д. Дьюи и др.) направленность личности рассматривается как устойчивое стремление личности к самоактуализации.

В научной литературе в направленности личности выделяют мировоззренческую (общественно-политическую), профессиональную, бытовую направленность. В. С. Мерлин рассматривал направленность в отношении к другим людям, обществу, самому себе. Ряд авторов дают классификацию и характеристику типов направленности, среди них М. С. Неймарк, Б. Басс, В. Смекал и М. Кучер, которые выделяют деловую, коллективистскую и личностную направленности; Д. И. Фельдштейн и И. Д. Егорычева — гуманистическую, эгоистическую, депрессивную, суицидальную [9].

Мы придерживаемся точки зрения о том, что наиболее точно отражена сущность направленности личности в содержании понятия С. Л. Рубинштейна — как динамические аспекты личности, такие как потребности, установки, интересы и наклонности, которые определяют мотивацию деятельности индивида и его поведение в соответствии с конкретными жизненными целями.

Как показал анализ научной литературы, профессиональная направленность является подструктурой общей направленности личности. Большинство авторов рассматривают определение профессиональной направленности как свойство личности, характеризующее эмоции и чувства человека по отношению к профессии. Также направленность личности оказывает влияние на профессиональную подготовку в период обучения в образовательных учреждениях, следовательно, отражается на успешности овладения профессией.

В. Н. Мясищев утверждает, что составляющие, связанные с трудовой деятельностью, имеют важнейшее место в общей направленности личности. Трудовые установки, умения и знания приобретают решающее значение в системе отношений и направленности. «Изучая личность с точки зрения ее отношений, в первую очередь необходимо обратить внимание на отношение к труду, выяснить его характер, ход, условия и перспективы развития» [7].

Исследователи западной школы, И. Херма, Дж. Холланд, раскрывают определение профессиональной направленности как сложный процесс, который развивается одновременно с личностью с ранних лет жизни. Д. Сьюпер считает, что основным фактором профессионального развития и становления является профессиональная направленность личности. Также автор представил в своей теории сензитивные периоды формирования профессиональной направленности. А. Рое, основываясь на теории иерархии потребностей А. Маслоу, включает в профессиональную направленность личности интересы, ценности, установки. Ф. Генцберг на основе теории А. Маслоу выделяет две основные группы факторов в структуре профессиональной направленности: факторы «сохранения», или потребность в безопасности, который подразумевает чувство уверенности, избавление от страха и неудач; и факторы-«мотиваторы», которые характеризуются потребностью в познании, самоактуализации, самовыражении, реализации своих целей, способностей. Преобладание в структуре профессиональной направленности факторов первой группы влечет за собой пассивность, отсутствие интереса к профессии, отсутствие устойчивой профессиональной позиции. Напротив, преобладание же факторов второй группы обеспечивает активность, проявление творческих способностей, заинтересованность в профессии, обуславливает наличие устойчивой профессиональной позиции.

По мнению отечественных исследователей А. А. Ростунова, В. И. Ковалева, психологическими механизмами профессиональной направленности личности являются структуры ценностей, мотивов, способностей, которые определяют профессионально важные качества. Исследователи утверждают, что повышение интереса к профессии, а также его доминирование в системе мотивов профессионального выбора обеспечивают развитие профессиональной направленности [10]. Исследователь О. В. Гринько отмечает, что профессиональная направленность является психологическим механизмом профессионального самосознания и профессионального развития личности и включает ценности, мотивацию, самоактуализацию, осознанное отношение к себе и труду.

Профессиональная направленность, как и направленность личности, включает в себя ряд компонентов. Необходимо отметить, что в психолого-педагогической литературе существует несколько точек зрения на состав компонентов профессиональной направленности. Наиболее полно, на наш взгляд, определение профессиональной направленности Н. В. Кузьминой. Как считает автор, это наличие интереса к выбранной профессии, а также желание заниматься ею. При изучении профессиональной направленности важ-

но учитывать мотивы, побуждающие к профессиональной деятельности, эмоциональное отношение к ней. Профессиональная направленность понимается как системообразующий фактор личности, комплекс, включающий такие свойства, как потребность в деятельности, склонности, ценностные ориентации. В перечисленных свойствах личности проявляется отношение личности к профессиональной деятельности. Находят свое выражение во внимании, эмоциях, чувствах, воле при выполнении решений.

Интересна точка зрения В. А. Полянской, которая считает, что профессиональная направленность — это «сложное явление, определяющее поведение человека в профессиональной среде. При этом сложность данного явления обуславливается особенностями профессиональной деятельности. Эти особенности проявляются в специфике профессиональной направленности представителей разных профессий. Особенности профессиональной направленности заключаются в общих для всех людей ценностях-целях (здоровье, любовь, семья, материальное благополучие), но также имеют свою специфику и отличаются средствами, установками и стереотипами, профессиональными интересами, склонностями и идеалами, мировоззрением и принципами» [11].

В данной статье мы хотели бы рассмотреть сущность более узкого по отношению к понятиям «направленность», «профессиональная направленность» понятия «педагогическая направленность личности».

Исследователи Н. В. Кузьмина, Г. А. Томилова, С. А. Зимичева и другие педагогическую направленность определяют как положительное отношение к профессии учителя, желание заниматься ею.

А. А. Бодалев, Ф. Н. Гоноболин, В. А. Сластенин и другие характеризуют педагогическую направленность как профессионально значимое качество личности учителя или компонент педагогических способностей. Педагогическая направленность как рефлексивное управление учителем деятельностью учащихся рассматривается в работах Ю. Н. Кулюткина, Г. С. Сухобской и др.

Согласно Н. В. Кузьминой, направленность личности является одним из субъективных факторов, который позволяет достичь вершины в профессионально-педагогической деятельности. Педагогическая направленность — это интерес и любовь к педагогической деятельности, потребность в ней, осознание и принятие трудностей труда, а также стремление в овладении ею.

А. К. Маркова считает, что изучение направленности на педагогическую деятельность позволит выявить то, на что устремлен учитель, его основные мотивы, которые побуждают к деятельности. Педагогическая направленность, по ее мнению, это мотивация к профессии учителя, главное в которой — действенная ориентация на развитие личности ученика. Стремление быть учителем, которое помогает преодолевать трудности и препятствия на своем пути, именно так характеризуется устойчивая педагогическая направленность. Направленность личности педагога проявляется во всей его профессиональной жизнедеятельности и в отдельных педагогических ситуациях, определяет его восприятие и логику поведения. Только тогда, когда мы видим смену мотивации учителя с предметной стороны труда на индивидуальные особенности личности учащегося, можно говорить о развитии педагогической направленности.

В работах Л. М. Митиной, пожалуй, наиболее полно рассмотрена педагогическая направленность. Именно она выделила самые, по ее мнению, необходимые качества личности учителя, такие как эмоциональная гибкость, педагогическая компетентность и педагогическая направленность. Одним из показателей педагогической направленности личности является стремление к самоактуализации, росту и развитию в сфере педагогической деятельности. Л. М. Митина пересматривает сущность понятия «личная направленность». Как считает автор, направленность личности на себя характеризуется не только эгоистически, эгоцентрически, но и как стремление к самореализации, самосовершенствованию и саморазвитию. Формирование мотивации учения, стремление к познанию окружающего мира, людей, себя — одни из главных целей учителя, направленного в своей педагогической деятельности на ученика. Педагогическая направленность Л. М Митиной рассматривается как в узком, так и в широком смыслах. В более узком смысле педагогическая направленность определяется как профессионально значимое качество, которое занимает центральное место в структуре личности учителя и обусловливает его индивидуальное и типическое своеобразие. В более широком (в плане интегральной характеристики труда) — как система эмоционально-ценностных отношений, задающая иерархическую структуру доминирующих мотивов личности учителя, побуждающих учителя к ее утверждению в педагогической деятельности и общении.

Иерархическая структура педагогической направленности учителя может быть представлена следующим образом:

1) направленность на ребенка (и других людей), связанная с заботой, интересом, любовью, содействием развитию его личности и максимальной самоактуализации его индивидуальности;

2) направленность на себя, связанная с потребностью в самосовершенствовании и самореализации в сфере педагогического труда;

3) направленность на предметную сторону профессии учителя (содержание учебного предмета).

Психологическим условием развития педагогической направленности, по мнению Л. М. Митиной, является осознание учителем ведущего мотива собственного поведения, деятельности, общения и необходимости его изменения. Динамика педагогической направленности определяется перестройкой мотивационной структуры личности учителя с предметной направленности на гуманистическую.

В исследовании на основе анализа научной психолого-педагогической литературы были выделены определения направленности личности, профессиональной и педагогической направленности личности, которые, на наш взгляд, более полно отражают сущность этих понятий (представлены в табл.). Как видно из определений, направленность и профессиональная направленность личности учеными рассматриваются как совокупность потребностей, ценностей, интересов, способностей, устремлений, установок, которые определяют мотивацию и поведение индивида. Педагогическую направленность авторы раскрывают как мотивацию к профессии, ориентацию на личность ученика. Особый интерес для нашего исследования представляет вывод авторов о том, что компоненты динамичны, находятся в постоянном развитии. Стоит отметить, что формирование профессиональной направленности личности происходит на протяжении всех стадий ее профессионального становления, начиная с этапа зарождения профессиональных намерений оптанта и заканчивая реализацией профессиональных устремлении и возможностей личности

в профессиональной деятельности. Следовательно, при целенаправленном процессе саморазвития, самообразования и самовоспитания возможны положительные изменения компонентов структуры направленности личности.

По мнению Б. Г. Ананьева, Л. С. Выготского, Э. Эриксона, сензитивным периодом для формирования профессиональной направленности личности является период ранней зрелости (или юности). Поэтому именно в процессе обучения в профессиональном учебном заведении целесообразно формировать профессиональную направленность студентов посредством включения в научно-исследовательскую работу, производственную практику.

Таблица

Определения понятий направленности личности в отечественной литературе

Направленность личности	***Профессиональная направленность***	***Педагогическая направленность***
Динамические аспекты личности, такие как **потребности, установки, интересы** и наклонности, которые определяют **мотивацию деятельности** индивида и его **поведение** в соответствии с конкретными жизненными целями. ***С. Л. Рубинштейн***	**Система устойчивых свойств человека** как **настоящего или будущего субъекта труда,** определяющих его психологический склад, обеспечивающих его **активность по конструированию** собственной (потенциальной или актуальной) **профессиональной деятельности**, выступающая **движущей силой профессионального самоопределения.** ***Ю. А. Афонькина***	**Профессионально значимое качество,** которое занимает центральное место в структуре личности учителя и обусловливает его индивидуальное и типическое своеобразие (узкое значение). **Система эмоционально-ценностных отношений**, задающая иерархическую структуру **доминирующих мотивов личности** учителя, побуждающих учителя к ее утверждению в педагогической деятельности и общении (широкое значение). ***Л. М. Митина***
Системообразующее качество, своеобразный интегратор всех **динамических тенденций** личности, общий центр духовного развития личности, включающий **ценностные ориентации, жизненную направленность, мотивацию поведения, систему отношений, взаимопроникновение смысла и значения, динамику установки, нравствен-ную позицию личности**. ***Б. Г. Ананьев***	**Системообразующее** свойство личности, **проявление интереса к профессии** и склонность заниматься ею. Включает в себя **представление о цели, мотивах, побуждающих к деятельности, и эмоциональное отношение к ней** (любовь, удовлетворенность, потребность). **Комплекс, в который входят такие свойства, как потребность в деятельности вообще и профессиональной в частности, склонности, профессиональные идеалы, ценностные ориентации по отношению к профессиональной деятельности и компоненты мировоззрения, связанные с отношением к профессиональной деятельности.** ***Н. В. Кузьмина***	Субъективный фактор, позволяющий **достичь вершины в профессионально-педагогической деятельности. Интерес и любовь к педагогической профессии, осознание трудностей в педагогической деятельности, потребность в ней, стремление овладеть основами педагогического мастерства.** ***Н. В. Кузьмина***
Система мотивов (побуждений), **устойчиво присущих данному человеку** и **обеспечивающих некоторую предсказуемую типичность его целей**, поступков в самых разных, в том числе неожиданных, ситуациях. ***Е. А. Климов***	**Совокупность мотивационных образований** (интересов, потребностей, склонностей, стремлений и др.), связанных с **профессиональной деятельностью человека и влияющих**, в частности, **на выбор профессии, удовлетворенность профессиональной деятельностью.** ***Е. А. Климов***	**Мотивация к профессии учителя**, главное в которой — действенная ориентация на всестороннее развитие личности ученика. ***А. К. Маркова***
Совокупность устойчивых и зависимых от сложившейся ситуации **мотивов**, **определяющих поведение и деятельность** личности. Характеризуется ее **интересами, склонностями, убеждениями, идеалами**, в которых выражается **мировоззрение** человека. **Формируется путем воспитания**. ***Г. М. Коджаспирова, А. Ю. Коджаспиров***	**Интегративное свойство личности**, которое характеризует **отношение человека** к избранной **профессии**, оказывающее **влияние на подготовку и успешность** профессиональной деятельности. ***Б. Ф. Ломов***	**Стремление личности** стать, быть и **оставаться учителем,** помогающее ей **преодолевать препятствия и трудности** в своей работе. Направленность личности проявляется во всей профессиональной жизнедеятельности учителя и отдельных педагогических ситуациях, определяет его восприятие и логику поведения, весь облик человека. ***Г. М. Коджаспирова***

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Верхова Ю. Л. Направленность личности: определение понятия, сущность и структура феномена // Актуальные проблемы психологического знания. 2006. № 1. С. 31—39.

2. Шорохова Е. В. Теоретические проблемы психологии в трудах С. Л. Рубинштейна // Вопросы психологии. 1967. № 5. С. 24—26.

3. Узнадзе Д. Н. Экспериментальные основы психологии установки. Тбилиси: Изд-во АН Грузии, 1961. 210 с.

4. Платонов К. К. Структура и развитие личности. М.: Наука, 1986. 254 с.

5. Ананьев Б. Г. Избранные труды: в 2 т. М., 1980. Т. I. 232 с.

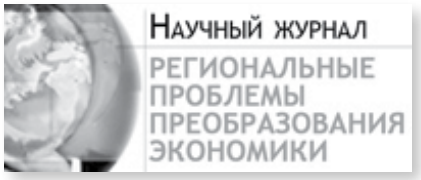
6. Божович Л. И. Проблемы формирования личности. М. — Воронеж, 1995. 153 с.
7. Аверин В. А. Психологическая структура личности // Психология личности: учеб. пособие. СПб: Изд-во Михайлова В. А., 1999. 89 с.
8. Климов Е. А. Психология профессионала. М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МО-ДЭК», 1996. 400 с.
9. Зыбина Л. Н. Структурные компоненты и динамика профессиональной направленности личности: автореф. дис. … канд. психол. наук. Новосибирск, 2009. 35 с.
10. Шмидт М. А. Исследование структуры профессиональной направленности личности // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. 2009. № 10 (24). С. 86—94.
11. Полянская В. А. Профессиональная направленность студентов-юристов и ее динамика на начальном этапе освоения юридической деятельности: дис. … канд. психол. наук. М., 2004. С. 49.

REFERENCES

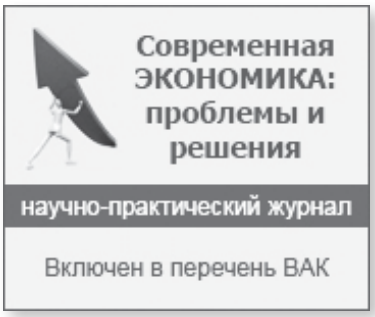
1. Verhova Yu. L. Personal orientation: definition, essence and structure of the phenomenon // Actual problems of psychological knowledge. 2006. № 1. P. 31–39.
2. Shorohova E. V. Theoretical problems of psychology in the works of S. L. Rubinstein // Questions of psychology. 1967. № 5. P. 24–26.
3. Uznadze D. N. Experimental fundamentals of the aim psychology. Tbilisi: Publishing house of Georgian academy of sciences, 1961. 210 p.
4. Platonov K. K. Structure and development of personality. M.: Nauka, 1986. 254 p.
5. Ananiev B. G. Selected works: in 2 vol. M., 1980. Vol. I. 232 p.
6. Bozhovich L. I. Formation of personality problems. M. – Voronezh, 1995. 153 p.
7. Averin V. A. Psychological structure of the personality // Personality psychology: textbook. SPb: Publishing house of V. A. Mikhailov, 1999. 89 p.
8. Klimov E. A. Professional psychology. M.: Institute of practical psychology; Voronezh: NGO «MO-DEK», 1996. 400 p.
9. Zybina L. N. Structural components and dynamics of professional orientation of the individual: abstract of dissertation of the candidate of psychical Sciences. Novosibirsk, 2009. 35 p.
10. Schmidt M. A. Investigation of the structure of personality professional orientation // Problems of modern science and practice. University named after V. I. Vernadsky. 2009. № 10 (24). P. 86—94.
11. Polyanskaya V. A. Professional orientation of law-students and its dynamics at the initial stage of jurisprudence development: dissertation of the candidate of psychical sciences. M., 2004. P. 49.

VIB

НАШИ ПАРТНЕРЫ













Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105
E-mail: meon_nauka@mail.ru

РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 6. LAW SCIENCES



Пусть всякий,
кто сможет,
остерегается
попасть в руки судьи,
когда этот судья –
победоносный
и вооруженный до зубов враг.

М. Монтень

Приглашаем на наш сайт научного журнала:
htt://vestnik.volbi.ru

Все вопросы по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 338.439.02
ББК 65.32-21

Simonova Svetlana Sergeevna,
candidate of legal sciences, senior lecturer
of the department of criminal law
of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: simonova.ss@mail.ru

Симонова Светлана Сергеевна,
канд. юрид. наук, ст. преподаватель
кафедры уголовно-правовых дисциплин
Волгоградского филиала Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: simonova.ss@mail.ru

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

SOCIAL FUNCTION OF THE STATE FOR PROVIDING THE FOOD SAFETY

В современной России на рубеже XX—XXI веков продолжается процесс построения социального государства на основе принципов демократии и гражданского общества. Именно в социальном государстве признаются, гарантируются и защищаются права человека. Соблюдение прав человека обеспечивает государство путем выполнения своих функций. Не вызывает сомнения значимость в данном процессе социальной функции государства, которая регулирует уровень жизни и процессы реализации социально-экономических прав личности. Важная роль при этом отводится достижению и поддержанию национальной безопасности страны. Автор рассматривает продовольственную безопасность как часть национальной безопасности государства. При этом обеспечение продовольственной безопасности является также одним из элементов социальной функции государства.

In the modern Russia at the edge of XX—XXI centuries, the process of building a social state based on the principles of democracy and civil society is continued. It is precisely the social state that recognizes guarantees and protects the human rights. Observance of the human rights is secured by the state by means of performance of its functions. The value of the state social function in the process is beyond any doubt, as it regulates the life level and the processes of implementation of the social-economic rights of the individual. Achievement and keeping of the country national security plays an important role. The author examines the food safety as the part of the state national security. Providing of the food safety is one of the elements of the state social function.

Ключевые слова: функции государства, социальная функция государства, социальное государство, социальная политика, национальная безопасность, продовольственная безопасность, продовольственная проблема, продовольствие, правовое обеспечение безопасности, право на питание.

Keywords: functions of the state, social function of the state, social state, social policy, national security, food security, food problem, foodstuff, legal provision of security, right to food.

Под функциями государства можно понимать направления его деятельности, складывающиеся, реализующиеся и трансформирующиеся под влиянием комплекса условий: внешних и внутренних, политических, экономических, социальных.

Современная отечественная юридическая наука рассматривает функции государства как совокупность взаимодействующих между собой структурных элементов. Основными элементами структуры функции государства ученые называют объект государственной деятельности, субъект, нормативную основу деятельности, однородный характер самой государственной деятельности и цель деятельности [1, с. 18—19].

Среди внутренних функций государства особое значение в настоящее время приобретает социальная функция. Это связано с развитием во многих странах модели социального государства, государства «всеобщего благосостояния». Социальным может считаться правовое, демократическое государство, способное обеспечить достойный уровень жизни своих граждан на основе высокоразвитой социально ориентированной рыночной экономики [2, с. 44].

С позиций историко-правовой науки социальную функцию государства применительно к различным государственным типам можно определить как направление его правовой и организационно-практической деятельности, регулирующее уровень жизни и процессы реализации социально-экономических прав личности в объеме, адекватном конкретному этапу развития общества и государства.

Социальную функцию государства можно структурно представить как комплекс элементов, каждый из которых находит выражение в конкретном направлении социальной деятельности государства. Под элементом социальной функции государства можно понимать конкретное направление социальной деятельности государства, получившее нормативно-правовое обеспечение. Отправной точкой, начиная с которой отдельные социальные меры приобретают характер элемента социальной функции государства, следует считать законодательное закрепление политики государства по решению того или иного социального вопроса [3, с. 27—30].

Каждый из элементов социальной функции государства должен способствовать социально-экономическому развитию страны. Как отмечают современные авторы, для дальнейшего успешного реформирования российского общества необходимо выработать стратегию социально-экономического развития и четко определить ценностные ори-

ентиры общественного развития. При разработке стратегии развития важно учитывать объективные закономерности развития общества, поскольку знание базовых тенденций развития позволит увидеть преемственность экономического развития, его основное направление, осуществлять не обратное, а прогрессивно-поступательное движение в русле общецивилизационного развития человечества [4, с. 65].

Одним из важнейших элементов социальной функции является обеспечение продовольственной безопасности государства. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года относит продовольственную безопасность к одним из основных аспектов повышения качества жизни российских граждан [5, с. 59—61].

Согласно указанной Стратегии продовольственная безопасность обеспечивается за счет развития биотехнологий и импортозамещения по основным продуктам питания, а также путем предотвращения истощения земельных ресурсов и сокращения сельскохозяйственных земель и пахотных угодий, захвата национального зернового рынка иностранными компаниями, бесконтрольного распространения пищевой продукции, полученной из генетически модифицированных растений с использованием генетически модифицированных микроорганизмов и микроорганизмов, имеющих генетически модифицированные аналоги [6].

Продовольственная проблема всегда была актуальной в нашей стране из-за климатической и природной специфики. В современных условиях государству крайне важно обеспечивать надлежащий уровень продовольственной безопасности в рамках индикаторов, определенных доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации [7, с. 100].

Следует отметить, что понятие «продовольственная безопасность» в первую очередь определяется состоянием экономики, при котором гарантируется экономическая и физическая доступность продовольствия для населения страны, при этом удовлетворение продовольственных потребностей достигается на основе самообеспечения, в разумной мере, с учетом природно-экономических условий страны дополняемого импортом дефицитных продуктов [8, с. 42].

Термин «продовольственная безопасность» был впервые введен в научный оборот в первой половине 1970-х в связи с зерновым кризисом 1972—1973 годов. Данный термин был позаимствован из рекомендаций Международной продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) [9, с. 5—6].

В России понятие «продовольственная безопасность» было впервые закреплено в Федеральной целевой «Программе стабилизации и развития агропромышленного производства Российской Федерации на 1996—2000 годы». В данной Программе продовольственная безопасность возводилась в ранг государственной политики в сфере производства и потребления продукции агропромышленного комплекса [10, с. 52].

В исследовании «Право на достаточное питание и на свободу от голода», которое было подготовлено Комиссией по правам человека Экономического и социального совета ООН, «продовольственная безопасность» трактуется как доступ всех людей в любое время к продовольствию, необходимому для здоровой и активной жизни [11, с. 44].

В настоящее время принято выделять такие составляющие продовольственной безопасности Российской Федерации, как:

1. Физическая доступность достаточной по количеству, безопасной и питательной пищи.

2. Экономическая доступность к продовольствию в должном объеме и качестве всех социальных групп населения.

3. Автономность и экономическая самостоятельность национальной продовольственной системы, то есть продовольственная независимость.

4. Надежность, то есть способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние сезонных, погодных и иных колебаний на снабжение продовольствием населения страны.

5. Устойчивость, означающая, что национальная продовольственная система должна развиваться в режиме расширенного воспроизводства [10, с. 53].

Таким образом, продовольственная безопасность является важнейшим элементом социальной функции государства, поскольку гарантирует гражданам соблюдение права на достойное и достаточное питание. В то же время продовольственная безопасность — это важная часть национальной безопасности государства, которая обеспечивается различными способами. Особую роль в обеспечении продовольственной безопасности играет ее нормативно-правовая регламентация.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вопленко Н. Н., Козлов А. В. К вопросу о структуре государственной функции // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5. Юриспруденция. 2010. № 2 (13). С. 18—22.

2. Олейникова Е. Г. Социальная политика государства в современной России: проблемы научного анализа // Философия социальных коммуникаций. 2012. № 1 (18). С. 43—49.

3. Олейникова С. С. Теоретические и организационно-правовые основы становления социальной функции Российского государства в XVII — начале XX века: историко-правовой аспект: автореф. дис. … канд. юрид. наук. Волгоград, 2012. 30 с.

4. Морозова Н. И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации: ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 64—69.

5. Власов В. А. Некоторые проблемные аспекты продовольственной безопасности // Российская юстиция. 2010. № 11. С. 59—61.

6. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 года № 537 // Российская газета. Федеральный выпуск № 4912. 19 мая 2009 года.

7. Мазаева Т. И., Донскова О. А. Продовольственная безопасность зернового производства региона Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3. С. 100—103.

8. Шапкина Л. Н. Сущность и характеристики категории «Продовольственная безопасность» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2. С. 42—46.

9. Зеркалов Д. В. Продовольственная безопасность: монография. К.: Основа, 2009. 405 с.

10. Горбатов А. В., Горбатова Ю. Н. Особенности продовольственной безопасности Российской Федерации // Проблемы современной экономики. 2009. № 3 (31). С. 50—56.

11. Чернова О. А., Степенко В. Е. «Продовольственная безопасность»: научно-теоретические подходы к определению терминологии // Юридический мир. 2006. № 10 (118). С. 51—56.

REFERENCES

1. Voplenko N. N., Kozlov A. V. On the structure of the state function // Bulletin of the Volgograd State University. Series 5. Jurisprudence. 2010. № 2 (13). P. 18–22.

2. Oleinikova E. G. Social policy in modern Russia: problems of scientific analysis // Philosophy of social communications. 2012. № 1 (18). P. 43–49.

3. Oleinikova S. S. Theoretical and organizational and legal bases of formation of the social function of the Russian state in the XVII — beginning of XX centuries. Historical-legal aspect: abstract of the dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2012. 30 p.

4. Morozova N. I. The evolution of society towards accumulation of elements of socialization: leading trend of modern socio-economic development // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 64–69.

5. Vlasov V. A. Some problematic aspects of food security // Russian justice. 2010. № 11. P. 59–61.

6. On the national security strategy of the Russian Federation up to 2020: Presidential Decree dated May 12, 2009 No.537 // Rossiyskaya Gazeta. Federal Issue № 4912. May 19, 2009.

7. Mazaeva T. I., Donskova O. A. Food security in grain production in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 3. P. 100–103.

8. Shapkina L. N. The nature and characteristics of the category of «Food security» // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2. P. 42–46.

9. Zerkalov D. V. Food security: monograph. K.: Osnova, 2009. 405 p.

10. Gorbatov A. V., Gorbatova Yu. N. Features of food security of the Russian Federation // Problems of the modern economics. 2009. № 3 (31). P. 50–56.

11. Chernova O. A., Stepenko V. E. «Food security»: scientific and theoretical approaches to definition of terminology // Legal world. 2006. № 10 (118). P. 51–56.

УДК 343.2
ББК 67.408

Bohanov Alexander Vladislavovich,
post-graduate student of the department
of criminal law and process
of Astrakhan State Technical University,
Astrakhan,
e-mail: bohanov19@mail.ru

Боханов Александр Владиславович,
аспирант кафедры уголовного права
и уголовного процесса
Астраханского государственного
технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: bohanov19@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ПРАКТИКИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ О НАКАЗАНИИ В ВИДЕ ОГРАНИЧЕНИЯ СВОБОДЫ

PROBLEMS OF IMPROVEMENT OF THE CRIMINAL LEGISLATION AND PRACTICE OF ITS APPLICATION BY THE PUNISHMENT IN THE FORM OF FREEDOM RESTRICTION

Статья посвящена рассмотрению проблем уголовного законодательства и практики его применения о наказании в виде ограничения свободы. В ней автором рассматриваются исторические аспекты развития института ограничения свободы в уголовном праве России, исследуются различные мнения правоведов, занимающихся изучением данного института, анализируются нормы УК РФ об ограничении свободы, выявляются пробелы в уголовном законодательстве и практике его применения и предлагаются меры совершенствования норм УК РФ, регламентирующих институт ограничения свободы. Приводятся показательные примеры из судебной практики по Астраханской области по делам о назначении уголовного наказания в виде ограничения свободы.

The article examines the problems of the criminal legislation and practical application of punishment in the form of restriction of freedom. The author studies the historical aspects of development of the institute of restriction of freedom in the criminal law of Russia, examines different views of scientists engaged in the study of this institution, analyzes the norms of the criminal code on limitation the freedom, identifies the gaps in legislation and its practical application, and proposes the measures of improvement the regulations of the criminal code regulating the institution of liberty restriction. The illustrative examples from judicial practice of Astrakhan region in the cases of imposing the criminal punishment in the form of restriction of freedom are provided.

Ключевые слова: уголовное наказание, ограничение свободы, назначение уголовного наказания, отбывание уголовного наказания, осужденный, исправительный центр, исполнение

ограничения свободы, ограничения, устанавливаемые судом, пробелы уголовного законодательства, условное осуждение.

Keywords: criminal punishment, restriction of freedom, imposition of penal sanctions, serving criminal sentence, the convict, correctional centre, execution of restriction of liberty, restriction established by the court, gaps of criminal law, suspended conviction.

Уголовное наказание в виде ограничения свободы закреплено в ст. 53 Уголовного кодекса Российской Федерации [1]. Оно заключается в установлении судом осужденному определенных ограничений, например, нельзя уходить из места постоянного проживания (пребывания) в определенное время суток, нельзя посещать определенные места, которые расположены в пределах территории соответствующего муниципального образования, нельзя выезжать за пределы территории соответствующего муниципального образования и др.

Вопросу юридического содержания данного наказания ранее уделялось большое внимание [2; 3; 4]. Еще в конце XX века, в частности в 1990 году, В. А. Уткин справедливо утверждал, что концепция реформы уголовно-исполнительной системы, которая была утверждена действовавшим в то время Министерством внутренних дел СССР, закрепляла введение уголовного наказания в виде ограничения свободы с его отбыванием в «воспитательно-трудовых учреждениях». Последние должны были представлять собой симбиоз колоний-поселений и специальных комендатур. Вместе с тем другие правоведы считают, что уголовное наказание в виде ограничения свободы было известно в нашей стране еще с давних пор. Оно которое является прообразом института условного осуждения лица с обязательным привлечением его к общественно полезному труду (ст. 24.2 УК РСФСР 1960 года) [5, с. 67—69; 6; 7]. При этом нет однозначного понимания определения рассматриваемого наказания. Исследователями предлагаются различные его дефиниции [8, с. 36; 9, с. 34].

Однако, несмотря на столь активное обсуждение института ограничения свободы на теоретическом уровне, исправительные центры в нашей стране для отбывания ограничения свободы так и не были созданы, и соответственно это наказание не применялось. Полагаем, что ввиду отсутствия финансовых возможностей государства строительство указанных учреждений не было начато, и законодатель был вынужден внести изменения в ст. 53 УК РФ [10] и изменить место отбывания этого наказания.

В специальной литературе исследователи выделяют следующие недостатки нормативных предписаний УК РФ и УИК РФ о наказании и исполнении ограничения свободы:

а) несоответствие карательного содержания уголовного наказания в виде ограничения свободы его месту в системе уголовных наказаний;

б) недостаточность объема его правовых ограничений для достижения целей уголовного наказания;

в) сближение института ограничения свободы с институтом условного осуждения;

г) сближение института ограничения свободы с административным надзором [11].

Наряду с перечисленными ученые выделяют и другие недостатки:

— отсутствие в содержании института ограничения свободы лишений и ограничений прав и свобод осужденного, которые характерны для уголовных наказаний;

— невозможность применения ограничения свободы в отношении лиц, не имеющих места постоянного проживания на территории РФ;

— недостаточная правовая регламентация предусмотренных ч. 1 ст. 53 УК РФ ограничений [12].

По нашему мнению, к пробелам в уголовном законодательстве о наказании в виде ограничения свободы наряду с вышеизложенными представляется возможным отнести следующие: 1) содержание уголовного наказания в виде ограничения свободы не соответствует его месту в общей системе уголовных наказаний; 2) карательный потенциал наказания в виде ограничения свободы очень низок, он обусловлен недостаточностью объема и характера его правовых ограничений для достижения целей уголовного наказания; 3) сближение ограничения свободы с условным осуждением.

Вместе с тем наличие вышеперечисленных недостатков и пробелов в законодательном регулировании наказания в виде ограничения свободы создает немалые трудности для судов при его назначении. Об этом свидетельствует анализ судебной практики по Астраханской области, который показал, что большинством судов при назначении наказания в виде ограничения свободы были допущены ошибки [13]. В частности, при назначении наказания в виде ограничения свободы допускаются ошибки, когда суд в приговоре не указывает осужденному конкретные ограничения. Так, по приговору от 15 июля 2011 года Астраханского областного суда К. и Н. были осуждены за совершение общественно опасных деяний, ответственность за которые предусмотрена в пп. «ж», «з» ч. 2 ст. 105 УК РФ. За совершение этих преступлений каждому из виновных лиц было назначено наказание в виде лишения свободы на определенный срок с ограничением свободы на 1 год. На рассмотрении в Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда Российской Федерации было установлено, что Астраханский областной суд при назначении К. и Н. дополнительного уголовного наказания в виде ограничения свободы не определил, какие ограничения нужно установить осужденным К. и Н., и этим самым не назначил им фактически данный вид наказания. В этой связи Судебная коллегия по уголовным делам Верховного Суда РФ приговор Астраханского областного суда изменила и исключила назначение К. и Н. наказания в виде ограничения свободы [14, с. 15].

В теории уголовного права считается, что в случае, если в судебном заседании осужденному ни одно из ограничений судом не указано, такое уголовное наказание считается неназначенным [15].

Вместе с тем допускаются ошибки при назначении ограничения свободы тем лицам, которым данное наказание установлено быть не может. Например, в соответствии с ч. 6 ст. 53 УК РФ уголовное наказание в виде ограничения свободы не назначается лицам, которые не имеют места постоянного жительства на территории нашей страны. Так, приговором Астраханского областного суда от 15 марта 2012 года Т. и Д. обвинялись в совершении преступления, предусмотренного п. «ж» ч. 2 ст. 105 УК РФ. Суд признал их виновными в инкриминируемых деяниях и приговорил каждого к уголовным наказаниями в виде лишения свободы на срок 14 лет с ограничением свободы на 2 года. Суд при назначении дополнительного уголовного наказания в виде ограничения свободы конкретизировал их, в частности указал фактические ограничения в виде определенных обязанностей, которые были возложены на Т. и Д. Но при назначении дополнительного вида уголовного наказания суд не принял во внимание тот факт, что в соответствии с ч. 6 ст. 53 УК РФ уголовное наказание в виде ограничения свободы не может быть назначено лицам, которые не имеют места постоянного проживания на территории России. А как было установлено в ходе следствия, Т. и Д. не имели постоянного места жительства на территории России.

В таких случаях Т. и Д. не должно быть назначено наказание в виде ограничения свободы. В этой связи Судебная коллегия по уголовным делам Верховного Суда РФ изменила приговор и исключила назначенное Т. и Д. наказание в виде ограничения свободы [16, с. 16].

Таким образом, учитывая вышеизложенное, полагаем, что ошибки правоприменительной деятельности при назначении ограничения свободы негативно отражаются на достижении целей уголовного наказания, которые предусмотрены в ч. 2 ст. 43 УК РФ, а именно восстановление социальной справедливости, исправление осужденного, а также предупреждение совершения новых преступлений.

Все перечисленные в данной работе недостатки снижают эффективность уголовного законодательства об уголовном наказании в виде ограничения свободы. Поэтому в этой связи представляется возможным внести некоторые изменения в ст. 53 УК РФ с целью ее совершенствования.

1. В ч. 1 ст. 53 УК РФ текст «Ограничение свободы заключается в установлении судом осужденному следующих ограничений» заменить на текст следующего содержания: «Ограничение свободы заключается в установлении судом осужденному запретов и обязанностей, которые должны соблюдаться и исполняться осужденными лицами в течение всего срока, установленного судом.

Осужденному к ограничению свободы в обязательном порядке устанавливаются...» и далее по тексту.

2. Редакцию ч. 2 ст. 53 УК РФ дополнить следующим предложением: «При условном осуждении ограничение свободы не может быть назначено в качестве дополнительного вида наказания».

Итак, в данной научной работе мы рассмотрели лишь некоторые проблемы, которые возникают или могут возникнуть при применении наказания в виде ограничения свободы, предприняли попытку усовершенствовать уголовное законодательство об ограничении свободы.

В то же время полагаем, что принятие разъяснений высшей судебной инстанцией будет недостаточным для решения проблем применения института ограничения свободы. Необходимо еще приложить определенные усилия законодателю, взяв за основу предложенные нами законодательные новеллы, а также ученым, занимающимся исследованием проблем института ограничения свободы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 года № 63-ФЗ (ред. от 03.02.2014 года) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

2. Уткин В. А. О юридическом содержании уголовного наказания в виде ограничения свободы // Вестн. Томского гос. ун-та. 2006. № 292. С. 44–48.

3. Верина Г. Ограничение свободы как вид уголовного наказания в свете законодательных новелл // Уголовное право. 2010. № 5. С. 8–10.

4. Комбаров Р. Преимущества и недостатки законопроекта о введении в действие наказания в виде ограничения свободы // Уголовно-исполнительная система России: история и современность (к 130-летию УИС): сб. мат. межвуз. науч.-практ. конф. адъюнктов, курсантов, студентов и слушателей (Вологда, 24 апреля 2009 года). Вологда: ВИПЭ ФСИН России, 2009. С. 42–45.

5. Дзигарь А. Л. Уголовные наказания: эволюция и перспективы. Краснодар, 2001. 198 с.

6. Соколов И. Проблемы назначения уголовного наказания в виде ограничения свободы // Уголовное право. 2011. № 5. С. 35–43.

7. Соколов И. В. Новеллы законодательной регламентации наказания в виде ограничения свободы в УК РФ // Правовое государство: теория и практика. 2010. № 4 (22). С. 67–69.

8. Бойко С. Б. Ограничение свободы как вид наказания в российском уголовном праве: дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2001. 202 с.

9. Перепелкин В. Ю. Ограничение свободы как вид наказания: содержание, назначение и исполнение: дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2000. 171 с.

10. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с введением в действие положений Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации о наказании в виде ограничения свободы: Федеральный закон от 27.12.2009 года № 377-ФЗ (ред. от 07.12.2011 года) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 52 (1 ч.). Ст. 6453.

11. Соколов И. В. Место ограничения свободы в системе наказаний УК РФ // Государственная антикриминальная политика на евразийском пространстве: мат. междунар. науч.-практ. конф. в рамках Евразийского научного форума в Межрегиональном институте экономики и права. Санкт-Петербург, 19 мая 2010 года. СПб: МИЭП, 2010. С. 210–213.

12. Шишкин С. И. Ограничение свободы как вид уголовного наказания: особенности, противоречия, перспективы // Вестник Российской правовой академии. 2010. № 1. С. 62–63.

13. Соколов И. Проблемы назначения уголовного наказания в виде ограничения свободы // Уголовное право. 2011. № 5. С. 35—43.

14. Обзор кассационной практики Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда Российской Федерации за второе полугодие 2011 года // БВС РФ. 2012. № 2. С. 15–16.

15. Арзамасцев М. Вопросы назначения судами уголовного наказания в виде ограничения свободы // Уголовное право. 2012. № 3. С. 4–7.

16. Обзор кассационной практики Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда Российской Федерации за первое полугодие 2012 года // БВС РФ. 2013. № 1. С. 16–17.

REFERENCES

1. Criminal code of the Russian Federation dated 13.06.1996 No.63-FZ (as amended on 03.02.2014) // Collection of the RF legislation. 1996. № 25. Article 2954.

2. Utkin V. A. On the legal content of criminal punishment in the form of restriction of freedom // Bulletin of Tomsk State University. 2006. № 292. P. 44–48.

3. Verina G. Restriction of freedom as a type of criminal punishment in terms of legislative regulations // Criminal law. 2010. № 5. P. 8–10.

4. Kombarov P. The advantages and disadvantages of the bill about introduction in action of the penalty of restriction of freedom // Criminal-Executive system of Russia: history and the present (the 130th anniversary of the UIS): materials of interuniversity scientific-practical conference of post-graduate students, cadets, students and trainees (Vologda, April 24, 2009). Vologda: WIPE FSIN of Russia, 2009. P. 42–45.

5. Jigari A. L. Criminal penalties: evolution and prospects. Krasnodar, 2001. 198 p.

6. Sokolov I. Problems of imposing the criminal punishment in the form of restriction of freedom // Criminal law. 2011. № 5. P. 35–43.

7. Sokolov I. V. Stories of the legislative regulation of punishment in the form of restriction of liberty in the RF Criminal Code // The legal state: theory and practice. 2010. № 4 (22). P. 67–69.

8. Boyko D. B Restriction of liberty as a punishment in Russian criminal law: dissertation of the candidate of law. Rostov-on-Don, 2001. 202 p.

9. Perepelkin V. Yu. Restriction of liberty as punishment: content, purpose and fulfillment: dissertation of the candidate of law. N. Novgorod, 2000. 171 p.

10. On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation in connection with introduction of the provisions of the Criminal code of the Russian Federation and the Criminal Executive code of the Russian Federation on punishment in the form of restriction of freedom: The Federal law from 27.12.2009 № 377-FZ (as amended on 07.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2009. № 52 (p. 1). Article 6453.

11. Sokolov I. V. Place of restriction of freedom in the system of punishments of the criminal code of the Russian Federation // The State anti-crime policy in Eurasia: proceedings of the International scientific-practical conference in the framework of the Eurasian scientific forum for Interregional Institute of economics and law. Saint-Petersburg, May 19, 2010, St. Petersburg; Energy policy College, 2010. P. 210–213.

12. Shishkin S. Restriction of freedom as a type of criminal punishment: features, contradictions, prospects // Bulletin of the Russian legal Academy. 2010. № 1. P. 62–63.

13. Sokolov I. Problems of imposing the criminal punishment in the form of restriction of freedom // Criminal law. 2011. № 5. P. 35–43.

14. Overview of cassation practice of the Judicial Board on criminal cases of the Supreme Court of the Russian Federation for the second half of 2011 // BVS of the Russian Federation. 2012. № 2. P. 15–16.

15. Arzamastsev M. The appointment by the courts of criminal punishment in the form of restriction of freedom // Criminal law. 2012. № 3. P. 4–7.

16. Overview of cassation practice of the Judicial Board on criminal cases of the Supreme Court of the Russian Federation for the first half of 2012 // BVS of the Russian Federation. 2013. № 1. P. 16–17.

УДК 347.77.04
ББК 67.404.314

Zdanovich Grigory Viktorovich,
post-graduate student of the department
of the civil law,
teacher of the department of legal disciplines
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: GRMJ@yandex.ru

Зданович Григорий Викторович,
аспирант кафедры гражданского права,
преподаватель кафедры юридических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: GRMJ@yandex.ru

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ СВОБОДНОЙ ЛИЦЕНЗИИ

TO THE ISSUE OF THE CONTENT OF FREE LICENSES

В данной статье предпринята попытка определить содержание свободной лицензии для возможности ее применения в российском законодательстве. Отмечено, что свободная лицензия должна содержать условия о предмете, объекте и способах использования объекта лицензии. Отмечена необходимость указать автора и правообладателя интеллектуальной собственности, предлагаемой к «свободному» использованию. Эти условия являются существенными для свободной лицензии. Отмечено, что условия о сроке, территории и цене не являются существенными условиями свободной лицензии. Указано, что правообладатель должен донести до сведения пользователя информацию о способах «свободного» использования объекта лицензии. Наряду с этим правообладателю (автору) необходимо подтвердить свое исключительное право на данный объект лицензии.

The attempt to define the content of free license has been made for the possibility of its application in the Russian legislation. It has been noted that the free license has to contain

the terms and conditions about the subject, object and the ways of use of the object of the license. Besides, it is necessary to specify the author and the owner of the intellectual property offered to «free» use. These conditions are essential for the free license. It has been noted that conditions about the terms, the territory and the price aren't essential ones for the free license. It has been specified that the owner must inform the user about the ways of «free» use of the object of the license. Along with it, the owner (author) needs to confirm his exclusive right to this object of the license.

Ключевые слова: свободная лицензия, лицензионный договор, интеллектуальная собственность, результат интеллектуальной деятельности, лицензиар, лицензиат, существенные условия договора, авторское право, copyleft, GNU GPL, Creative Commons.

Keywords: free license, license contract, intellectual property, result of intellectual activity, licensor, licensee, essential terms of the contract, copyright, copyleft, GNU GPL, Creative Commons.

В рамках данной статьи термин «свободная лицензия» будет использоваться как совокупность всех аналогичных моделей договоров, поскольку в зависимости от набора условий не все из них можно назвать свободными.

Предлагается свободную лицензию понимать как договор (вид лицензионного договора) по распоряжению интеллектуальной собственностью [1], определив содержание которого получится выявить принципиальные отличия свободной лицензии от сходных договоров.

В данной статье предпринята попытка определить элементы (условия), которые должны быть указаны в свободной лицензии, чтобы считать ее таковой.

По общему правилу под содержанием договора понимают условия, по которым стороны достигли согласия [2, с. 444; 3, с. 588].

По юридическому значению среди условий договора выделяют существенные, обычные, факультативные (случайные).

Свободная лицензия на данный момент не является частью российского законодательства и не имеет нормативного закрепления. Следовательно, в свободной лицензии не может быть обычных условий, так как отсутствуют нормативные акты, их устанавливающие. Случайные условия в отношении свободных лицензий вовсе исключены, поскольку механизм «свободного лицензирования» не предусматривает изменения или включения в текст лицензии дополнительных условий по усмотрению сторон, а предполагает безоговорочное принятие ее условий любым потенциальным лицензиатом. Необходимо определить существенные условия свободной лицензии, чтобы определить особенности ее содержания.

Говоря о свободной лицензии как о разновидности односторонне обязывающего лицензионного договора по распоряжению результатами интеллектуальной деятельности необходимо отметить, что существенные условия лицензионного договора и свободной лицензии должны иметь сходства.

В соответствии с п. 6 ст. 1235 ГК РФ [4] лицензионный договор должен предусматривать: 1) предмет договора путем указания на объект договора (результат интеллектуальной деятельности (далее — РИД) и средства индивидуализации); 2) способы использования объекта. Наряду с этим законодатель указывает условие о территории, сроке и вознаграждении. Вопрос о том, какие условия являются существенными для лицензионного договора, в цивилистике не находит однозначного ответа.

Различные подходы к определению существенных условий лицензионного договора породили две позиции относительно данного вопроса. Представители одной из позиций под существенными условиями лицензионного договора понимают условия о предмете, способах использования РИД, размере вознаграждения и порядке его начисления (для возмездных договоров), территории и сроке предоставления исключительного права, виде лицензии (объеме передаваемых прав) [5; 6].

Сторонники же другого подхода к определению существенных условий лицензионного договора к таковым относят условия о предмете договора, способах использования интеллектуальной собственности, а также размер вознаграждения (порядок его определения), если договор является возмездным [7]. Однако некоторые авторы набор рассматриваемых условий ограничивают условиями о предмете и способах использования РИД [8].

Интересное мнение высказывает Л. П. Зуйкова, которая в качестве условий лицензионного договора отмечает предмет, указание сторон договора, пределы осуществления права пользования РИД, способы использования «интеллектуального объекта», территорию, срок действия договора, размер вознаграждения лицензиара и способы его уплаты, вид лицензии (простая или исключительная) [9]. Эта позиция указывает наиболее полный перечень условий, необходимых для лицензионного договора.

Напрашивается вывод, что помимо предмета договора и способов использования РИД к существенным условиям свободной лицензии следует отнести указание информации о правообладателе и авторе, объекте лицензии, виде лицензии (указание на то, что эта лицензия свободная). Необходимо подробнее остановиться на характеристике отдельных элементов (условий) свободной лицензии и попытаться определить, какие из них являются существенными.

Условия о предмете и объекте. Предмет является первым среди существенных условий, определенных законодателем. В теории сложились различные подходы к пониманию предмета договора, в том числе лицензионного. Мнения ученых в большинстве случаев сходятся в том, что предметом лицензионного договора являются сами РИД и средства индивидуализации [9; 10] или имущественные права на них [11]. Однако существует мнение, что предметом лицензионного договора считают право использования интеллектуальной собственности в определенных пределах и определенными способами [12, с. 8].

Нельзя не отметить, что товарный знак как средство индивидуализации не может быть объектом свободной лицензии, по которой право его использования получит любой потенциальный лицензиат. П. 6 ст. 1252 ГК РФ исключает тождественность средств индивидуализации, поскольку возникает возможность введения потребителя (контрагента) в заблуждение, а сам товарный знак теряет уникальность как средство индивидуализации.

Поддерживая мнение авторов, считающих, что предметом договора является указание на объект (объекты) и основное действие в отношении объекта договора [13; 14, с. 36; 15, с. 19], стоит отметить, что РИД и права на него представляют собой объект лицензионного договора и, как следствие, объект свободной лицензии. Предметом же свободной лицензии является основное действие, кото-

рое необходимо осуществить в отношении лицензируемого объекта договора [16].

Объектом лицензии («лицензируемым произведением») является «литературное, художественное или другое произведение, контент, материал или постановка, защищенные применимыми авторскими правом и смежными правами…» [17]. Указанный перечень объектов лицензии абстрактный и не является исчерпывающим. В аналитическом докладе об использовании лицензий Creative Commons (далее — CC) в РФ отмечено, что «именно лицензиар должен идентифицировать непосредственный объект, который он желает предоставить для использования на изложенных в лицензии условиях неопределенному кругу лиц» [18, с. 37]. Однако в докладе не оговорен механизм идентификации конкретного объекта лицензиаром. Вопрос об особенностях процедуры «свободного лицензирования» (в том числе о механизме идентификации объекта) в данной статье не рассматривается, поскольку требует дополнительного исследования.

Указание на РИД является существенным условием, которое должен выполнить лицензиар, в противном случае договор в судебном порядке будет признан незаключенным. Предвидятся два варианта решения данного вопроса: 1) в тексте лицензии нужно указать необходимые данные об объекте и способах его использования; 2) на самом РИД (на объективно выраженной форме) необходимо указать информацию о типе (виде) лицензии (имеются в виду лицензии CC. — *Г. З.*), на условиях которой он представлен к использованию с указанием на интернет-ссылку текста лицензии, а в тексте лицензии оставить абстрактные данные.

Отметим, что указание на конкретный объект свободной лицензии (а не указание абстрактного слова «Произведение») представляет собой не столько бюрократическую необходимость, как могут подумать многие, сколько гарантию для лицензиата получить возможность использовать именно «этот» РИД и именно на «этих» условиях. К примеру, на сайте «Фонд свободы информации» [19] указано, что материалы, размещенные на сайте, представлены к использованию на условиях лицензии Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License [20]. Однако отсутствует точный перечень материалов, предоставленных по лицензии. В случае удаления контента с сайта пользователь будет вынужден доказывать, что получил материалы на условиях свободной лицензии, поскольку в тексте лицензии отсутствуют указания на конкретный РИД. Проблема подтверждения факта свободного использования РИД возникает и в случае использования аудиовизуального произведения, распространяемого по свободной лицензии, посредством воспроизведения фильма в общественном месте, например, в кинотеатре, поскольку тексты лицензий CC, часто применяемых российскими правообладателями, не содержат указания на конкретный объект интеллектуальной собственности, право использования которого предоставлено на условиях свободной лицензии. Например, российский короткометражный фильм «Ты забыл, во что мы играли?» [21] распространяется на условиях лицензии CC BY-NC-ND [22], но ее текст не содержит информации о непосредственном объекте лицензирования и в самом фильме нет упоминания о том, что он распространяется на «свободных» условиях.

Постановлением ФАС Северо-Кавказского округа отмечена недопустимость заключения лицензионного договора на использование произведений, заранее не определенных в лицензии [23]. В обоснованности данной позиции суда сомнений не возникает. Это же правило применимо в отношении объекта свободной лицензии. Текст лицензии должен содержать указание на непосредственный РИД, права на который предоставляются на условиях, определенных правообладателем. В противном случае получается, что не РИД, подлежащий передаче по свободной лицензии, определяется в лицензии, а на объективном выражении РИД указывается вид лицензии, на условиях которой он распространяется. В принципе механизм достаточно прост: необходимо утвердить на законодательном уровне универсальные тексты «свободных» (или относительно «свободных») лицензий или санкционировать на государственном уровне существующие в мировой практике, а правообладатели в «заявлении» должны будут указать, какой РИД и на условиях какой лицензии они предоставляют к «свободному» использованию. Однако, как отмечалось выше, проблемы механизма «свободного лицензирования» выходят за рамки данной статьи и требуют отдельного детального исследования.

Наряду с предметом и объектом — существенными элементами свободной лицензии — необходимо определить и охарактеризовать элементы, присущие свободной лицензии, и выявить, какие из них стоит рассматривать как существенные условия. Речь идет о таких элементах, как информация об авторе и (или) правообладателе, о способах (условиях) использования РИД, о виде лицензии, и некоторых других.

Информация об авторе и (или) правообладателе. Одним из условий свободной лицензии является указание автора. Следовательно, текст свободной лицензии наряду с другими условиями должен содержать наименование правообладателя, наименование автора (авторов).

Если ввиду универсальности текста свободной лицензии вариант с указанием информации о личности правообладателя и автора неприемлем, то необходимо любыми доступными человеческому восприятию способами (текстовыми, аудиовизуальными и др.) эту информацию довести до сведения каждого потенциального лицензиата, желающего акцептовать свободную лицензию. Хотя, на наш взгляд, указание в тексте свободной лицензии информации о правообладателе (авторе) не исказит существо свободной лицензии. Кроме того, на самом РИД, а точнее, на объективной форме выражения этого результата, исключительные права на который предоставлены по свободной лицензии, также необходимо указать информацию о правообладателе и (или) авторе, а также определять условия, на которых данное произведение предлагается к использованию. Например, на лицензионных дисках с фильмом или при трансляции фильма в кинотеатре пользователя предупреждают об ответственности за нарушение авторского права. Следовательно, аналогичным образом можно донести до пользователя информацию о том, что РИД предоставляется к использованию на условиях свободной лицензии, при этом необходимо указать и информацию об авторе.

Распоряжаться исключительными правами на интеллектуальную собственность можно только в отношении произведений, защищенных авторскими и смежными правами. Такие требования распространяются и на лицензии CC и GNU GPL. В последней указывается, что «лицензиат обязан обеспечить вывод на экран дисплея или печатающее устройство сообщение, которое должно включать в себя: знак охраны авторского права…» [24].

Аналитический доклад «Использование лицензий Creative Commons в Российской Федерации» [18], кни-

га А. Долгина «Манифест новой экономики. Вторая рука невидимого рынка» [25] распространяются по лицензиям CC-BY-SA и содержат только указание на тип свободной лицензии, на условиях которой предлагается использование этих произведений, а по поводу правообладания и авторства возникает вопрос. Считаем, что правообладателю (автору) наряду с указанием на тип свободной лицензии (и ее условия) надлежащим образом (установлением знака «копирайт») следует отметить автора и правообладателя. Это действие будет являться гарантией авторства и наличия исключительных прав на это произведение. Еще одна книга А. Долгина «Экономика символического обмена» [26] содержит в одной строке знак © («копирайт»), указание на лицензию CC-BY (самая «свободная» из лицензий CC. — *Г. З.*), имя автора (правообладателя), год издания. Думается, что это более логичный подход к распространению данной книги по свободной лицензии, но, возможно, стоило бы указание на авторство (правообладание) и на свободную лицензию расположить в отдельных строках. Первая строка содержит элементы, указанные в ст. 1271 ГК РФ («копирайт», правообладатель, год первого опубликования), вторая строка должна содержать информацию о требованиях (условиях), установленных правообладателем (думается, что аббревиатура лицензий CC в подобных случаях применима, поскольку российскому законодательству это не противоречит. — *Г. З.*).

Условие о сроке действия свободной лицензии. Необходимо учесть, что срок действия заявления (оферты) правообладателя о предоставлении использования РИД, предлагаемого к введению в ст. 1233 ГК РФ в п. 5 ст. 3 проекта ФЗ № 47538-6/7 [27], и срок действия свободной лицензии как разновидности лицензионного договора нетождественны. Срок действия заявления можно установить, но это не повлияет на срок действия свободной лицензии, которая является бессрочной.

Например, если установить срок действия свободной лицензии 5 лет, то возникает вопрос определения момента начала течения срока свободной лицензии. В соответствии с п. 1 ст. 433 ГК РФ договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта. Свободная лицензия на стадии заявления представляет собой публичную оферту, а значит, моментом заключения договора в данном случае будет являться ее акцепт любым потенциальным лицензиатом. К тому же свободная лицензия не запрещает получать РИД из рук лицензиатов, минуя правообладателя. Однако в отсутствие учета лицензиатов сложно выявить нарушение данного (и не только) условия. Вывод очевиден: условие о сроке действия свободной лицензии не является существенным условием. Считаем, что исключительные права, предоставленные по свободной лицензии, предоставляются на весь срок их действия. Это означает, что правообладатель, прежде чем делать подобные заявления, должен подойти с определенной долей ответственности и осознанием «безотзывности» свободной лицензии как публичной оферты на стадии заявления от правообладателя о предложении заключить договор с любым потенциальным лицензиатом. На сайте http://creativecommons.ru в разделе «Выбери и получи лицензию» на странице «конструктора» лицензии правообладателю предлагают подумать о лицензировании, отмечая, что лицензии CC не являются отзывными (Remember the license may not be revoked) [28].

Условия о цене. Абз. 1 п. 5 ст. 1235 ГК РФ устанавливает, что лицензионный договор является возмездным: лицензиат обязуется уплатить лицензиару обусловленное договором вознаграждение, если договором не предусмотрено иное. Однако лицензионный договор может быть и безвозмездным. Свободная же лицензия предполагает, как правило, безвозмездное предоставление права использования РИД на определенных правообладателем условиях [29].

При этом, «говоря о свободном программном обеспечении, мы имеем в виду свободу, а не безвозмездность» [24], отмечается в преамбуле одной из первых версий GNU GPL, так как идея свободной лицензии заключается в том числе в возможности передавать РИД третьим лицам без участия правообладателя. Однако думается, что никто не запрещает устанавливать плату за использование РИД по свободной лицензии. Сложность возникает с получением платы за использование РИД. Гораздо рациональнее указать расчетный счет для производства добровольных отчислений пользователями. Значит, условия о цене не являются существенным условием свободной лицензии.

Указание условия о территории действия свободной лицензии осложняется тем фактом, что современные технические средства позволяют обмениваться РИД через сеть Интернет, которая, как известно, не имеет границ.

ФАС России отмечает, что, поскольку сеть Интернет не содержит ограничений в отношении территории, с которой возможно осуществить доступ к размещенной в данной сети информации, то с компьютера пользователя, расположенного на территории Российской Федерации, возможно получить доступ к информации, размещенной в различных странах мира, и предлагает признать Рунет в качестве «виртуальной территории Российской Федерации», а именно интернет-сайты, зарегистрированные в доменных зонах *.SU, *.RU и *.РФ, а также русскоязычные страницы сайтов в иных зонах, поскольку информация на данных страницах предназначена для потребителей в России [30]. Думается, что в отношении «свободного лицензирования» нелогично вводить ограничения по территориальному признаку. Идея «свободного лицензирования» предполагает безграничность («безтерриториальность». — *Г. З.*) использования РИД, поскольку доступ к интернет-ресурсам можно получить с любого устройства, имеющего доступ к сети Интернет, в любой точке мира. Правообладатель, заявляя о «свободном лицензировании» своего произведения, преследует цель, как представляется, поделиться своим РИД с любым пользователем мира. Следовательно, условие о территории не является существенным для свободной лицензии. О территории можно говорить как о пределах использования РИД, определенных правообладателем, но не как об условии, при отсутствии которого свободная лицензия считается незаключенной.

Подводя итог вышесказанному, можно прийти к следующим выводам:

1. Существенными условиями свободной лицензии является информация об авторе (правообладателе), предмет лицензии, объект лицензии, перечень правомочий (условий, способов и пределов) использования объекта лицензии. Необходимо надлежащим образом указать сведения об авторе и (или) правообладателе, так как: а) под «свободное лицензирование» подпадают только охраняемые авторским правом РИД; б) пользователю облегчается задача выполнения одного из условий свободной лицензии — указания автора.

2. Условия о сроке, территории и цене не являются существенными для свободной лицензии, а значит, их нали-

чие или отсутствие в тексте лицензии не влияет на действительность данного договора.

3. До сведения пользователя необходимо донести любым доступным человеческому восприятию способом информацию о том, что РИД предоставляется на «свободных» условиях, а также указать конкретные способы использования предоставляемой интеллектуальной собственности. Задача облегчается, если правообладатель будет использовать лицензии СС, поскольку они имеют буквенную аббревиатуру правомочий, предоставляемых пользователю. К тому же лицензии СС применяются не первый год на территории РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зданович Г. В. К вопросу о месте свободной лицензии в системе сходных договоров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 273—277.

2. Анисимов А. П. Гражданское право России. Общая часть: учеб. / А. П. Анисимов, А. Я. Рыженков, С. А. Чаркин; под общ. ред. А. Я. Рыженкова. М.: Юрайт, 2011. 463 с.

3. Гражданское право: учеб. в 3 т. (Т. 1) / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2005. 773 с.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]. Ч. 4, 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // СЗ РФ. 25.12.2006. № 52 (1 ч.); ст. 5496, СЗ РФ. 29.07.2013. № 30 (Ч. I), ст. 4055.

5. Невская М. А., Сухарев Е. Е., Тарасова Е. Н. Авторское право в издательском бизнесе и СМИ: практическое пособие. М.: Дашков и К, 2008. 300 с. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 17.01.2014).

6. Еременко В. И., Евдокимова В. Н. Договоры о распоряжении исключительным правом на произведения науки, литературы и искусства // Законодательство и экономика. 2011. № 4. С. 56—68 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 20.01.2014).

7. Костькова О. В., Тимошенко В. А. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 9 июля 1993 года № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». 2005. Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 17.02.2014).

8. Корчагина Н. П. Новации части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации по вопросам использования результатов интеллектуальной деятельности юридическими лицами // Право и экономика. 2007. № 9 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 10.01.2014).

9. Зуйкова Л. П. Промышленная собственность предприятий на перекрестке законов. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации // Экономико-правовой бюллетень. 2007. № 4. 192 с. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 12.02.2014).

10. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (поглавный) / Г. Е. Авилов, К. В. Всеволожский, В. О. Калятин и др.; под ред. А. Л. Маковского. М.: Статут, 2008. 715 с. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 12.01.2014).

11. Гаврилов Э. П. Патентные договоры: правовое регулирование // Патенты и лицензии. 2003. № 10. С. 47—55.

12. Калиничева Е. П. Лицензионный договор как основание возникновения обязательства: автореф. дис. … канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2011. 29 с.

13. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 2: Договоры о передаче имущества. 3-е изд., стер. М.: Статут, 2011.

14. Корецкий А. Д. Договорное право России. Основы теории и практика реализации. М.: ИКЦ «МарТ»: Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. 528 с.

15. Шуваев В. А. Гражданско-правовое регулирование лицензионного договора на использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2009. 29 с.

16. Зданович Г. В. Проблемы понимания объекта и предмета свободной лицензии // Мы и Право. Вестник Волгоградского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России». 2012. № 3 (16). С. 17—20.

17. 1-я редакция (BY-NC-SA) с учетом комментариев Е. А. Войниканис — чистый вариант [Электронный ресурс]. URL: https://docs.google.com/document/pub?id=14Xq05d_-lVTwL7HSdIPCIjBMDCcjRd60hXvLCkzN_CM (дата обращения: 28.01.2014).

18. Использование лицензий Creative Commons в Российской Федерации: аналитический доклад / Под ред. Ю. Е. Хохлова. М.: Институт развития информационного общества, 2011. 94 с. [Электронный ресурс]. URL: http://creativecommons.ru/sites/creativecommons.ru/files/docs/ispolzovanie_ss_v_rf.pdf (дата обращения: 27.01.2014).

19. Сайт Фонда Свободы Информации и Института Развития Свободы Информации [Электронный ресурс]. URL: http://www.svobodainfo.org/ (дата обращения: 27.01.2014).

20. Страница лицензии Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License [Электронный ресурс]. URL: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ (дата обращения: 27.01.2014).

21. Сайт фильма «Ты забыл, во что мы играли?» [Электронный ресурс]. URL: http://video.finar.ru/ (дата обращения: 25.01.2014).

22. Текст лицензии CC BY-NC-ND 3.0 [Электронный ресурс]. URL: http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/legalcode (дата обращения: 25.01.2014).

23. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 25 марта 2009 года по делу № А53-15638-2008-С2-11 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 17.02.2014).

24. Перевод на русский язык General Public License GNU / Елена Тяпкина. 2001 // Приложение А. Тексты свободных лицензий Открытые системы и свободные программы / Под ред. Кирилла Маслинского [Электронный ресурс]. URL: http://docs.altlinux.org/archive/2.3/junior/alt-docs-extras-schooljunior/apa.html (дата обращения: 25.01.2014).

25. Долгин А. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка. М.: «АСТ», 2010. 256 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.intelros.ru/pdf/Reyting/NovEkonomika.pdf (дата обращения: 25.01.2014).

26. Долгин А. Б. Экономика символического обмена. М.: Инфра-М, 2006. 632 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.adolgin.ru/download/?type=ecopdf (дата обращения: 25.01.2014).

27. О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Проект Федерального закона № 47538-6/7 (ред., подготовленная ГД ФС РФ ко II чтению 10.12.2013) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 17.02.2014).

28. Before Licensing. Considerations for licensors and licensees [Электронный ресурс]. URL: http://wiki.creativecommons.org/Before_Licensing (дата обращения: 28.01.2014).

29. Стенограмма лекции Р. Столлмана на конференции «Почему будущее за свободным ПО» в декабре 2011 года [Электронный ресурс]. URL: http://lenta.ru/articles/2011/12/03/stallman/ (дата обращения: 28.01.2014).

30. О последних изменениях в требованиях к рекламе алкоголя: Письмо ФАС России от 13.09.2012 № АК/29977 (ред. от 16.10.2012) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия 4012.00.52. Режим доступа: локальный (дата обращения: 19.01.2014).

REFERENCES

1. Zdanovich G. V. To the issue of the place of the free license in the system of similar contracts // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 273–277.

2. Anisimov A. P. Civil law of Russia. General part: textbook / A. P. Anisimov, A. Ya. Ryzhenkov, S. A. Charkin; under the general editorship of A. Ya. Ryzhenkov. M.: Publishing house of Yurayt, 2011. 463 p.

3. Civil law: the textbook in 3 volumes (Vol. 1) / Under the editorship of A. P. Sergeyev, Yu. K. Tolstoy. 4 edition, revised and amended. M.: Prospectus, 2005. 773 p.

4. Civil code of the Russian Federation [Text]. Ch. 4, 18.12.2006 No. 230-FZ (revision as of 23.07.2013) // Collection of legislation of the Russian Federation. 25.12.2006. No.52 (1 p.); Art. 5496. Collection of legislation of the Russian Federation. 29.07.2013. № 30 (Part I). Art. 4055.

5. Nevsky M. A., Sukharev E. E., Tarasova E. N. Copyright in publishing business and mass media: practical grant. M.: Dashkov and Co, 2008. 300 p. [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 17.01.2014).

6. Eremenko V. I., Evdokimova V. N. Contracts on the use of exclusive right to works of science, literatures and arts // Legislation and economics. 2011. No. 4. P. 56-68 [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 20.01.2014).

7. Kostkova O. V., Tymoshenko V. A. The itemized comment to the Federal law as of July 9, 1993 No. 5351-1 «About copyright and the adjacent rights» [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». 2005. Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 17.02.2014).

8. Korchagina N. P. Innovations of part fourth of the Civil Code of the Russian Federation concerning use of results of the intellectual activity by legal entities // Law and economics. 2007. № 9 [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 10.01.2014).

9. Zuykova L. P. Industrial property of the enterprises at the intersection of laws. The comment to part fourth of the Civil Code of the Russian Federation // Economical and legal bulletin. 2007. № 4. 192 p. [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 12.02.2014).

10. Comments to part fourth of the Civil Code of the Russian Federation (by chapters) / G. E. Avilov, K. V. Vsevolozhsky, V. O. Kalyatin, et al.; under the editorship of A. L. Makovsky. M.: Statute, 2008. 715 p. [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 12.01.2014).

11. Gavrilov E. P. Patent contracts: legal regulation // Patents and licenses. 2003. № 10. P. 47–55.

12. Kalinicheva E. P. License contract as the basis of emergence of the obligation: abstract of dissertation of the candidate of law. Rostov-on-Don, 2011. 29 p.

13. Braginsky M. I., Vitryansky V. V. Contract law. Book 2: Contracts on transfer of property / 3-d edition, standard. M.: Statute, 2011.

14. Koretsky A. D. Contract law of Russia. Bases of the theory and practical implementation. M.: IKTs «MarT»: Rostov-on-Don: Publishing center «MarT», 2004. 528 p.

15. Shuvayev V. A. Civil regulation of the license contract for use of result of the intellectual activity or means of individualization: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2009. 29 p.

16. Zdanovich G. V. Problems of understanding the object and subject of the free license // We and law. Bulletin of the Volgograd regional office of the all-Russian public organization «Association of Lawyers of Russia». 2012. № 3 (16). P. 17–20.

17. The 1-st edition (BY-NC-SA) taking into account the comments E. A. Voynikanis. Pure option [Electronic resource]. URL: https://docs.google.com/document/pub?id=14Xq05d_-lVTwL7HSdIPCIjBMDCcjRd60hXvLCkzN_CM (date of viewing: 28.01.2014).

18. Use of the licenses Creative Commons in the Russian Federation. The analytical report / Under the editorship

of Yu. E. Hokhlov. M.: Institute of development of information society, 2011. 94 p. [Electronic resource]. URL: http://creativecommons.ru/sites/creativecommons.ru/files/docs/ispolzovanie_ss_v_rf.pdf (date of viewing: 27.01.2014).

19. Site of the Fund of Freedom of Information and Institute of Development of Freedom of Information of [Electronic resource]. URL: http://www.svobodainfo.org/ (date of viewing: 27.01.2014).

20. License Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License page [Electronic resource]. URL: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ (date of viewing: 27.01.2014).

21. Site of the movie «Have you forgotten in what we played?» [Electronic resource]. URL: http://video.finar.ru/ (date of viewing: 25.01.2014).

22. License CC BY-NC-ND 3.0 text [Electronic resource]. URL: http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/legalcode (date of viewing: 25.01.2014).

23. The FAS determination of the North Caucasus Federal District of March 25, 2009 for case No. A53-15638-2008-C2-11 [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 17.02.2014).

24. Translation into Russian of the General Public License GNU / Elena Tyapkina. 2001 // Appendix A. Texts of free licenses Open systems and free programs / Under the editorship of Kirill Maslinsky [Electronic resource]. URL: http://docs.altlinux.org/archive/2.3/junior/alt-docs-extras-schooljunior/apa.html (date of viewing: 25.01.2014).

25. Dolgin A. B. Manifesto of new economy. Second invisible hand of the market. M.: «AST», 2010. 256 p. [Electronic resource]. URL: http://www.intelros.ru/pdf/Reyting/NovEkonomika.pdf (date of viewing: 25.01.2014).

26. Dolgin A. B. Economics of a symbolical exchange. M.: Infra-M, 2006. 632 p. [Electronic resource]. URL: http://www.adolgin.ru/download/?type=ecopdf (date of viewing: 25.01.2014).

27. About modification of parts first, second and fourth of the Civil Code of the Russian Federation and separate acts of the Russian Federation: The draft of the Federal law № 47538-6/7 (the edition prepared by the State Duma of Federal Assembly of the Russian Federation for the II reading on 10.12.2013) [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 17.02.2014).

28. Before Licensing. Considerations for licensors and licensees [Electronic resource]. URL: http://wiki.creativecommons.org/Before_Licensing (date of viewing: 28.01.2014).

29. The shorthand report of lecture of R. Stallman and the «Why the Future is Free Software» conference in December 2011 [Electronic resource]. URL: http://lenta.ru/articles/2011/12/03/stallman/ (date of viewing: 28.01.2014).

30. On the last changes in requirements to alcohol advertizing: The Russian FAS letter as of 13.09.2012 № AK/29977 (revision as of 16.10.2012) [Electronic resource] // SPS «Consultant Plus». Version 4012.00.52. Mode of access: local (date of viewing: 19.01.2014).

УДК: 343.22
ББК: 67.408.011

Rogozhkin Alexey Alexandrovich,
post-graduate student of the department
of criminal and legal disciplines
of the Institute of Management, Business and Law,
Rostov-on-Don,
e-mail: aleksei-rogojkin@bk.ru

Рогожкин Алексей Александрович,
аспирант кафедры уголовно-правовых дисциплин
Института управления, бизнеса и права,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: aleksei-rogojkin@bk.ru

СПЕЦИАЛЬНЫЙ СУБЪЕКТ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ СОВЕТСКОГО ПЕРИОДА

SPECIAL SUBJECT OF THE CRIME IN DOMESTIC CRIMINAL LAW OF THE SOVIET PERIOD

Статья посвящена изучению особенностей формирования понятия «специальный субъект преступления» в отечественном уголовном праве советского периода. После Октябрьской революции исследование вопросов специального субъекта преступления практически не проводилось. Активная разработка понятия «специальный субъект преступления» была продолжена во второй половине XX века. На протяжении советского периода происходило постоянное обращение к признакам специального субъекта преступления. Перечень преступных деяний не был постоянным, в нем происходили изменения, а вопросы уголовной ответственности и наказания специального субъекта преступления конкретизировались на этапах развития государства. Понятие специального субъекта преступления на протяжении всего советского периода ни в одном нормативном акте и в науке разработано не было.

The article is devoted to studying the features of formation the concept of «the special subject of the crime» in domestic criminal law of the Soviet period. After the October revolution, the research of the issues of the special subject of the crime wasn't almost conducted. Active development of the concept of «the special subject of the crime» was continued in the second half of the XX century. Throughout the Soviet period, the features of the special subject of the crime were constantly appealed. The list of criminal actions wasn't constant; it was continuously changed, and the issues of criminal liability and punishment of the special subject of the crime were specified at the stages of

the state development. The concept of the special subject of the crime was not developed in either regulatory enactment or the science throughout the entire Soviet period.

Ключевые слова: Советская республика, Декрет, Положение, Постановление, Руководящие начала, специальный субъект преступления, состав преступления, уголовное право, уголовная ответственность, наказание, соучастие.

Keywords: Soviet republic, Decree, provision, Resolution, Leading fundamentals, special subject of a crime, crime structure, criminal law, criminal liability, punishment, complicity.

В Советской республике в первые годы ее существования происходит формирование органов государственной власти. Бессистемность уголовного законодательства была характерна для этого периода. Проблема развития понятия «специальный субъект преступления» в отечественном уголовном праве советского периода была актуальна. После Октябрьской революции исследование вопросов специального субъекта преступления практически не проводилось. Активная разработка понятия «специальный субъект преступления» была продолжена во второй половине XX века.

Борьба с безработицей и обеспечение трудовой занятости населения — важные задачи Советского государства. Так, Декрет СНК от 29 октября 1917 года «О восьмичасовом рабочем дне» предусматривал лишение свободы сроком до одного года в отношении лиц, занятых на предприятиях, хозяйствах и по найму, в случаях нарушения закона [1, с. 68—69]. Однако государство не гарантировало гражданам права на труд.

Конституция РСФСР 1918 года вводила в стране всеобщую повинность (Декрет СНК РСФСР от 5 октября 1918 года «О трудовых книжках для нетрудящихся»). Преступлением считался отказ лица являться для получения трудовых книжек в обмен на паспорта. Существовали законодательные акты, которые считали преступлением, например, самовольное оставление работы, трудовое дезертирство и подстрекательство к нему. Те, кто эти деяния совершал, признавались субъектами преступлений при их вменяемости и соответствующем возрасте, с которого устанавливалась трудовая повинность.

В отечественной уголовно-правовой мысли существовало утверждение, что субъектом преступления может являться только человек. В уголовном законодательстве советского времени вопросы ответственности совершивших преступления лиц претерпевали колебания в виде изменения возраста преступника. Декрет СНК РСФСР от 14 января 1918 года «О комиссиях для несовершеннолетних» отменял тюремное заключение для малолетних [2]. Комиссии в числе не менее трех человек рассматривали дела совершивших преступления лиц в возрасте до 17 лет [3, с. 123—124].

Следует подчеркнуть, что среди преступлений со специальным субъектом выделялись должностные и воинские преступления. Законодательные акты Советской республики не определяли признаки составов должностных преступлений, а содержали указания на отдельные их виды. Так, в соответствии со ст. 8 Декрета СНК от 22 ноября 1917 года «О суде» указывалось, что для борьбы против контрреволюционных сил, а равно для решения дел о борьбе с мародерством и хищничеством, саботажем и прочими злоупотреблениями торговцев, чиновников и прочих лиц учреждаются рабочие и крестьянские революционные трибуналы [4, с. 195—196]. Декрет СНК от 8 мая 1918 года «О взяточничестве» выделял специальный субъект преступления — должностное лицо. Положение о Революционных Военных Трибуналах 1918 года относило к должностным преступлениям, например, вымогательство, саботаж, превышение и бездействие власти. Советское законодательство определяло ответственность частных лиц в случаях соучастия в должностных преступлениях (Постановление ВЦИК «О подсудности революционных трибуналов» 1918 года).

В 1919 году было принято Положение о революционных военных трибуналах. Понятие воинского преступления не было определено. Указывались особенности этих преступлений, а именно: представление опасности для советского социалистического строя, их совершение в районе военных действий. Субъектами воинских преступлений были военнослужащие и военнопленные, соучастниками могли являться иные лица.

Кодификация уголовного законодательства СССР активно проводилась во второй половине 1918 года [5]. Систематизация советских уголовных законов произошла в издании Руководящих начал по уголовному праву РСФСР 1919 года. В Руководящих началах детализировались сущность преступного деяния и признаки субъекта преступления. Субъектом преступления считалось лицо по достижении 14-летнего возраста (ст. 13).

Не могли считаться субъектами преступления лица, не отдававшие отчет своим действиям и не осознающие в полной мере их характера. К ним применялись меры лечебного характера. Преступлением в Руководящих началах признавалось опасное деяние, которое посягало на существовавшую, соответствующую интересам трудящихся масс систему общественных отношений.

Декрет СНК РСФСР 1920 года «О делах несовершеннолетних, обвиняемых в общественно опасных действиях» устанавливал возраст уголовной ответственности с 18 лет и предусматривал уголовно-правовое воздействие к лицам от 14 до 18 лет, если было установлено отсутствие возможности применения к ним мер медико-биологического воздействия. Подобные дела передавались в суд.

Постановление СНК РСФСР (30 июля 1920 года) утвердило Инструкцию комиссии по делам о несовершеннолетних, которые образовывались губернскими и уездными отделами народного образования. В их компетенции было проведение анализа документов, подтверждающих совершение несовершеннолетними лицами старше 14 лет тяжких преступлений, например, убийств, изнасилований, которые предварительно изучил народный судья. Общественно опасные деяния лиц, не достигших 18-летнего возраста, комиссии по делам о несовершеннолетних имели право рассматривать в ограниченном объеме.

Острая необходимость в дальнейшей кодификации советского уголовного законодательства возникла по окончании Гражданской войны. Говоря о должностных преступлениях, Декрет СНК от 16 августа 1921 года «О борьбе со взяточничеством» детализировал наказания за взятку и уточнял составы преступлений.

Первый советский Уголовный кодекс был принят 23 мая 1922 года и введен в действие с 1 июня 1922 года. Он определил общие принципы, конкретизировал возраст наступления уголовной ответственности и понятие вменяемости, детализировал вопросы ответственности и применения наказания. По УК РСФСР преступлением признавалось об-

щественно опасное деяние (действие или бездействие), которое угрожает основам существующего строя и правопорядку. Должностные преступления и преступления против государства рассматривались в главах Особенной части.

Ст. 18 УК РСФСР 1922 года исключала применение уголовного наказания к лицам до 14 лет и от 14 до 16 лет, если существовала возможность применить меры медико-педагогического характера. Кодекс признавал субъектом преступления несовершеннолетних лиц, достигших 16-летнего возраста, но до достижения 18 лет наказание смягчалось.

Говоря о невменяемости, УК РСФСР 1922 года определял, что не подлежат наказанию совершившие общественно опасные деяния лица в случаях имеющейся хронической душевной болезни (временного расстройства душевной деятельности), если они не могли отдавать отчета своим действиям (ст. 17). К ним применялись меры медицинского характера. Субъект преступления по УК РСФСР 1922 года — вменяемое, совершившее общественно опасное деяние лицо. Необходимо подчеркнуть, что это понятие было противоположным понятию невменяемости и не было сформулировано в законе.

Уголовный кодекс РСФСР выделяет воинские преступления в главу VII. Воинское преступление — это деяние, направленное против установленного порядка несения военной службы, которое не может быть совершено не состоящими на военной или морской службе гражданами. Наказания за воинские преступления предусматривались в виде лишения свободы, конфискации имущества и расстрела. Таким образом, закон обозначил признаки специального субъекта воинских преступлений.

Основные начала уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик были приняты в 1924 году. Они не определяли понятия преступления. Следует отметить, что термин «наказание» в Основных началах 1924 года не использовался, он был заменен термином «меры социальной защиты», но принципиальных изменений в суть уголовного наказания это не внесло.

Законодательным органам союзных республик было дано право устанавливать возраст наступления уголовной ответственности [6].

Не считалось субъектом преступления лицо в состоянии невменяемости (ст. 7). В Основных началах воспроизводились критерии невменяемости УК 1922 года, которые позволяли освободить совершившее преступление лицо от уголовной ответственности.

Говоря о специальном субъекте воинских преступлений, Положение о воинских преступлениях от 31 октября 1924 года устанавливало нормы военно-уголовного законодательства и представляло, по своей сути, главу VII «Воинские преступления» (УК РСФСР 1922 года).

Принятие УК РСФСР 1926 года (введен в действие с 1 января 1927 года) представляется важным в развитии уголовного законодательства советской эпохи. Следует отметить его связь с УК РСФСР 1922 года. Преступлением считалось общественно опасное деяние, которое угрожает основам советского строя или правопорядка. Устанавливается минимальный возраст, с которого наступает уголовная ответственность, — 14 лет (ст. 12 УК РСФСР 1926 года). К правонарушителям до 14-летнего возраста могли быть применены меры медико-педагогического воздействия. В возрасте от 14 до 16 лет уголовная ответственность наступала, если не могли быть применены меры, используемые для малолетних правонарушителей. УК РСФСР 1926 года считал субъектом преступления совершившее общественно опасное деяние лицо, достигшее возраста 14 лет и обладавшее вменяемостью.

Невменяемость субъекта преступления в УК РСФСР 1926 года регламентировалась в ст. 11. Оно было уточнено и детализировано. Лица, совершившие преступление в состоянии хронической душевной болезни, временного расстройства душевной деятельности или в ином болезненном состоянии и не отдававшие отчет своим действиям, не могли привлекаться к уголовной ответственности и являться субъектами преступлений. К такому лицу применялись меры социальной защиты медицинского характера.

Судебная практика по делам о воинских преступлениях позволяла привлекать частных лиц к ответственности за соучастие в воинских преступлениях (Положение о воинских преступлениях, ЦИК и СНК СССР 27 июля 1927 года).

Говоря о субъекте преступления, устанавливается возраст наступления уголовной ответственности — 16 лет. В УК РСФСР 1926 года определяются виды наказаний, которым не подлежали лица, не достигшие 16 лет (ст. 12). К ним применялись меры медико-педагогического характера. Следует заметить, что в 1935 году была отменена статья, которая предоставляла республикам право устанавливать возраст наступления уголовной ответственности (Основные начала 1924 года, ст. 8).

Активно велась борьба с преступлениями против государства, ужесточалось наказание за измену Родине, которое считалось тяжким преступным деянием, что было закреплено Конституцией СССР 1936 года. Для правового обоснования жестких мер государства Конституция 1936 года определила, что источник права — закон — правомочен принимать только Верховный Совет. Все остальные акты были подзаконны. Сам закон был представлен как орудие государства, то есть государство как бы не связано с правом — оно было самодержавным (точнее сказать, сохранило самодержавность, традиционную для истории России). При такой трактовке любая жестокость и произвол государства выглядели правовыми [7, с. 315—317]. Отличительной чертой уголовных законов, предшествующих Великой Отечественной войне, и законов в период войны 1941—1945 годов была жестокость установленных карающих мер независимо от возраста. Тем не менее в основном несовершеннолетние правонарушители считались субъектом преступления с 16 лет [8]. Следует обратить внимание на Указ Президиума Верховного Совета СССР от 31 мая 1941 года «Об уголовной ответственности несовершеннолетних», который устанавливал уголовную ответственность с 14-летнего возраста, за исключением преступлений, предусмотренных Постановлением ЦИК и СНК СССР от 7 апреля 1935 года и Указом Президиума Верховного Совета СССР от 10 декабря 1940 года.

Великая Отечественная война способствует усилению репрессивной направленности уголовного законодательства. Так, Указом Президиума Верховного Совета СССР от 22 июня 1941 года за неподчинение распоряжениям и приказам властей и за преступления, совершенные в местностях, которые были объявлены на военном положении, предусматривалась уголовная ответственность. Военным трибуналам предоставлялось право рассматривать дела по истечении 24 часов с момента вручения лицу обвинительного заключения (Указ Президиума Верховного Совета СССР 22 июня 1941 года «Об утверждении положения

о военных трибуналах в местностях, объявленных на военном положении, и в районах военных действий»). Однако кассационному обжалованию приговоры военных трибуналов не подлежали и могли быть пересмотрены в порядке надзора [9].

7 июля 1941 года принимается Указ Президиума Верховного Совета СССР, где разъясняется, что несовершеннолетние подлежат уголовной ответственности за умышленные и неосторожные преступления [10].

Во время войны для обеспечения мобилизации в январе 1942 года была определена уголовная ответственность лицам за уклонение от воинского учета военнообязанных и призывников как за воинское преступление (ст. 193 УК РСФСР) и лицам, оказывающим содействие в уклонении от воинского учета.

13 февраля 1942 года был издан Указ Президиума Верховного Совета СССР «О мобилизации на период военного времени трудоспособного городского населения для работы на производстве и строительстве». Лица, которые уклонялись от мобилизации, привлекались к уголовной ответственности. Таким образом, субъектами преступлений в военное время являлись граждане, нарушающие трудовую дисциплину [11].

Было введено военное положение на железных дорогах, определялась ответственность работников железнодорожного транспорта, которые уравнивались с военнослужащими Красной Армии (Указ Президиума Верховного Совета СССР от 15 апреля 1943 года). Указ Президиума Верховного Совета СССР от 27 января 1944 года на военное время регламентировал ответственность лиц, входящих в состав военизированной охраны. Таким образом, круг лиц, признаваемых специальным субъектом преступления (военнослужащими), во время войны был значительно расширен.

В 1945 году после победы в Великой Отечественной войне были отменены законы военного времени. С 1953 года отмечалось смягчение уголовной ответственности за некоторые преступления.

Принятие Верховным Советом СССР 25 декабря 1958 года Основ уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик представляло собой важное событие в развитии уголовного права. Были отражены основные признаки преступления: общественная опасность, противоправность, виновность и наказуемость (ст. 7).

Субъектом преступления признавались лица, достигшие 16 лет (ст. 10 Основ уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик 1958 года). За совершение убийства, кражи, злостного хулиганства, умышленного уничтожения или повреждения государственного или общественного имущества либо личного имущества граждан, повлекшее тяжелые последствия, а также за умышленные преступные действия, которые могли привести к крушению поезда, законом устанавливалась уголовная ответственность для лиц в возрасте 14 лет. Юридические лица субъектом преступления не признавались.

Основы 1958 года определяли невменяемость как основание, позволяющее не признавать лицо субъектом преступления. Не подлежит уголовной ответственности лицо, которое не могло отдавать отчета своим действиям или руководить ими (ст. 11). Юридический критерий состоит из интеллектуального и волевого признаков. Первый характеризуется отсутствием способности отдавать отчет своим действиям, второй — невозможностью ими руководить. Медицинский критерий невменяемости основывался на заключении врачей о наличии психической патологии.

Таким образом, Основы 1958 года считали субъектом преступления лицо, способное отдавать отчет своим действиям и руководить ими, то есть являющееся вменяемым. Если лицо признавалось невменяемым, то применялись принудительные меры медицинского характера. Существенных изменений в проблеме специального субъекта в Основах 1958 года отмечено не было.

Основы уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик 1958 года являлись стимулом для принятия в республиках уголовных кодексов, многие из которых начали действие с 1961 года. 27 октября 1960 года был принят УК РСФСР, вступивший в силу с 1 января 1961 года. Однако необходимо отметить, что в стране отмечалось усиление уголовной ответственности за часто встречающиеся преступления.

Общий возраст уголовной ответственности наступал при исполнении 16 лет. Однако в ст. 10 УК РСФСР был расширен круг преступлений, уголовная ответственность за совершение которых наступала с 14-летнего возраста. Понятие невменяемости в УК 1960 года (ст. 11), можно сказать, было аналогично понятию, данному в Основах 1958 года. Исключалась уголовная ответственность лица, совершившего общественно опасное деяние в состоянии невменяемости. Такой человек не мог признаваться субъектом преступления.

Однако следует заметить, что в уголовных кодексах советского периода и в УК РСФСР 1960 года не были закреплены критерии вменяемости в качестве важного признака субъекта преступления.

В 1958 году был принят Закон об уголовной ответственности за воинские преступления и включен в дальнейшем в УК РСФСР 1960 года. Особенностью этого закона была предусмотренная дисциплинарная ответственность за совершение преступления при смягчающих обстоятельствах. Следует отметить, что исполнителями воинских преступлений могли являться военнослужащие и военнообязанные во время прохождения ими сборов. Не указанные в ст. 237 УК РСФСР, но принимавшие участие в совершении воинских преступлений совместно с исполнителем лица несли уголовную ответственность как пособники, подстрекатели и организаторы.

С 1961 по 1970 год в советском уголовном законодательстве происходит усиление ответственности за должностные преступления, которую предусматривают указы Президиума Верховного Совета СССР от 24 мая 1961 года «Об ответственности за приписки и другие искажения отчетности о выполнении плана» и от 20 февраля 1962 года «Об усилении уголовной ответственности за взяточничество», принятые Верховным Советом РСФСР 25 июля 1962 года [12, с. 139—140].

Характеризуя общий субъект преступления, УК РСФСР устанавливает возраст наступления уголовной ответственности с 18 лет. Например, 4 мая 1961 года в Указе Президиума Верховного Совета РСФСР «Об усилении борьбы с лицами, уклоняющимися от общественно полезного труда и ведущими антиобщественный паразитический образ жизни» регламентировалась административная ответственность в отношении совершеннолетних граждан [13]. Уголовная ответственность за уклонение от общественно полезного труда была установлена в ст. 209 УК РСФСР, где субъектом преступления могло быть трудоспособное лицо, достигшее 18-летнего возраста.

Усиливается уголовная ответственность несовершеннолетних за распространенные преступления. С 1966 по 1994 год были приняты нормы, предусматривающие ответственность за совершенные преступления с 14 лет [14].

21 апреля 1983 года утверждено Положение о дисциплинарном батальоне в Вооруженных Силах СССР. Этот вид наказания применялся исключительно к военнослужащим, проходящим военную службу по призыву.

24 мая 1996 года Государственной Думой принят новый УК РФ, вступивший в силу с 1 января 1997 года [15].

Проведенный анализ отечественного уголовного законодательства советского периода позволяет сделать следующие выводы:

— на протяжении советской эпохи развития отечественного государства в уголовно-правовой науке считается оправданным изучение субъекта преступления в качестве самостоятельного института. Это понятие стало основой для его законодательного закрепления в уголовном законе советского государства и, безусловно, оказало существенное влияние на правовое регулирование отношений в обществе;

— на протяжении советского периода происходило постоянное обращение к признакам специального субъекта преступления. Перечень преступных деяний не был постоянным, в нем происходили изменения, а вопросы уголовной ответственности и наказания специального субъекта преступления конкретизировались на этапах развития государства;

— понятие специального субъекта преступления на протяжении всего советского периода ни в одном нормативном акте и в науке разработано не было, в том числе в действующей редакции Уголовного кодекса РФ (легитимное понятие специального субъекта преступления в тексте закона отсутствует).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Амелина Г. К. Материалы к изучению истории государства и права СССР: учеб. пособие. М., 1958. 153 с.

2. Мостовой С. М. Развитие деликтной ответственности несовершеннолетних в русском дореволюционном праве // Общество и право. 2010. № 5. С. 102—103.

3. Беляев Н. А. Курс советского уголовного права: учеб. пособие. М., 1968. 287 с.

4. Воронцов С. А. Спецслужбы России: учеб. пособие / Изд. 3-е, доп. перераб. Ростов-на-Дону., 2012. 398 с.

5. Материалы к изучению истории государства и права СССР: период. издание. М., 1978. С. 31—32.

6. Собрание законодательства СССР: период. издание. М., 1924. С. 27—28.

7. Воронцов С. А. Спецслужбы России: учеб. пособие / Изд. 2-е. Ростов-на-Дону., 2008. 373 с.

8. Ведомости Верховного Совета СССР: период. издание. М., 1940. С. 53—54.

9. Сборник документов по истории уголовного законодательства СССР и РСФСР 1917—1952 годов: период. издание. М., 1953. С. 44—45.

10. Сборник законов СССР 1938—1967 годов: период. издание. М., 1968. С. 77—78.

11. Ведомости Верховного Совета РСФСР: период. издание. М., 1961. С. 31—32.

12. Лысов М. Д. Ответственность должностных лиц по советскому уголовному праву: учеб. пособие. Казань, 1972. 219 с.

13. Артёменко Н. Н. Историко-правовой аспект ответственности за преступления против собственности в уголовном законодательстве 1960 года // Евразийский юридический журнал. 2010. № 20. С. 17—18.

14. Долгополов К. А. Проблема закрепления правил назначения наказания в нормах Уголовного кодекса Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 266—269.

15. Подройкина И. А. К вопросу о наказании в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 244—247.

REFERENCES

1. Amelina G. K. Materials for studying history of the state and law of the USSR: textbook. M., 1958. 153 p.

2. Mostovoy S. M. Development of delicti responsibility of minors in the Russian pre-revolutionary right // Society and the right. 2010. № 5. P. 102–103.

3. Belyaev N. A. Training course of the Soviet criminal law: textbook. M., 1968. 287 p.

4. Vorontsov S. A. Intelligence services of Russia: textbook / Third edition. Rostov-on-Don, 2012. 398 p.

5. Materials for studying history of the state and law of the USSR: periodic edition. M., 1978. P. 31–32.

6. Collection of the USSR legislation: periodic edition. M., 1924. P. 27–28.

7. Vorontsov S. A. Intelligence services of Russia: textbook / Second edition. Rostov-on-Don, 2008. 373 p.

8. Bulletin of the Supreme Council of the USSR: periodic edition. M., 1940. P. 53–54.

9. Collection of the documents on the history of the criminal legislation of the USSR and RSFSR 1917-1952: periodic edition. M., 1953. P. 44–45.

10. Collection of laws of the USSR of 1938-1967: periodic edition. M., 1968. P. 77–78.

11. Bulletins of the Supreme Council of RSFSR: periodic edition. M., 1961. P. 31–32.

12. Lysov M. D. Responsibility of the officials according to the Soviet criminal law: textbook. Kazan, 1972. 219 p.

13. Artyomenko N. N. Historical and legal aspect of responsibility for crimes against property in the criminal legislation of 1960 // The Eurasian legal magazine. 2010. № 20. P. 17–18.

14. Dolgopolov K. A. The issue of fixing the rules of setting punishment in the regulations of the Criminal code of the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 266–269.

15. Podroykina I. A. To the issue of punishment in the form of deprivation of the right to hold certain positions or to be engaged in a certain activity // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 244–247.

УДК 343.359
ББК 67.408.122

Kalunts Asya Alexandrovna,
post-graduate student of the criminal law department
of National research university
«Higher School of Economics»
JSC «OPIN»,
Moscow,
e-mail: kalunts@mail.ru

Калунц Ася Александровна,
аспирант кафедры уголовного права
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»
ОАО «ОПИН»,
г. Москва,
e-mail: kalunts@mail.ru

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ АВСТРАЛИИ

LIABILITY FOR TAX CRIMES UNDER THE LAW OF AUSTRALIA

В представленной статье рассмотрено уклонение от уплаты налогов в Австралии, охарактеризованы способы совершения налоговых преступлений, а также определена ответственность за данные преступления. Цель настоящей работы состоит в обзоре составов налоговых преступлений по законодательству Австралии и проведении сравнительно-правовой характеристики рассмотренных составов налоговых преступлений с уголовным законодательством Российской Федерации. Особое внимание уделяется нормативно-правовому регулированию правоотношений в налоговой сфере и выявлению ключевой особенности австралийского законодательства в регламентации уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов.

The present article has examined the tax evasion in Australia, determined the methods of committing tax crimes, as well as defined responsibility for these crimes. The purpose of this article is to review the formal elements of tax crimes under the Australian legislation and to conduct comparative-legal characterization of the tax crimes under consideration with the Criminal law in the Russian Federation. The special attention has been paid to the statutory regulation of the legal relations in the tax area and to the detection of the key point of the Australian legislation regulating criminal liability for tax evasion.

Ключевые слова: налоговые преступления, уклонение от уплаты налогов, ответственность, экономические преступления, внесение ложных сведений, фальсификация, сокрытие информации, штрафные единицы, тюремное заключение, австралийское законодательство.

Keywords: tax crimes, tax evasion, liability, economic crimes, making false statements, falsification, concealment the information, penalty units, imprisonment, legislation of Australia.

Налоговые преступления относятся к разряду экономических преступлений, которые наносят значительный ущерб как экономике государства в целом, так и отдельным ее элементам. Способы совершения налоговых преступлений в настоящее время становятся все более изощренными. Особенностью австралийского налогового законодательства является то, что уголовная ответственность за налоговые преступления установлена не нормами уголовного закона, а нормативными правовыми актами, входящими в систему налогового права, однако в данных источниках при помощи использования отсылочных норм указываются и статьи Уголовного кодекса 1995 года. Этот подход коренным образом отличается от российского подхода к кодификации налоговых преступлений только в рамках уголовного закона, тогда как налоговые правонарушения предусматриваются только в налоговом законодательстве.

Необходимо отметить, что австралийское законодательство насчитывает огромное количество законов, регламентирующих положение налогоплательщиков и их обязанности по отношению к государству на двух уровнях: федерации и штатов. В настоящей статье представлены налоговые преступления, рассмотренные в законодательстве на уровне федерации.

Налоговые преступления в Австралии признаются опасным видом деяний против действующей налоговой системы, а описание способов уклонения от уплаты налогов и ответственность за их совершение регламентируется в нескольких источниках: в Законе «Об управлении в сфере налогообложения» 1953 года (Taxation Administration Act 1953), в Законе «Об определении подоходного налога» 1997 года (Income Tax Assessment Act 1997), а также в Уголовном кодексе 1995 года (Criminal Code Act 1995) и Уголовном законе 1914 года (Crimes Act 1914) и др. Для предотвращения данных преступлений Австралийской налоговой службой (далее — Налоговая служба) разрабатываются различные стратегии по борьбе против налоговых преступлений. Уполномоченным должностным лицом по расследованию налоговых правонарушений и преступлений является Комиссар по налогообложению (далее — Комиссар).

В законодательстве отсутствует четкое определение уклонения от «уплаты налогов» (tax evasion) [1], однако в юридической доктрине понятие уклонения от уплаты налогов описывается как деяние, идущее вразрез с законом, где физическое и (или) юридическое лицо, получающее прибыль, не уплачивает налог или уплачивает его в меньшем размере, чем предписано законом. Уклонение от уплаты налогов также включает в себя бездействие или неисполнение обязанности по декларированию налогооблагаемого дохода или неисполнение обязанности по раскрытию информации о корректной сумме получаемого дохода [2]. Понятие налогового преступления согласно ст. 8А Закона «Об управлении в сфере налогообложения» 1953 года (далее — Закон) включает в себя нарушение налогового законодательства, а также норм уголовного права.

Из смысла статей Закона в австралийском праве выделяются два вида налоговых преступлений (prescribed offence

и taxation offence), которые отличаются лишь мерой ответственности за их совершение. Уголовная ответственность устанавливается за уклонение от уплаты налогов в зависимости от способов совершения налоговых преступлений и регламентируется в ст. 8E, 8R, 8V:

1. Несоблюдение требований в рамках налогового законодательства в соответствии со ст. 8C, 8D Закона путем:

— непредоставления в утвержденной форме любой информации, запрошенной Комиссаром;

— непредоставления документов, необходимых для оценки, Комиссару или иному уполномоченному лицу;

— неведения бухгалтерских книг, бумаг или иных отчетных документов, необходимых для предоставления Комиссару;

— неуведомления Комиссара или иного должностного лица о сделке, подлежащей налогообложению;

— неисполнения обязанности по подаче на регистрацию или прекращению регистрации сделок по Закону «О новой налоговой системе (Налог на товары и услуги)» 1999 года;

— отказа от принятия присяги или отказа от дачи заявлений.

Уголовная ответственность за вышеперечисленные преступления предусматривается в случае, если лицо, его совершившее, было осуждено за подобные деяния два или более раза, и состоит в виде штрафа в размере 50 штрафных единиц [3] или лишения свободы на срок до 12 месяцев либо двух наказаний в совокупности.

2. Внесение ложных или вводящих в заблуждение сведений, а также неправильное ведение бухгалтерского учета в соответствии со ст. 8N, 8Q Закона путем:

— непреднамеренного внесения ложных или вводящих в заблуждение сведений (устных или письменных) и умолчания о любых фактах, которые делают сведения ложными;

— непреднамеренного ведения некорректной бухгалтерской отчетности, содержащей ложные или вводящие в заблуждение сведения, а также внесения неверных сведений в отношении сделок и иных операций.

В качестве формы вины за указанные способы уклонения от уплаты налогов выступает неосторожность [4].

Ответственность за совершение данных преступлений может быть наложена:

— Комиссаром в виде тюремного заключения на срок от 6 до 12 месяцев в порядке, установленном в ст. 8R, п. 1 ст. 8S Закона, гл. 136, 137 Уголовного кодекса перед началом судебного преследования;

— судом в виде штрафа в размере 50 штрафных единиц или лишения свободы на срок до 12 месяцев либо двух наказаний в совокупности, если лицо привлекалось к ответственности ранее за данные деяния.

3. Неправильное ведение отчетности, фальсификация и сокрытие информации с намерением ввести в заблуждение в соответствии со ст. 8T, 8U Закона путем:

— оформления любых счетов и иных документов бухгалтерской отчетности, содержащих ложные сведения о сделках и иных операциях, подлежащих налогообложению;

— ведения документов бухгалтерской отчетности, оформленных неразборчивым, нераспознаваемым или нечетким образом (полностью или в части);

— ведения бухгалтерской отчетности о любом предмете сделки, акте или операции таким образом, что это не позволяет корректно отразить в учете сведения об указанных предметах сделки, актах или операциях;

— участия по внесению или искажению, фальсификации, порче и уничтожению или сокрытию бухгалтерской отчетности, счетов либо иных документов полностью или в части;

— совершения или несовершения действий или каких-либо иных вещей в отношении любых счетов, документов бухгалтерской отчетности;

— участия в фальсификации или сокрытии данных о лице или месте его постоянного нахождения либо месте нахождения его бизнеса;

— совершения или несовершения действий, направленных на фальсификацию или сокрытие данных о месте нахождения лица, его бизнеса.

Эти деяния могут быть совершены со следующими из нижеперечисленных намерений:

а) введение в заблуждение Комиссара или иного должностного лица налоговой службы путем обмана или сокрытия информации;

б) создание каких-либо препятствий для Комиссара или иного должностного лица, вовлеченного в расследование налогового преступления;

в) создание препятствий в расследовании налоговых преступлений, а также предотвращения исполнения или применения налогового законодательства;

г) отрицание целей и принципов налогового права (в случае наличия или отсутствия намерения совершить преступление).

Уголовная ответственность за использование данных способов уклонения от уплаты налогов предусматривается с учетом следующих фактов:

— если лицо привлекается к ответственности впервые, то на него может быть наложен штраф в размере 50 штрафных единиц или тюремное заключение на срок до 12 месяцев либо оба наказания в совокупности;

— если лицо привлекается к ответственности за подобные деяния не в первый раз, то на него может быть наложен штраф в виде 100 штрафных единиц или тюремное заключение на срок до 2 лет либо оба наказания в совокупности.

При проведении сравнения уголовной ответственности за налоговые преступления с российским правом очевидным становится тот факт, что по австралийскому законодательству предусматривается три альтернативных вида наказания в зависимости от тяжести совершенного деяния:

1) штраф;

2) тюремное заключение;

3) либо и то и другое наказание в совокупности.

Уголовным кодексом РФ предусмотрено больше мер, применимых в качестве наказаний за то или иное деяние, связанное с уклонением от уплаты налогов:

1) штраф;

2) принудительные работы с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью;

3) арест;

4) лишение свободы с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью.

Субъекты налоговых преступлений в законодательстве Австралии специально не прописаны, поэтому предполагается, что ими являются налогообязанные граждане, а также руководители и работники компаний, ответственных за организацию и ведение бухгалтерского учета, предоставление налоговой отчетности и уплату налогов.

Субъективная сторона налоговых преступлений, в част-

ности формы вины, указана как в налоговом законодательстве, так и в Уголовном кодексе Австралии, в большинстве случаев субъективной стороной является абсолютная ответственность, которая наступает вне зависимости от наличия вины (ст. 6.2 Уголовного кодекса 1995 года). Также в некоторых статьях указывается неосторожность как иная форма вины за указанные преступления. Вина по Уголовному кодексу России прямо не определена, однако подразумевается, что налоговые преступления совершаются с прямым умыслом, при котором лицо сознает общественную опасность своих действий, желает уклониться от уплаты налогов и (или) сборов способами, указанными в законе. Признаками прямого умысла при этом является желание совершить определенные действия, направленные на сокрытие объекта налогообложения или на неуплату налогов.

В качестве квалифицирующего признака в австрийском законодательстве не указывается размер совершенного деяния, тогда как в российском уголовном праве различаются крупный и особо крупный размер. Кроме того, квалифицирующим признаком является совершение преступления группой лиц по предварительному сговору. В отличие от российского законодательства в австралийском праве выделяются намерения совершения налоговых преступлений (в частности, введение в заблуждение Комиссара или иного должностного лица налоговой службы путем обмана или сокрытия информации, создание каких-либо препятствий для Комиссара или иного должностного лица, вовлеченного в расследование налогового преступления).

На основании анализа правовых норм можно сделать вывод о том, что австралийское законодательство коренным образом отличается от российского и интерпретацией налоговых преступлений, и мерой уголовной ответственности, налагаемой на лицо, их совершившее. Нормы российского законодательства под способами налоговых преступлений понимают непредставление налоговой декларации или иных документов путем включения в налоговую декларацию или другие документы заведомо ложных сведений, однако австралийское право предусматривает большее количество способов совершения данного преступления, не ограничиваясь вышеперечисленными.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Петросян О. Ш., Артемьева Ю. А. Налоговые преступления: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана: Закон и право, 2009. С. 51.
2. Эспрей К. В. и Парсонс, Росс «Объединенная комиссия по налогообложению» 1975. Библиотека Сиднейского университета, 2001. С. 215.
3. Уголовный закон 1914 года (в ред., утв. 23 июня 2013 года).
4. Об управлении в сфере налогообложения: Закон 1953 года (в ред., утв. 1 июля 2013 года).

REFERENCES

1. Petrosyan O. Sh., Artemyeva Yu. A. Tax crimes: textbooks. M.: Unity-Dana: The act and the law, 2009. P. 51.
2. Asprey K. W. and Parsons, Ross «Taxation Review Committee» 1975. University of Sydney Library, 2001. P. 215.
3. Crimes Act 1914 (as amended and in force on 29 June 2013).
4. Taxation Administration Act 1953 (as amended and in force on 1 July 2013).

УДК 347.26:644
ББК67.404.114:65.441.3

Lupovskoy Mikhail Sergeyevich,
post-graduate student of the department
of civil law and process
of Belgorod State National Research University,
legal practitioner of the legal company «Pravozashchitnik»,
Belgorod,
e-mail: lupovskoj@yandex.ru

Луповской Михаил Сергеевич,
аспирант кафедры гражданского права и процесса
Белгородского государственного
национального исследовательского университета,
практикующий юрист юридической фирмы
«Правозащитник»,
г. Белгород,
e-mail: lupovskoj@yandex.ru

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРИМЕНЕНИЯ НОРМ О КОММУНАЛЬНЫХ СЕРВИТУТАХ

ON SOME ISSUES OF APPLICATION OF THE REGULATIONS OF MUNICIPAL EASEMENTS

Положения о коммунальном сервитуте как отдельном самостоятельном виде сервитутов, вещных прав ранее никем не упоминались. Следствием этого является настоятельная потребность в его изучении. Отдельные нормы законов о коммунальном сервитуте существуют, а вот применение этих норм на практике не всегда оказывается удачным. Да и, к сожалению, анализ судебной практики позволяет делать вывод о том, что зачастую нормы о сервитутах не применяются, а иногда заменяются положениями об аренде. Не зря законодатель предложил выделить коммунальный сервитут в отдельный, самостоятельный вид. Теперь, применяя каждый раз нормы о сервитутах

по-разному, правоприменителю не придется додумывать, о каком конкретно виде сервитутов идет речь.

The provisions of municipal easement as an individual independent type of easement, real rights have never been mentioned by anyone. This resulted in the urgent necessity of its examination. Some norms of the laws governing municipal easement exist; however, practical application of such norms is not always successful. Unfortunately, the analysis of legal practice allow making conclusion that the easement norms are often not used, or sometimes replaced by the lease regulations. That is why the law-maker has proposed to separate the municipal easement as the individual, independent type. Currently, the law-user does not need to think about the specific type of easement every time he uses the easement regulations in different ways.

Ключевые слова: коммунальный сервитут, аренда, плата, общественные слушания, инженерные сети, коммуникации, трубопровод, линия электропередачи, водоснабжение, канализация, объект коммунального назначения.

Keywords: communal easement, lease, payment, public hearings, engineering networks, utilities, pipeline, power line, water supply, sewage system, municipal facilities.

В современном праве давно назрела необходимость в усовершенствовании ограниченных вещных прав, среди которых немаловажное значение имеет институт сервитутов. С одной стороны, это обосновывается тем, что на практике сервитуты получают достаточное распространение: как теоретическое, так и практическое, с другой — механизмы правового регулирования ограниченных вещных прав на земельные участки несовершенны. Граждане и юридические лица фактически вынуждены удовлетворять свои экономические потребности не за счет сервитутных отношений, а посредством арендных правоотношений. Создавшееся в этой сфере положение является следствием не только противоречивых законодательных решений, но и недостаточной проработанности (целостности) гражданско-правовой доктрины о вещном праве.

Причина такого смешения состоит и в том, что по своему социально-экономическому назначению и правовому содержанию сервитуты много общего имеют с институтом аренды. Сервитут, как и аренда, устанавливается относительно материальных объектов. Оба устанавливают режим пользования относительно этих объектов.

В силу сервитута чужой земельный участок предоставляется собственнику соседнего участка для ограниченного пользования. За пользование чужим земельным участком на праве ограниченного пользования устанавливается плата.

Но есть и существенные отличия, которые состоят в том, что аренда — договор, заключаемый по воле сторон путем согласования всех существенных условий (в том числе арендных платежей). Сервитут может быть основан и на судебном решении, а размер платы — установлен судом. Аренда заключается, как правило, на определенный срок, сервитут же действует до тех пор, пока не исчезнут причины, в силу которых он был установлен [1].

Следует помнить и то, что ограничение по качеству объектов, в отношении которых устанавливается сервитут, также является одной из особенностей, которая отличает его от института аренды.

Кроме того, сервитут, в отличие от института аренды, может устанавливаться на неопределенный срок, он значительно меньше по объему правомочий — это ограниченное пользование вещью (как правило, земельным участком) для удовлетворения конкретных потребностей.

В качестве лица, требующего установления сервитута, может выступать собственник недвижимости либо обладатель иного вещного права. В то же время по общему правилу не признается судебной практикой право требовать установления сервитута за арендатором [2]. В качестве лица, имущество которого обременяется сервитутом, выступает собственник. Однако вопрос о составе и процессуальном статусе лиц, участвующих в деле, в случае когда земельный участок предоставлен в пользование другому лицу, в судебной практике решается неоднозначно.

Так, в одном случае собственник и обладатель такого производного права привлекаются в качестве соответчиков [3]. В другом — ответчиком выступает собственник, а лицо, обладающее правом пользования, — в качестве третьего лица [4]. В третьем — в качестве ответчика выступает только землепользователь [5].

Не менее актуальным остается вопрос о возможности привлечения в качестве ответчика по иску об установлении сервитута арендатора. Так, в постановлении Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 30.10.2001 года № 2679 суд, ссылаясь на ст. 274 Гражданского кодекса РФ, пришел к выводу о том, что арендатор земельного участка не может быть ответчиком по иску об установлении сервитута. А в постановлении Федерального арбитражного суда Центрального округа от 26.03.2004 года № А36-108/8-03 со ссылкой на ст. 41 Земельного кодекса РФ обосновывается, что арендатор является надлежащим ответчиком по такому иску [6].

Превалирование применения на практике норм об аренде (а не о сервитутах) объясняется и тем, что положения о сервитутах как особой группе вещных прав отсутствуют в законодательстве РФ. О них упоминается лишь вскользь в различных отраслях права. Отсутствие отдельных положений о них и рассредоточенность по различным отраслям права вносит неопределенность в их общую систему. И наоборот, положения об арендных отношениях носят более системный, развернутый характер.

Все это привело законодателя к необходимости ввести в действующее гражданское законодательство дополнения, регламентирующие наиболее распространенные виды ограничений, допускаемых в интересах соседей, других собственников земельных участков, их правовое регулирование, сосредоточение норм в отдельном нормативном акте.

Новым этапом в реформировании законодательства сервитутов стал Проект ФЗ № 475538 «О внесении изменений в части 1—4 ГК РФ», а также отдельные законодательные акты РФ (далее Проект ГК).

Из представленного Проекта ГК РФ следует, что регулированию сервитутов посвящена целая глава 20.2 «Сервитуты» в отличие от имеющихся четырех статей в ГК РФ (274—277). Перечень ограниченных вещных прав существенно расширен, а ряд положений носят принципиально новый характер. Установлен исчерпывающий перечень видов сервитутов: перемещения (проход, прогон скота и проезд), строительные (стройки и опоры), мелиорации, горные и коммунальные [7]. Законодатель исключает действие диспозитивности в нормах российского права и закладывает императивный характер, что, в свою очередь, порож-

дает, с одной стороны, коллизию с нормами земельного законодательства, в частности ст. 23 ЗК РФ, положения которой посвящены публичным сервитутам. С другой стороны, анализ показал, что содержание публичного сервитута в ЗК РФ практически полностью коррелирует с содержанием ст. 295.2 «Ограничения права собственности на земельный участок в публичных интересах без изъятия участка у собственника» проекта. Подобное положение дел, по мнению И. В. Афанасьева, дает основание предполагать, что публичный сервитут будет исключен из нормативного оборота [8].

Проект ГК формулирует коммунальный сервитут как сервитут, устанавливаемый для размещения, эксплуатации, ремонта и реконструкции объектов коммунального назначения (водопроводов, газопроводов, нефтепроводов, линий электропередачи, сооружений связи и иных подобных объектов) [7].

Близкими к понятию «коммунальный сервитут» выступают также понятия «строительный сервитут» и «сервитут мелиорации». В случае когда строительство, капитальный ремонт и реконструкция зданий и сооружений невозможны без использования чужих земельных участков и (или) иных объектов недвижимости, могут устанавливаться строительные сервитуты. Близким к коммунальному сервитуту выступает и в тех случаях, когда для прокладки или ремонта коммуникаций, к примеру, трубопровода, требуется дополнительное оборудование, которое будет располагаться на чужом земельном участке, когда одновременно ведутся и строительные работы здания, и подвод к ним коммуникаций.

Для подвода или отвода воды с господствующего и на господствующий земельный участок может устанавливаться сервитут мелиорации. Сервитут мелиорации позволяет осуществлять отведение и подведение грунтовых и поверхностных вод, вод от наземных и подземных источников при необходимости осушения или обводнения земельного участка. С этой целью сервитуарий вправе устраивать сток воды и проводить для его устройства необходимые земляные работы, осуществлять строительство наземных, надземных или подземных сооружений, их эксплуатацию, текущий и капитальный ремонт. Условиями сервитута мелиорации могут быть определены характеристики (ширина, глубина и т. д.) стока.

Сервитут мелиорации дает право изменить чужой земельный участок для подвода или отвода воды для своего. Он предполагает возведение различных сооружений, дренажных устройств открытого или закрытого вида, являющихся или не являющихся объектами капитального строительства. В этом смысле он по конструктивному исполнению может быть близок к коммунальным сервитутам, особенно устанавливаемым с целью водоснабжения. Однако, исходя из того, что целью установления сервитутов мелиорации, как пишут А. А. Завьялов и Э. Маркварт, является в основном осуществление предпринимательской деятельности с использованием земельных участков сельскохозяйственного назначения, такой вид сервитута можно выделить в отдельную группу отношений [9].

Nemini res sua servit iure servitutes — нельзя установить сервитут для себя на собственную вещь, так как собственник вправе пользоваться своим участком во всех отношениях не по праву сервитута, а на основе права собственности. В случае перехода служебной вещи в собственность сервитуария соответствующий сервитут на нее прекращается. В этой связи, отмечают Т. С. Петровская, О. С. Петровская, положение п. 6 ст. 301.5 проекта о том, что сервитут может быть прекращен по решению собственника, которому одновременно принадлежат служащая и господствующая вещи, как одно из оснований прекращения сервитута видится некорректным и подлежащим исключению как противоречащее сущности самого сервитута. Поскольку сервитут на вещи, им связанные, в силу только факта совпадения собственников господствующей и служащей вещей теряет смысл и без его официальной отмены ввиду невозможности существования ситуации, когда собственник одной вещи вправе пользоваться другой вещью, принадлежащей ему по праву собственности, в силу сервитута. Прямым подтверждением служит п. 7 ст. 301.5 проекта: при совпадении в одном лице права собственности на земельный участок и здание или сооружение, расположенное на таком земельном участке, сервитут, обременяющий земельный участок, прекращается. В данной ситуации законодатель императивно указывает на автоматическое прекращение сервитута без его отдельно принятого решения собственника [1].

Анализ действующего законодательства о сервитутах позволяет сделать вывод, что законодательство о коммунальных сервитутах построено несистемно, разбросанность норм о них привела к коллизиям в регулировании сервитутов (коммунальных). Отсутствует единый подход к установлению коммунальных сервитутов для целей обеспечения доступа к строительству, эксплуатации, реконструкции и охраны линейных сооружений. Нормы, регулирующие конкретный вид отношений, закреплены в отдельных федеральных законах, которые входят в противоречие с ЗК РФ. Эти коллизии должны быть разрешены путем приведения норм права к единообразию:

1. Необходимо расширить перечень целей установления коммунальных сервитутов. В такой перечень в обязательном порядке должны быть включены права прохода и доступа для строительства, эксплуатации, ремонта, реконструкции и охраны объектов коммунального назначения.

2. Нерешенным остается вопрос о компетенции органа, устанавливающего публичный сервитут. Из текста ЗК РФ не следует, в каких случаях орган того или иного уровня вправе устанавливать публичный сервитут. Практика субъектов РФ показывает, что публичный коммунальный сервитут может быть установлен как органом законодательной власти, так и органом исполнительной власти. Представляется, что такой подход не в полной мере отвечает принципу разделения властей и должен быть скорректирован путем внесения соответствующих изменений в законодательство.

3. Представляется необходимым прямо предусмотреть в ГК РФ, что коммунальный сервитут можно устанавливать на основании решений не только собственника земельного участка, но и обладателей иных вещных прав, предполагающих владение недвижимостью, презюмируя, что именно владелец как заинтересованное лицо будет требовать установления сервитута. Соответственно именно такие владельцы становятся и плательщиками, и получателями платы за сервитут. При этом такое право, поскольку оно обременяет недвижимость, дает возможность любому владельцу, в том числе собственнику, в будущем осуществлять ограниченное пользование служащей вещью. При этом, конечно же, владелец вещи обязан будет известить собственника об установлении в отношении его вещи коммунального сервитута.

4. Анализируя положения о публичных коммунальных

сервитутах, необходимо отметить, что под понятием «публичный коммунальный сервитут» (в узком смысле) необходимо понимать такие сервитуты, которые могут устанавливаться для прохода (проезда) через земельный участок с целью его использования для ремонта и эксплуатации коммунальных, инженерных, электрических и других линий и сетей, водопроводов, трубопроводов, а также объектов транспортной инфраструктуры [10].

Термин «публичный сервитут» — понятие более широкое, нежели «публичный коммунальный сервитут». В современной российской научной и учебной литературе по данной теме можно встретить зачастую противоположные мнения.

Так, О. И. Крассов, Н. В. Лисина считают, что частный сервитут регулируется нормами исключительно гражданского права, в то время как публичный сервитут регулируется нормами права земельного и административного и не относится к сфере гражданско-правового регулирования [11].

Другие авторы, наоборот, полагают, что публичный сервитут в целом попадает под действие гражданского законодательства, а административное право применимо лишь субсидиарно [12].

Е. А. Суханов считает, что публичные сервитуты ничего общего не имеют с ограниченными вещными правами (сервитутами), а являются примерами ограничения прав собственников соответствующих природных объектов, поскольку не имеют конкретных управомоченных лиц и предоставляют возможность неограниченному (неопределенному) кругу лиц использовать названные объекты в том или ином установленном законом отношении [13].

По мнению известного цивилиста профессора Ю. Н. Андреева, публичные сервитуты тяготеют к дореволюционному праву участия общего и праву угодий [Там же. С. 229]. Как известно, Г. Ф. Шершеневич отмечал, что право пользования чужим имуществом в определенных пределах предоставляют сервитуты, известные в российском законодательстве под имением угодий в чужих имуществах [14]. Дореволюционное право участия общего предусматривало законное ограничение прав собственника в публичных интересах, а право участия частного — в частных.

Современный исследователь проблем сервитутного права А. Н. Копцев отмечает, что предусмотренные современным российским законодательством публичные сервитуты не являются с точки зрения римского права разновидностью ограниченных вещных прав, а представляют собой лишь ограничения прав собственности в силу закона. Они не отражают двух важных условий существования сервитутов: во-первых, наличие двух недвижимостей, принадлежащих разным собственникам, когда один земельный участок тем или иным образом служит собственнику другой земли; во-вторых, соседство этих земельных участков [15].

Таким образом, делается вывод, что среди ученых утверждаются мнения о том, что не относятся к вещным правам и сервитутам права, известные нашему законодательству под термином «публичный коммунальный сервитут».

На наш взгляд, публичный сервитут имеет право на свое существование. Он регулирует публичные отношения, которые подпадают под регулирование гражданского права. Анализ законодательства, судебная практика показывают, что нормы о нем существуют и широко применяются.

Другое дело — несовершенство механизмов его регулирования. И речь здесь идет в первую очередь о диалоге власти с населением. В этой связи нами уже было предложено ранее дополнить ч. 2 ст. 23 ЗК РФ следующим содержанием: «Общественные слушания проводятся в целях соблюдения права человека на благоприятные условия жизнедеятельности, прав и законных интересов правообладателей земельных участков и объектов капитального строительства, получения мнения населения. Уполномоченный на проведение публичных слушаний орган местного самоуправления поселения или орган местного самоуправления городского округа в обязательном порядке доводит до населения информацию о предмете (повестке) предстоящих слушаний, организовывает выступления представителей органов местного самоуправления, других лиц на собраниях жителей, в печатных средствах массовой информации, по радио и телевидению. Участники публичных слушаний вправе представить в уполномоченный на проведение публичных слушаний орган местного самоуправления поселения или орган местного самоуправления городского округа свои предложения и замечания, которые заносятся в протокол публичных слушаний. Заключение о результатах публичных слушаний подлежит опубликованию в порядке, установленном для официального опубликования муниципальных правовых актов, иной официальной информации, и размещается на официальном сайте поселения (при наличии официального сайта поселения), официальном сайте городского округа (при наличии официального сайта городского округа) в информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Срок проведения публичных слушаний с момента оповещения жителей муниципального образования о времени и месте их проведения до дня опубликования заключения о результатах публичных слушаний не должен быть менее одного месяца, но не более трех месяцев. В случае несогласия с заключением общественных слушаний заключение может быть обжаловано в суд или прокурору в течение тридцати дней со дня его опубликования в средствах массовой информации или на интернет-портале». Закрепление такого положения позволит, на наш взгляд, укрепить и придать важность не только институту общественных слушаний при установлении публичного коммунального сервитута, но и публичному сервитуту в целом, что, в свою очередь, поспособствует исключению доводов о том, что публичный сервитут — это режим ограничения прав собственности [16].

Безусловно, время и развитие законодательства о коммунальных сервитутах покажет, как этот институт будет развиваться в нашей стране. Развитие и изучение коммунального сервитута в настоящее время особенно необходимо. Положения о нем как отдельном самостоятельном виде сервитутов, вещных прав никто ранее не упоминал. Следствием является настоятельная потребность в его изучении. Отдельные нормы законов о коммунальном сервитуте существуют, а вот применение этих норм на практике не всегда оказывается удачным. К сожалению, анализ судебной практики позволяет делать вывод о том, что зачастую нормы о сервитутах не применяются, а иногда заменяются положениями об аренде. Не зря законодатель предложил выделить коммунальный сервитут в отдельный, самостоятельный вид. Теперь, применяя каждый раз нормы о сервитутах по-разному, правоприменителю не придется додумывать, о каком конкретно виде сервитутов идет речь.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Петровская Т. С., Петровская О. С. Земельный сервитут в концепции принимаемых изменений в гражданское законодательство // Правовые вопросы недвижимости. 2012. № 2. С. 16—21.

2. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 21.09.2004 года № КГ-А40/7763-04 // Правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс].

3. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 12.07.2004 года № КГ-А40/5399-04 // Правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс].

4. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 07.10.2004 года № КГ-А40/8796-04 // Правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс].

5. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 10.12.2003 года № КГ-А40/9749-03 // Правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс].

6. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 18.06.2002 года № А13-67/02-13 // Правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс].

7. О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Проект Федерального закона № 47538-6 (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 27.04.2012 года).

8. Афанасьев И. В. Сервитут в системе ограниченных вещных прав // Актуальные проблемы российского права. 2013. № 7. С. 831—835.

9. Завьялов А. А., Маркварт Э. Земельные отношения в системе местного самоуправления. М.: Статут, 2011. 256 с.

10. Луповской М. С. О некоторых вопросах правового регулирования публичного коммунального сервитута // Научная перспектива. 2013. № 1 (35). С. 42—44.

11. Красов О. И., Лисина Н. В. Правовой ражим поселений: учеб.-практ. пособие. М.: Дело, 2004. 296 с.

12. Щенникова Л. В. Вещные права в гражданском праве России. М: БЕК, 1996. 200 с.

13. Андреев Ю. Н. Ограничения в гражданском праве России. СПб: Юридический центр Пресс, 2011. 229 с.

14. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1907 года). М.: СПАРК, 1995. 556 с.

15. Копцев А. Н. Сервитуты в российском праве: проблемы правового регулирования // Гражданское право. 2007. № 1. С. 43—45.

16. Луповской М. С. К вопросу об общественных слушаниях при установлении публичного коммунального сервитута // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 269—272.

REFERENCES

1. Petrovskaya T. S., Petrovskaya O. S. Land easement in the concept of changes incorporated into the civil law // Legal issues of real estate. 2012. № 2. P. 16–21.

2. Resolution of the Federal Arbitration Court of the Moscow District of 21.09.2004 № KG-A40/7763-04 // Legal system Consultant Plus [Electronic resource].

3. Resolution of the Federal Arbitration Court of the Moscow District dated 12.07.2004 № KG-A40/5399-04 // Legal system Consultant Plus [Electronic resource].

4. Resolution of the Federal Arbitration Court of the Moscow District dated 07.10.2004 № KG-A40/8796-04 // Legal system Consultant Plus [Electronic resource].

5. Resolution of the Federal Arbitration Court of the Moscow District dated 10.12.2003 № KG-A40/9749-03 // Legal system Consultant Plus [Electronic resource].

6. Resolution of the Federal Arbitration Court of the Northwest District of 18.06.2002 № A13-67/02-13 // Legal system Consultant Plus [Electronic resource].

7. On amendments to the first, second, third and fourth parts of the Civil Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation: draft of the Federal Law № 47538-6 (as amended, adopted by the State Duma in the first reading on 27.04.2012).

8. Afanasyev I. V. Easement in the system of limited real rights // Actual problems of Russian law. 2013. № 7. P. 831–835.

9. Zav'yalov A. A., Marquardt E. Land relations in the system of local self-government. M.: Statute, 2011. 256 p.

10. Lupovskoy M. S. On some issues of legal regulation of public utility easement // Scientific perspective. 2013. № 1 (35). P. 42–44.

11. Krasov O. I., Lisina N. V. Legal regime of settlements: textbook. M.: Business, 2004. 296 p.

12. Shchennikova L. V. Property rights in the Russian civil law. M.: Publishing House BEK, 1996. 200 p.

13. Andreev Yu. N. Restrictions in the civil law of Russia. St. Petersburg: Publisher «Press Law Center», 2011. 229 p.

14. Shershenevich G. F. Textbook of Russian civil law (according to the publication of 1907). M.: SPARK, 1995. 556 p.

15. Koptsev A. N. Easements in Russian law: issues of legal regulation // Civil Law. 2007. № 1. P. 43–45.

16. Lupovskoy M. S. On the issue of public hearings in establishing a public utility easement // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 269–272.

КОНКУРС-ДИСКУССИЯ

Журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», входящий в перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, проводит конкурс-дискуссию на тему

«СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ УЧЕНЫХ XXI ВЕКА: ЭКОНОМИКА, ПЕДАГОГИКА, ПРАВО»

К участию в конкурсе-дискуссии приглашаются аспиранты, соискатели, докторанты, научные сотрудники, магистранты.

Рабочий язык: русский.

Условия проведения конкурса-дискуссии:
конкурс-дискуссия проводится в 3 этапа до 1 октября 2014 года.
В редакцию по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. в электронном виде предоставляются статьи по научным направлениям «ЭКОНОМИКА», «ПЕДАГОГИКА», «ПРАВО» общим объемом не более 0,5 п. л., рецензия и анкета участника.

По всем вопросам обращаться в редакцию или на сайт.
Адрес редакции:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105.
E-mail: meon_nauka@mail.ru



ПОДПИСКА

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2014 год можно:

- ***в любом почтовом отделении связи по каталогу «Почта России» (индекс по каталогу 38683);***
- ***непосредственно в редакции журнала, расположенной по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105 (редакционный индекс Р8683);***
- ***с помощью заявки, отправленной по электронной почте meon_nauka@mail.ru, с указанием ФИО, почтового индекса, адреса, срока подписки и стоимости.***

СТОИМОСТЬ
(без комиссии за услуги почты)
подписки на 1 год
1200 руб.
Стоимость подписки на 6 месяцев
600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца
300 руб.

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105
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.

Адрес издателя, учредителя редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 105,
тел. (8442) 22 35 47.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: http//vestnik.volbi.ru

Подписано в печать 08.05.2014. Формат 60x84 1/8
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 34, 87. Тираж 1000. Заказ 5477.
Отпечатано: ИП «Березюк», 400117, г. Волгоград,
ул. Землячки, 29, тел. (8442) 54 53 13

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

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


РАДСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА