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

Некоммерческое партнерство «Южно-Российский Университет»

VIB

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА











BUSINESS EDUCATION LAW

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Выпуск № 2 (31) май

Волгоград 2015



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 «Юридические науки» и «Педагогические 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 с Межрегиональной Ассоциацией образовательных организаций высшего образования (ОО «МАООВО»).

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 направлениям: **экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки.**

ЦЕЛИ научного рецензируемого журнала:

— оперативное освещение результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности российских и зарубежных ученых по направлениям: экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки;

— развитие международного сотрудничества в сфере экономики, юриспруденции, педагогики;

— предоставление ученым возможности публиковать результаты собственных исследований;

— формирование открытой научной полемики, способствующей повышению качества диссертационных исследований;

— привлечение внимания к наиболее актуальным проблемам и перспективным направлениям развития экономических, юридических и педагогических наук;

— поиск новых знаний для социально-экономического развития России и субъектов Российской Федерации;

— налаживание научных связей и обмена мнениями между исследователями различных регионов;

— развитие единого информационного пространства научной коммуникации в сфере экономики, юриспруденции, педагогики;

— пропаганда основных достижений научно-исследовательской деятельности в РФ и Волгоградском институте бизнеса.

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

GOALS of the scientific peer-reviewed journal:

— operative publication of results of the scientific-research, scientific-practical and experimental activity of Russian and foreign scientists in economics (main trends), legal sciences and pedagogical sciences;

— promotion of international cooperation in economics, law, pedagogy;

— providing scientists with the possibility of publication of the results of researches;

— establishing an open scientific disputes contributing to the increase of dissertation researches quality;

— attraction of attention to the most urgent issues and perspective trends of development of the economic, legal and pedagogical sciences;

— search for new knowledge for the social-economic development of Russia and the entities of the Russian Federation;

— establishing scientific links and exchange of opinions between researchers from different regions;

— development of united information space of scientific communication in economics, law, pedagogic;

— promotion of the main achievements of scientific and research activity in the Russian Federation and Volgograd Business Institute.

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

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

- **Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)**
- **Двухлетний импакт-фактор РИНЦ — 0,613**
- **Двухлетний импакт-фактор РИНЦ без самоцитирования — 0,212**
- **Двухлетний импакт-фактор РИНЦ с учетом цитирования из всех источников — 0,661**
- **Пятилетний импакт-фактор РИНЦ — 0,541**
- **Пятилетний импакт-фактор РИНЦ без самоцитирования — 0,184**
- **Общее число цитирований журнала в текущем году — 611**
- **Пятилетний индекс Херфиндаля по цитирующим журналам — 4392**
- **Индекс Херфиндаля по организациям авторов — 506**
- **Десятилетний индекс Хирша – 10**

- **The journal has been included into the Russian index of scientific citation (RISC)**
- **Two-year impact factor RISC — 0.613**
- **Two-year impact factor RISC without self-citation — 0.212**
- **Two-year impact factor RISC based on citation from all sources — 0.661**
- **The five-year impact factor RISC — 0.541**
- **The five-year impact factor RISC without self-citation — 0.184**
- **The total number of citations of the journal in the current year — 611**
- **The five-year Herfindahl by quoting magazines — 4,392**
- **Herfindahl index by the authors' organizations — 506**
- **Ten-year h-index — 10**

БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО.
Вестник Волгоградского института бизнеса

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

№ 2 (31), май 2015 ISSN 1990-536X
Научный журнал издается с 2006 г. Выходит 4 раза в год.

Подписной индекс в каталоге «Почта России» — 38683
Редакционный индекс — Р8683

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

Volgograd institute of Business (VIB)

№ 2 (31), may 2015 ISSN 1990-536X
Scientific journal has been published since 2006; and is issued 4 times a year.

Subscription index in the catalogue of «Mail of Russia» — 38683
Editorial address — P8683

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор —
Ващенко Александр Николаевич, *д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления ВИБ.*
Заместители главного редактора:
Кабанов Вадим Николаевич, *д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления ВИБ, куратор направления «Экономические науки»;*
Анисимов Алексей Павлович, *д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры гражданского права ВИБ, куратор направления «Юридические науки»;*
Васильева Светлана Ивановна, *канд. социол. наук, доцент, проректор по учебной работе и управлению качеством ВИБ, куратор направления «Педагогические науки»;*
помощник главного редактора –
Сибирякова Татьяна Борисовна, *канд. биол. наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления ВИБ.*

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

Выпускающий редактор — Крыхтина Светлана Николаевна
Ответственный секретарь — Смирнова Виктория Дмитриевна

EDITORIAL COMMITTEE

Editor-in-chief — Vashchenko Alexander Nikolayevich, *doctor of economics, professor, professor of the department of economics and management of VBI.*
Deputies of the editor-in-chief:
Kabanov Vadim Nikolayevich, *doctor of economics, professor, professor of the department of economics and management of VBI, curator of economic sciences school;*
Anisimov Alexey Pavlovich, *doctor of law, professor, professor of the department of the civil law of VBI, curator of legal sciences school;*
Vasilyeva Svetlana Ivanovna, *candidate of sociology, assistant professor, pro-rector in charge of training activity and quality management of VBI, 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 VBI.*

Anisimov P. V., doctor of law, professor, head of the department of the theory and history of state and law of VBI;
Belonenko M. B., doctor of physics and mathematics, professor of the department of computer science and mathematics of VBI;
Rostovshchikov I. V., doctor of law, professor, professor of the department of entrepreneurial law of VBI;
Sibiryakov S. L., doctor of law, professor, head of the department of criminal law and proceedings of VBI;
Alpatov A. V., candidate of physical-mathematical sciences, acting head of the department of computer science and mathematics of VBI;
Izyumova O. N., candidate of economics, head of the department of financial-economic disciplines of VBI;
Kletkina Yu. A., candidate of economics, assistant professor of the financial and economic disciplines of VBI;
Mironova S. M., candidate of law, assistant professor, head of the department of constitutional and administrative law of VBI;
Mikhailova E. V., candidate of economics, assistant professor of the department of financial-economic disciplines of VBI;
Narushkevich S. V., candidate of law, assistant professor, head of the department of the civil law of VBI;
Poltavskaya M. B., candidate of sociology, assistant professor of the department of economics and management of VBI;
Filippov M. V., candidate of technical sciences, assistant professor, deputy of the head the department computer science and mathematics of VBI;
Shamray L. V., candidate of economics, assistant professor, head of the department of economics and management of VBI.

Executive editor — Krykhtina Svetlana Nikolayevna
Secretary in charge — Smirnova Viktoriya Dmitrievna

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).

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, ВГТУ (г. Волгоград);
сопредседатель редакционного совета — Ващенко А. А., д-р экон. наук, доцент, ректор, ВИБ (г. Волгоград);
зам. председателя редакционного совета по международным связям — Желтухина М. Р., д-р филол. наук, профессор, академик РАЕН, ВГСПУ (г. Волгоград);
Агапцов С. А., д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН, аудитор Счетной палаты РФ (г. Москва);
Балашова Н. Н., д-р экон. наук, профессор, ВолГАУ (г. Волгоград);
Галушкин В. И., д-р экон. наук, профессор, зам. председателя Правительства Волгоградской области (г. Волгоград);
Герасимова В. В., д-р экон. наук, профессор, Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина — филиал РАНХиГС (г. Саратов);
Дудов А. С., д-р экон. наук, профессор, ректор, КИЭП (г. Кисловодск);
Киреенко А. П., д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе, БГУЭП (г. Иркутск);
Ковалев В. Р., д-р экон. наук, профессор, ректор, ГИЭФПТ (г. Гатчина);
Ковалева Т. М., д-р пед. наук, профессор, МПГУ (г. Москва);
Козенко З. Н., д-р экон. наук, профессор, ВолГАУ (г. Волгоград);
Кузнецова З. М., д-р пед. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Поволжская ГАФКСиТ» (г. Набережные Челны);
Лисс Э. М., д-р социол. наук, профессор, ректор, РМИЭУ (г. Ростов-на-Дону);
Ломовцева О. А., д-р экон. наук, профессор, НИУ БелГУ (г. Белгород);
Набиев Р. А., д-р экон. наук, профессор, АГТУ (г. Астрахань);
Перекрестова Л. В., д-р экон. наук, профессор, ВолГУ (г. Волгоград);
Сизов Ю. И., д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАЕН, зам. председателя Правительства Волгоградской области (г. Волгоград);
Тинякова В. И., д-р экон. наук, профессор, РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева (г. Воронеж);
Чернов С. С., канд. экон. наук, доцент, НГТУ (г. Новосибирск);
Шихвердиев А. П., д-р экон. наук, профессор, СГУ (г. Сыктывкар);
Штурба В. А., д-р ист. наук, профессор, КубГУ (г. Краснодар);
Шульгина Л. В., д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия» (г. Воронеж);
Байматов А. А., д-р экон. наук, профессор, директор научно-исследовательского Центра УШОС ТГУ ПБП (Таджикистан);
Джезус Грасиа Санс, д-р экономики, бизнеса и финансов, Университет Camilo José Cela (Испания);
Чиладзе Г. Б., д-р юрид. наук, д-р экон. наук, д-р инж. наук, профессор факультета экономики, бизнеса и управления ТГУ (Грузия);
Маркина И. А., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и администрирования ПолтНТУ им. Ю. Кондратюка (Украина);
Морин Минелли, д-р философии, доцент Колледжа Кингсборо, Университета Нью-Йорка (США);
Плыгавка Л. Л., д-р филол. наук, доцент (Литва);
Козубцов И. Н., канд. техн. наук, профессор (Украина);
Чаба Фёльдеш, д-р филол. наук, профессор, зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета (Германия);
Яблочников С. Л., д-р пед. наук, канд. техн. наук, профессор (Украина).

Editorial board of the journal

Chairman of the editorial board — Sazonov S. P., doctor of economics, professor, academician of RAEN, VSTU (Volgograd);
co-chairman of the editorial board — Vashchenko A. A., doctor of economics, associate profwessor, rector, VBI (Volgograd);
deputy chairman of the editorial board for international cooperation — Zheltukhina M. R., doctor of phylosophy, professor, academician of RAEN, VSSPU (Volgograd);
Agaptsov S. A., doctor of economics, professor, academician of RAEN, Auditor of the RF Accounts Chamber (Moscow);
Balashova N. N., doctor of economics, professor, VolSAU (Volgograd);
Galushkin V. I., doctor of economics, professor, deputy head of the Government of Volgograd region (Volgograd);
Gerasimova V. V., doctor of economics, professor, Povolzhsky Institute of Management named after P. A. Stolypin, branch of RPANEPA (Saratov);
Dudov A. S., doctor of economics, professor, rector, KIEP (Kislovodsk);
Kireyenko A. P., doctor of economics, professor, pro-rector in charge for scientific activity, BSUEL (Irkutsk);
Kovalev V. R., doctor of economics, professor, rector, GIEFPT (Gatchina);
Kovaleva T. M., doctor of pedagogical sciences, professor, MPSU (Moscow);
Kozenko Z. N., doctor of economics, professor, VolSAU (Volgograd);
Kuznetsova Z. M., doctor of pedagogical sciences, professor, FSEI of HPE Volga Region SAPCSaT (Naberezhnye Chelny);
Liss E. M., doctor of sociology, professor, rector, RMIEU (Rostov-on-Don);
Lomovtseva O. A., doctor of economics, professor, NRU BelSU (Belgorod);
Nabiev R. A., doctor of economics, professor, ASTU (Astrakhan);
Perekrestova L. V., doctor of economics, professor, VolSU (Volgograd);
Sizov Yu. I., doctor of economics, professor, correspondent member of RAEN, deputy head of the Government of Volgograd region (Volgograd);
Tinyakova V. I., doctor of economics, professor, RSAU-MSHA named after K. A. Timiryazev (Voronezh);
Chernov S. S., candidate of economics, associate professor, NSTU (Novosibirsk);
Shikhverdiev A. P., doctor of economics, professor, SSU (Syktyvkar);
Shturba V. A., doctor of history, professor, KubSU (Krasnodar);
Shulgina L. V., doctor of economics, professor, editor-in-chief of the journal «FES: Finances. Economics. Strategy» (Voronezh);
Baimatov A. A., doctor of economics, professor, director of scientific-research Center TSU LBP (Tadzhikistan);
Jesus Grasia Sana, doctor of economics, business and finances, University Camilo José Cela (Spain);
Chiladze G. B., doctor of law, doctor of economics, doctor of engineering sciences, professor of the department of economics, business and management of TSU (Geargia);
Markina I. A., doctor of economics, professor, head of the department of Management and administration of PoltNTU named after Yu. Kondratyuk (Ukraine);
Morin Minelli, doctor of philosophy, associate professor of Kingsborough College, New-York University (USA);
Plygavka L. L., doctor of philosophy, associate professor (Lithuania);
Kozubtsov I. N., candidate of technical sciences, professor (Ukraine);
Chaba Feldesh, doctor of philosophy, professor, head of the department of German science of language of Erfurt University (Germany);
Yablochnikov S. L., doctor of pedagogical sciences, candidate of technical sciences, professor (Ukraine).

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Редакция предоставляет рецензии по запросу экспертным советам в ВАК.

TERMS AND CONDITIONS OF ARTICLES PUBLICATION

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— текст статьи на русском или английском (с переводом), или национальном языке (с переводом на русский язык) (печатный вариант статьи подписывается всеми авторами);

— анкета автора (и соавторов);

— заявление автора о праве использования научной статьи в рецензируемом журнале;

— рецензия доктора наук, заверенная в отделе кадров организации, в которой работает рецензент;

— справка с места учебы (для аспирантов).

Пакет документов направляется в редакцию:

— в печатном виде по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, д. 63, каб. 107;

— в электронном виде по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru

Телефон для справок (8442) 22-35-47, http://vestnik.volbi.ru/

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

— индекс УДК (располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева);

— индекс ББК (располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева);

— фамилия, имя, отчество полностью на русском и английском языках;

— ученая степень, ученое звание, наименование и шифр научной специальности (по номенклатуре), по которой автор проводит диссертационное исследование, на русском и английском языках;

— аспирантами, докторантами, соискателями, преподавателями вузов указывается кафедра, учебное заведение (магистранты указывают направление подготовки) на русском и английском языках;

— должность, место работы, город, страна на русском и английском языках;

— e-mail;

— название статьи на русском и английском языках (заглавными буквами, шрифт TNR 16, выравнивание по центру);

— аннотация на русском и английском языках (шрифт TNR 14, начертание — курсив, выравнивание по ширине, не менее 600—800 знаков без пробелов);

— ключевые слова на русском и английском языках (10—12 слов или словосочетаний из двух или трех слов, через запятую, шрифт TNR 14, начертание — курсив, выравнивание по ширине);

— введение, где формулируются актуальность, целесообразность разработки темы, научная новизна, цель и задачи исследования;

— основная часть. В основной части статьи путем анализа и синтеза информации раскрываются исследуемые проблемы, пути их решения, обосновываются полученные результаты, их достоверность;

— методология. В этом разделе описывается последовательность выполнения исследования, обосновывается выбор используемых методов;

— результаты. Эта часть занимает основное место в научной статье, в ней с помощью обобщения и анализа данных автором доказывается рабочая гипотеза по проблеме. Результаты исследования излагаются кратко, но содержат достаточно информации для формирования выводов;

— заключение, выводы. Заключение содержит краткие результаты исследования;

— библиографический список. В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература.

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

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

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

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

— text of the article in the Russian or English languages (with translation), or any national language (with translation into Russian) (article hard copy shall be signed by all authors);

— author (or team of authors) questionnaire;

— application of the author regarding the right of use of the article in the peer reviewed journal;

— review of the doctor of sciences certified by the human resources department of the institution, where reviewer works;

— certificate from the place of study (for post-graduate students).

Document package shall be submitted to the editorial office:

— hard copy to the address: 400010, Volgograd, Kachintsev Street, building 63, office 107;

— electronic copy to the email address: meon_nauka@mail.ru

Telephone for enquiries: (8442) 22-35-47, http://vestnik.volbi.ru/

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

— UDC index (to be located at the top left-hand corner at the beginning of the scientific article);

— LBC index (to be located at the top left-hand corner of the scientific article);

— last name, name and patronymic in the Russian and English languages;

— scientific degree, academic rank, name and code of the scientific specialty (as per the range) of the dissertation research of the author in the Russian and English languages;

— department and educational institution shall be specified by the post-graduate students, doctoral student, external doctoral students, teachers of higher schools (master's degree students shall specify specialty of training) in the Russian and English languages;

— position, place of work, city, and country in the Russian and English languages;

— e-mail;

— title of the article in the Russian and English languages (in capital letters, fonts TNR 16, center alignment);

— abstract in the Russian and English languages (fonts TNR 14, typeface — italics, full justification, minimum 600—800 characters without spaces);

— keywords in the Russian and English languages (10—12 words or phrases consisting of two-three words, comma separated, fonts TNR 14, typeface -— italics, full justification);

— introduction that states urgency, feasibility of the subject working out, scientific novelty, goal and objectives of research;

— main part. Main part of the article shall disclose the issues under consideration by means of analysis and synthesis, the ways of their resolution; shall justify received results and their confidence;

— methodology. This part shall describe sequence of research and justify selection of the used methods;

— results. This part takes main part of the scientific article; the author justifies the working hypothesis by means of generalization and data analysis. Research results shall be stated in brief; however, shall contain sufficient information for making conclusions;

— conclusion, findings. Conclusion shall contain summary of research results;

— references. References shall contain only the literature that quoted in the article.

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

СОДЕРЖАНИЕ

08.00.00 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 14

Ахмедуев А. Ш.
Организационно-экономический механизм легализации теневой экономики в России 14

Бадмахалгаев Л. Ц.
Организация «народного предприятия (корпорации)» — будущее России 20

Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я.
Референтный маркетинг как инновационная коммуникационная технология взаимодействия с потребителями. 25

Большаков С. Н., Оганезова Н. А.
Формирование трудового потенциала как главного инструмента обеспечения благоприятного инвестиционного климата промышленных предприятий лесной отрасли (на примере Республики Коми) 31

Курченков В. В., Фетисова О. В., Матина Е. С.
Основные приоритеты формирования стратегии развития регионального туристского комплекса 37

Матушкин М. А., Горбунова Е. Г.
Стратегическое управление конкурентоспособностью производства в турбулентной среде 42

Секретарев Ю. А., Мошкин Б. Н., Мехтиев А. Д.
Корреляционно-регрессионный анализ составляющих себестоимости производства энергии на тепловых электрических станциях 47

Фетисова О. В., Чигарева Т. В.
Теоретические основы функционирования регионального потребительского рынка. 52

Багайников М. Л.
Некоторые особенности развития аграрного комплекса Байкальского региона: экономико-статистический аспект 57

Дронова Ю. В.
Выбор вида перекрестного субсидирования в электроэнергетике 62

Дюбанов Г. Н., Баранов Е. А.
Российский менталитет в условиях модернизации в сфере управления персоналом 67

Копылов А. В., Молодоженова В. Н., Цыганкова В. Н.
Перспективы использования инновационной активности в кластерных структурах как средство адаптации к кризису . . 71

Коростин С. А.
Состояние и перспективы малоэтажного домостроения в Волгоградской области 76

Коробкова О. К.
Совершенствование оказания медицинских услуг населению бригадами скорой медицинской помощи 81

Коростин С. А.
Адаптация опыта Финляндии в развитии малоэтажного домостроения для Волгоградской области. 88

Кравченко А. В.
Эффективность управления электрическими сетями путем снижения потерь энергии 91

Лобызенкова В. А., Коваленко Н. В.
Миграция рабочей силы и ее влияние на рынок труда 94

Попов П. В., Шевченко О. В., Морозов А. В., Давыдкина И. Б.
Построение региональной сети складов общего назначения на территории Волгоградской области 99

Путилова Н. Н.
Оценка влияния организационной культуры на эффективность деятельности предприятия. 102

Рахаев Б. М., Бизенгин Б. М.
Долг и служба в конфуцианской модели государственной службы 107

Самков Т. Л.
Особенности методики описания агентоориентированных моделей экономических систем 113

Семакина Г. А.
Взаимоотношения с потребителями — основа конкурентоспособности предприятий сферы сервиса 115

Сидоровнина И. А.
Энергосистема Сибири: особенности и перспективы развития. 119

Стародубцева О. А.
Проблемы сопротивления персонала организационному развитию предприятия
и пути их преодоления 124

Согачева О. В., Симоненко Е. С.
Применение методов диагностики организационной культуры предприятия
для решения научно-практических проблем менеджмента 129

Стародубцева О. А., Стародубцева В. К.
Производственный аутсорсинг — эффективный инструмент повышения
конкурентных преимуществ организации 137

Тимофеева Ю. Н.
К вопросу об эффективности инвестиционной политики электросетевого предприятия. 142

Троянова Е. Н.
Методика оценки эффективности деятельности предприятия с учетом рыночной ситуации 148

Хапаев И. Б., Хапчаев Р. И., Айдинова Д. Х.
Некоторые критерии развития скотоводства регионов Северного Кавказа 154

Чернов С. С.
Оценка потенциала повышения энергоэффективности в сфере ЖКХ Новосибирской области 160

Шамрай Л. В.
Модель конкурентоспособности предприятия в долгосрочном периоде 165

Шомахова М. Х., Барагунова Б. А., Бозиева А. Р.
Малое предпринимательство как фактор и условие снижения территориальных региональных различий
и противоречий в уровне и качестве развития. 170

Юдина Л. Н.
Исследование трудового потенциала как компонента социотехнической системы предприятия. 174

Алифер Е. О.
Генезис формирования взглядов зарубежных и отечественных ученых в области оплаты труда. 178

Васильева М. В.
Клиентоориентированный подход к обеспечению надежности электроснабжения:
эффекты для конечного потребителя 186

Гагай И. В.
Региональные резервы обеспечения эффективного функционирования
сельскохозяйственных организаций 189

Кожанов Н. Т.
Профильная сегментация персонала предприятия 194

Оленева А. В.
Место интернет-рекламы в системе маркетингового управления социальными процессами 197

Отрощенко А. А.
Текущая конъюнктура рынка: нужна ли ветроэнергетика России? 201

Сенченко Е. В.
Интернетизация предпринимательской деятельности (на примере торговых субъектов
в рамках социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники») 205

Симонян Т. А., Розова С. В., Гавриленко А. В.
Управление качеством и принципы экологического маркетинга в российской экономике 211

Тимарсуев М. В.
Анализ методологических подходов к оценке производительности труда 213

Тупикина А. А.
Энергетическая эффективность российской экономики: динамика показателей по ключевым секторам 219

Хафизов Р. Р., Байрамкулова Л. А.
Механизмы государственной поддержки инновационных территориальных кластеров в России 223

Семенюта О. Г., Бычкова И. И.
Сегментация потребителей розничных банковских продуктов 228

Винокурова Л. А.
Использование краудсорсинговых проектов в исследовании рынка банковских услуг 234

Балашова Н. Н., Токарева Е. В.
Бухгалтерский учет лизинговых операций у лизингодателя
в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 17 239

Васильев В. Д., Васильев Е. В.
Сценарное исследование одной теоремы стандартной теории ММ 243

Ганичева А. В., Ганичев А. В.
Риск и полезность ситуаций и процессов 247

Яцко В. А.
Разработка модели кредитного скоринга с использованием мягких вычислений 251

Зудинова К. Ю.
Судостроительная промышленность РФ: основные проблемы и пути их преодоления
после вступления во Всемирную торговую организацию 256

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ 260

Чепус А. В.
Выражение недоверия руководителю высшего исполнительного органа государственной власти
субъекта РФ как мера юридической ответственности: особенности правового регулирования 260

Рыженков А. Я.
К вопросу о классификации принципов международного экологического права 264

Анисимов А. П., Аббасова А. М.
О перспективах правового регулирования строительства на чужом земельном участке:
от аренды до суперфиция 269

Белова О. Г.
Соотношение терминов «ссуда» и «безвозмездное пользование»: вопросы теории 273

Котельникова Е. Ю.
Место понятия аффилированных лиц в системе смежных понятий 276

Семушин С. А.
О развитии правового института возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащего 282

Сурова С. В.
Советские товарные знаки XX века: проблемы использования. 286

Чернова К. И.
Правовой статус образовательной организации и соотношение компетенции, прав и обязанностей. 291

Юрченко Д. А.
Объект незавершенного строительства как новая недвижимость: понятие и признаки 296

Мун В. А.
Перспективы развития института защиты трудовых прав в Российской Федерации 300

Подройкина И. А.
К вопросу о возможности использования термина «система» применительно к совокупности уголовных наказаний. 304

Аблеева Г. Р.
Источники международно-правового регулирования в сфере защиты прав детей 309

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ 314

Алтухова Н. А.
Концепция продукт-ориентированного обучения как один из способов развития литературно-творческих способностей и формирования креативной личности в школах Германии. 314

Сундуй Г. Д.
Об актуализации воспитания совести в условиях кризиса детско-родительских отношений 318

Будняя О. Н.
Летняя языковая сессия как один из эффективных механизмов формирования социальных навыков в процессе обучения иноязычному общению младших школьников 321

Локтюшина Е. А., Сайтимова Т. Н.
Предметно-языковое интегрированное обучение как подход к профессиональному образованию 324

Рахматуллаева М. А.
Интеграционные возможности процесса образования в Таджикистане и перспективы его модернизации 329

Симонян Т. А., Розова С. В., Гавриленко А. В.
Выбор механизма реализации совершенствования управления качеством образования в высших учебных заведениях 332

CONTENT

08.00.00 ECONOMIC SCIENCES 14

Akhmeduyev A. Sh.
Organizational and economic mechanism of legalizations of shadow economics in Russia 14

Badmahalgaev L. T.
Organization of «national enterprise (corporation)» — the future of Russia 20

Bikmetov E. Yu., Kasimova E. R., Kuznetsova E. V., Ruvenny I. Ya.
Referent marketing as an innovative communication technology of interaction with the consumers 25

Bolshakov S. N., Oganezova N. A.
Formation of labor potential as the main tool for ensuring favorable investment climate
of industrial enterprises of the forestry (on the example of the Komi Republic) 31

Kurchenkov V. V., Fetisova O. V., Matina E. S.
Key priorities for establishing strategy of the regional tourist complex developmen 37

Matushkin M. A., Gorbunova E. G.
Strategic management of production competitiveness in turbulent environment. 42

Sekretarev Yu. A., Moshkin B. N., Mechtiev A. D.
Correlation-regression analysis of components of the cost price
of energy production at thermal power plants 47

Fetisova O. V., Chigareva T. V.
Theoretical foundations of functioning of the regional consumer market 52

Bagaynikov M. L.
Some features of development of agricultural complex of the Baikal region: economic and statistical aspect. 57

Dronova Yu. V.
Selection of the form of cross-subsidies in the electric power engineering 62

Dubanov G. N., Baranov E. A.
Russian mentality in the conditions of modernization of the human resources management 67

Kopylov A. V., Molodozhenova V. N., Tsygankova V. N.
Prospect of use of innovative activity in cluster structures as a tool of adaptation to crisis. 71

Korostin S. A.
State and prospects of low-rise construction in Volgograd region 76

Korobkova O. K.
Improvement of rendering medical services to the population by emergency health service crews 81

Korostin S. A.
Adaptation of the experience of Finland in development of the low-rise construction industry for Volgograd region. 88

Kravchenko A. V.
Efficiency of electric grids management by reducing energy losses 91

Lobyzenkova V. A., Kovalenko N. V.
Labor forces migration and its impact on the labor market 94

Popov P. V., Shevchenko O. V., Morozov A. V., Davydkina I. B.
Building regional network of the general-purpose warehouses in Volgograd region 99

Putilova N. N.
Assessment of organizational culture effect on the business efficiency. 102

Rakhaev B. M., Bizengin B. M.
Duty and service and the confucian model of the public service 107

Samkov T. L.
Peculiarities of the description method of the agent-oriented models of economic systems 113

Semakina G. A.
Relationships with customers are the basis of the service company competitiveness 115

Sidorovnina I. A.
Siberian power-transmission system: features and prospects of development 119

Starodubzeva O. A.
Problems of personnel resistance to organizational development of the company
and the ways to overcome them 124

Sogacheva O. V., Simonenko E. S.
The use of diagnostic methods of the company organizational culture
for solving scientific and practical issues of management 129

Starodubzeva O. A., Starodubzeva V. K.
Manufacturing outsourcing is an effective tool for enhancing competitive advantages of organization 137

Timofeeva Yu. N.
On the issue of effectiveness of investment policy of the electric grid company. 142

Troyanova E. N.
Methods of estimation of the company operation efficiency with regard to the market situation 148

Hapaev I. B., Hapchaev R. I., Aydinova D. H.
Some criteria of the cattle-breeding development in the regions of the North Caucasus 154

Chernov S. S.
Assessment of the energy efficiency potential enhancement
in the housing and utilities infrastructure of Novosibirsk region 160

Shamray L. V.
Model of the companies' long-term competitiveness. 165

Shomakhova M. Kh., Baragunova B. A., Bozieva A. R.
Small business as a factor and condition for reduction of territorial regional differences
and contradictions in the level and quality of development 170

Yudina L. N.
The study of labor potential as a component of the company's socio-technical system 174

Alifer E. O.
Genesis of foreign and russian scientists' views on wages. 178

Vasilyeva M. V.
Customer-oriented approach to power supply reliability ensuring: effects for end users 186

Gagay I. V.
Regional reserves ensuring effective functioning of agricultural companies. 189

Kozhanov N. T.
Profession-oriented segmentation of the company personnel 194

Oleneva A. V.
Place of online advertising in the marketing management of social processes 197

Otroshchenko A. A.
Current market conditions: does Russia need wind energy? 201

Senchenko E. V.
Internetization of business (on the example of the trade entities within the frame of social networks VKontakte and Odnoklassniki). . . . 205

Simonyan T. A., Rozova S. V., Gavrilenko A. V.
Quality control and principles of ecological marketing in Russian economics . . . 211

Timarsuev M. V.
Analysis of the methodological approaches to performance assessment . . . 213

Tupikina A. A.
Energy efficiency of the Russian economics: dynamics of indicators for key sectors . . . 219

Khafizov R. R., Bairamkulova L. A.
Mechanisms of the government support of innovative regional clusters in Russia . . . 223

Semenyuta O. G., Bychkova I. I.
Segmentation of consumers of retail banking products . . . 228

Vinokurova L. A.
The use of the crowd-sourcing projects in the banking services market research . . . 234

Balashova N. N., Tokareva E. V.
Accounting of leasing operations of the lessor according to the requirements of IFRS (IAS) 17 . . . 239

Vasiliev V. D., Vasiliev E. V.
Scenario studies of a MM standard theory's theorem . . . 243

Ganicheva A. V., Ganichev A. V.
Risk and usefulness of situations and processes . . . 247

Yatsko V. A.
Development of credit scoring model using soft computations . . . 251

Zudinova K. Yu.
Shipbuilding industry of the Russian Federation: major problems and the ways of their resolving after joining the World Trade Organization . . . 256

12.00.00 LAW SCIENCES . . . 260

Chepus A. V.
Expression of distrust head of the suoreme executive body of state rower of subjects of the Russian Federation, as a measure of legal liability: features of ligal regulation . . . 260

Ryzhenkov A. Ya.
On the classification of principles of the international environmental law . . . 264

Anisimov A. P., Abbasova A. M.
About the prospects of legal regulation of building on the land plot belonging to the other: leasehold estate or superficies . . . 269

Belova O. G.
Ratio of the terms «loan» and «gratuitous use»: issues of the theory . . . 273

Kotelnikova E. Yu.
The place of the concept of affiliated persons in the system of related concepts . . . 276

Semushin S. A.
On development of the legal institution of compensation for harm caused to life and health of servicemen . . . 282

Surova S. V.
Soviet trademarks of the Twentieth century: problems of use . . . 286

Chernova K. I.
Legal status of educational organization and the ratio of competence, rights and obligations 291

Yurchenko D. A.
Facilities of incomplete construction as new real estate: concept and attributes 296

Mun V. A.
Prospects of development of the institution for protection of labor rights in the Russian Federation 300

Podroykina I. A.
To the issue of the term «system» use relative to the totality of criminal penalties 304

Ableeva G. R.
Sources of the international legal regulation of the children's rights protection 309

13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES 314

Altukhova N. A.
The concept of product-orientated teaching as one of the ways of development
of literary-creative abilities and formation of a creative person at schools in Germany 314

Sunduy G. D.
On updating the education of conscience in the conditions of crisis of the child-parents relations 318

Budnyaya O. N.
Summer language session as one of the effective mechanisms of life skills formation
in the process of learning foreign language by primary school children 321

Loktyushina E. A., Saytimova T. N.
Content and language integrated learning as an approach to vocational training 324

Rakhmatullaeva M. A.
Integration availabilities of the educational process in Tajikistan and prospects of its modernization 329

Simonyan T. A., Rozova S. V., Gavrilenko A. V.
Selection of a mechanism for improvement of education quality
control quality at higher educational establishments 332

08.00.00 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
08.00.00 ECONOMIC SCIENCES

УДК 330.101
ББК 65.209.1

Akhmeduyev Abas Shapiyevich,
doctor of economic sciences, professor, chief researcher
of the Institute of Social and Economic Researches
of Dagestan scientific center
of the Russian Academy of Sciences,
Makhachkala,
e-mail: achmeduev@mail.ru

Ахмедуев Абас Шапиевич,
д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник
Института социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра
Российской академии наук,
г. Махачкала,
e-mail: achmeduev@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF LEGALIZATIONS OF SHADOW ECONOMICS IN RUSSIA

В статье рассматриваются современные проблемы легализации теневой экономики в России, раскрываются факторы и условия детерминации теневой деятельности, предлагаются правовые, организационные, экономические и воспитательные меры по укреплению правопорядка в сфере регистрации предпринимательских структур и налогообложения доходов. Обоснована необходимость разработки долгосрочной концепции и государственной политики, а также организации научных исследований и постоянного мониторинга состояния и динамики теневой экономики. Определены функции ответственных органов исполнительной власти по легализации теневой экономики. Предложен механизм управления легализацией теневой экономики на основе четкого разграничения и конкретизации функций, повышения ответственности и координации деятельности соответствующих органов власти.

The modern problems of legalization of shadow economics in Russia are examined in the article; factors and conditions of determination of shadow activity are revealed; legal, organizational, economic and educational measures for strengthening of law and order in the area of registration of business entities and taxation of income are proposed. The necessity of development of the long-term concept and state policy is justified, as well as arrangement of scientific researches and continuous monitoring of conditions and dynamics of shadow economics. Functions of executive authorities for legalization of shadow economics are identified. The mechanism of management of legalization of shadow economics is proposed based on clear distribution and specification of functions, increase of responsibility and coordination of activity of the appropriate authorities.

Ключевые слова: теневая экономика, легализация теневой экономики, факторы теневой экономики, мониторинг теневой деятельности, налогооблагаемая база, экономические условия, организационный механизм, воспитательные меры, функции органов власти, механизм управления.

Keywords: shadow economics, legalization of shadow economics, factors of shadow economics, monitoring of shadow activitics, taxable base, economic conditions, organizational mechanism, educational measures, functions of authorities, mechanism of management.

Постановка проблемы. Теневую экономику во всех развитых и развивающихся странах мира рассматривают как негативное явление, требующее проведения активных и масштабных мер противодействия. Теневая экономика искажает макроэкономические показатели, затрудняет оценку состояния и прогнозирование социально-экономических процессов, деформирует механизм рынка, снижает эффективность системы государственного регулирования экономики, порождает и питает коррупцию, организованную преступность и т.д. Вместе с тем теневая экономика сужает налогооблагаемую базу, не участвует в формировании доходов бюджетной системы страны, но при этом, безвозмездно используя ресурсы общественных фондов, создаваемых за счет налогов и неналоговых платежей, наносит прямой ущерб обществу. Именно поэтому легализация теневой экономики является одной из ключевых проблем устойчивого социально-экономического развития.

Эта проблема для России сейчас стала исключительно острой в связи с экономическим кризисом и определенными внешнеэкономическими ограничениями. Поэтому разработка и внедрение механизма легализации теневой экономики является весьма актуальной научной и практической проблемой для России.

Целью статьи является раскрытие сущности, актуальности и сложности проблемы легализации теневой экономики в России. В ней обоснованы правовые, воспитательные, экономиче-

ские и организационные меры, в совокупности формирующие целостный механизм легализации теневой экономики и противодействия ее отрицательному влиянию на устойчивое развитие экономики страны и ее регионов.

Изложение материала. Легализация теневой экономики — одна из острейших и масштабных проблем современной России, от успешного решения которой во многом зависит социально-экономическое развитие и общественно-политическая стабильность. «В современных условиях <…> теневая экономика оказывает решающее воздействие на социально-экономическое развитие страны и мирового хозяйства в целом» [1, с. 49]. Теневая экономика и тесно связанная с ней тотальная коррупция являются основными и активными факторами торможения социально-экономического развития. «Масштабы теневой экономической деятельности существенно влияют на объем и структуру ВВП. <…> Теневая экономика создает реальную угрозу национальной безопасности и демократическому развитию государства. Высокий уровень тенезации экономики крайне негативно влияет на имидж страны, ее конкурентоспособность, эффективность структурных и институциональных реформ» [2, с. 27].

Теневая экономика в современных масштабах в России возникла в переходный период, продолжает развиваться и распространяться во всех отраслях экономики и сферах жизнедеятельности. Если сформулировать кратко, «теневая экономика — это скрытые от официального учета и налогообложения предпринимательская деятельность, производство товаров и услуг, заработная плата, денежный оборот и сделки во всех разрешенных законом видах экономической деятельности» [3, с. 79]. По сведениям Федеральной службы государственной статистики (Росстат), теневая экономика России составляет 16% ВВП и в ней занято 17—18% трудоспособного населения страны [4]. По оценке большинства отечественных исследователей, теневая экономика России составляет свыше 40% ВВП. Теневая экономика в России, по оценке Всемирного банка, в 3,5 раза больше, чем в странах «Большой семерки», и составляет 44% ВВП, а по данным американского исследовательского института Global Financial Interrity (GFI), доходит до 46% [5]. «Масштабы неформальной занятости в России значительно выше, чем в большинстве развитых стран. Они сопоставимы с уровнем теневого рынка труда в развивающихся странах, где его доля составляет 25—45%» [6, с. 183].

При всей остроте и масштабности проблемы как в России, так и в ее регионах какие-либо действенные меры по легализации теневой экономики не предпринимаются. Не организованы исследования и систематический мониторинг теневого сектора экономики, нет также национальной концепции, политики, а также планов и программ противодействия или легализации теневой экономики. В Указе Президента РФ от 7 мая 2012 года «О долгосрочной государственной экономической политике» [7] поручено обеспечить реализацию мер, направленных на повышение прозрачности финансовой деятельности хозяйственных обществ, включая противодействия уклонению от налогообложения в РФ с помощью офшорных компаний и фирм-однодневок. Однако предполагаемые по этому указу меры отнюдь не охватывают всего комплекса проблем и не ориентируют на максимальную легализацию теневой деятельности во всех отраслях экономики и социальной сферы.

Особую остроту легализация теневой экономики для России приобретает в настоящее время в связи с обострением кризисной ситуации в условиях экономических санкций и определенной международной экономической изоляции страны. Известно, что теневая экономика выступает как один из активных факторов дестабилизации внутреннего рынка, углубления экономического кризиса, особенно в финансово-банковской сфере. «Не только экономические кризисы обусловливают рост теневой составляющей национальной экономики, но и теневая экономика является фактором, усугубляющим последствия кризисов» [8, с. 48]. Разрастание теневой экономики в переживаемый Россией кризисный период особенно тяжело отразится на доходах бюджетной системы страны. По оценке министра финансов РФ А. Силуанова, при теневом секторе в России в 15—20% ВВП и объеме ВВП 60 трлн руб. 9—12 трлн руб. скрыты от налогообложения [5]. По словам А. Силуанова, совокупная налоговая нагрузка на экономику России составляет 35%. Таким образом, из-за сокрытия теневых доходов бюджет РФ сейчас недополучает налогов примерно от 3,2 до 4,2 трлн руб. В условиях ожидаемого обострения экономического кризиса эта сумма, естественно, будет возрастать.

Для определения государственной политики и проведения практических мер по легализации теневой экономики прежде всего целесообразно раскрыть факторы и объективные условия возникновения, функционирования и развития теневой экономической деятельности.

В ряду важнейших факторов возникновения, разрастания и живучести теневого сектора экономики является тесная связь, неформальные отношения, а нередко и слияние теневой экономической деятельности с функционирующими органами власти, по существу, формирование реальной теневой политической власти. Анализируя взаимосвязь теневой экономики и теневой политической власти как глобального явления, отдельные исследователи подчеркивают «…особенности данного феномена: 1) взаимопроникновение трех «теневых» сфер — экономики, политики, права; 2) системный характер политико-экономической «теневой» деятельности в России выходит за рамки отдельных лиц, групп и представляет угрозу всему обществу; 3) осознание пагубности этого процесса не воплощается в адекватные контрдействия против «теневой» деятельности. Между тем в стране формируется «теневой» класс, кланово-корпорационная форма собственности, происходит расширение коррупции в интересах определенной части правящих политиков и экономической элиты» [9].

Однако слияние политической власти и теневой экономики — один из факторов и условий порождения и процветания теневой экономики. Помимо этого государство создает определенные объективные правовые и экономические условия для возникновения и функционирования теневой экономики. Вот некоторые из этих условий:

— жесткость некоторых законодательных и правовых актов (например, налоговое законодательство), загоняющих производителей товаров и услуг в тень;

— отсутствие должного контроля за реализацией законов и соблюдением правопорядка, что позволяет теневому сектору функционировать вне правового поля, не подчиняясь установленным правилам и правовым нормам;

— слабость, а в ряде территориальных зон отсутствие должного контроля за использованием некоторых природных ресурсов, вовлекаемых теневым сектором в хозяйственный оборот практически безвозмездно;

— преимущественно безвозмездное использование теневым сектором создаваемой и содержащейся за счет налогоплательщиков — средств государства производственной инфраструктуры;

— использование кадров (человеческого капитала), подготовленных в государственной системе образования за счет общественных фондов;

— охрана окружающей среды за счет средств государства (очистка стоков и воздушного пространства, рекультивация земель после теневой деятельности и т.д.).

Конечно, такие же условия государство создает не только для теневой экономики, но теневая экономика, в отличие от легального сектора, не платит налоги и не участвует в образовании общественных фондов, за счет которых государство создает эти условия. Тем не менее, поскольку теневой сектор участвует в воспроизводственном процессе и невозможно разграничить в этом процессе легальную и теневую составляющие, государство вынужденно создает перечисленные выше условия, которые в определенной мере способствуют возникновению и функционированию теневой экономики.

Легализация теневой экономики охватывает широкий спектр острых проблем, предполагает и соответственно требует проведения кардинальных и эффективных мер по преобразованию всего уклада и образа жизни весомой части общества, разработки и поэтапной реализации глубоко продуманных и обоснованных планов преодоления и устранения негативных последствий теневой экономики, но непременно и обязательно сохраняя при этом ее потенциал и позитивные проявления.

С учетом масштаба, сложности и актуальности всего комплекса предстоящей работы по легализации теневой экономики прежде всего для организации такой работы на научной основе целесообразно:

— организовать систематические научные исследования и постоянный мониторинг состояния и динамики теневой экономики в стране и регионах, для чего создать специализированную разветвленную исследовательско-аналитическую систему;

— разработать и принять научно обоснованную долгосрочную концепцию легализации теневой экономики в России, создать эффективный правовой, организационный и экономический механизм ее реализации;

— определить и реализовать глубоко продуманную долгосрочную государственную политику по легализации теневой экономики;

— разработать и утвердить федеральную целевую программу по легализации теневой экономики на среднесрочный период [10, с. 121].

Для успешного решения первоочередных задач целесообразно провести комплекс правовых, организационных, экономических и воспитательных мер по максимальному обеспечению легализации теневой экономики по всем обозначенным выше направлениям и сферам.

Прежде всего нужно разобраться и понять, почему гражданин охотно пользуется конституционным правом свободно заниматься предпринимательской деятельностью, но не выполняет свою обязанность регистрировать и узаконивать эту деятельность. Объяснением этому может быть следующее: во-первых, от регистрации своей деятельности предприниматель не получает никакой экономической выгоды или каких-либо преимуществ, поскольку государственная поддержка, помощь и иные преференции не доступны большинству хозяйственных структур; во-вторых, теневое предпринимательство без государственной регистрации практически не связано с реальным дополнительным риском; в-третьих, предприниматель без регистрации уклоняется от уплаты налогов и получает экономическую выгоду; в-четвертых, за счет уклонения от налога получает дополнительную прибыль, следовательно, имеет преимущества в рыночной конкуренции; в-пятых, нет конкретного государственного или муниципального органа власти, в функцию которого входит обеспечение обязательной государственной регистрации любой предпринимательской деятельности и который несет ответственность за незаконный теневой бизнес [11, с. 272].

В отдельных работах подробно исследованы вопросы психологической детерминации теневой экономики. С.С. Сулакшин, С.В. Максимов, И.Р. Ахмедзянова и другие в своей работе как психологические факторы теневой экономической деятельности выделяют: низкий уровень солидарности с уголовно-правовыми запретами; такой же низкий уровень субъективно воспринимаемого риска разоблачения; реальная возможность для любого предпринимателя-теневика найти самооправдание для уклонения от соблюдения правовых норм и уплаты налогов; традиционное неприятие любых запретов; психологическая атмосфера вражды между государством и бизнесом; оправданность преступлений небольшой тяжести на фоне безнаказанности наиболее опасных посягательств на собственность и экономические интересы; подражание групповому поведению («никто не регистрируется», «никто не получает лицензии законным путем») [12, с. 269].

Можно согласиться также с выводом авторов, что «удерживающий от преступлений потенциал, заключенный в угрозе наказанием и связанными с ним лишениями и адресованный неопределенному числу потенциальных теневиков, не является единственной причиной их законопослушного поведения». Однако представляется весьма спорным вывод авторов, «что именно страх перед наказанием, актуализация моральной нормы поведения или привычки поступать в соответствии с законом» не могут выступить «причиной отказа от совершения хотя бы одного акта <…> теневого экономического поведения». Такая позиция подводит к тому, что никакими законодательно-правовыми мерами и нравственными нормами невозможно противодействовать теневой экономике или легализовать ее, следовательно, проблема вообще не разрешима. Такой подход полностью обезоруживает и власти, и общество, а теневую экономику превращает в неизбежное и неодолимое явление. Именно поэтому позиция авторов весьма спорна в создавшихся условиях России и ее регионов.

Следует серьезно продумать и законодательно решить вопрос об ответственности за предпринимательскую деятельность без государственной регистрации. Согласно Налоговому кодексу РФ (ч. 1, ст. 23) предприятие или индивидуальный предприниматель как налогоплательщик обязан встать на учет в органах государственной налоговой службы, а за невыполнение этой обязанности должен нести ответственность в соответствии с законодательством. Предпринимательство без госрегистрации и постановки на учет в налоговом органе, на наш взгляд, надо оценивать как незаконную деятельность независимо от того, лицензируемая она или нет. Экономическая ответственность при этом должна быть неотвратимой, например, крупный штраф, изъятие всех активов, орудий производства и самой продукции, закрытие предприятия и т.д. Такими или иными законодательными мерами незаконное теневое предпринимательство нужно делать рискованным [13, с. 74].

Самый серьезный мотив ухода предпринимателя в теневую экономику — это возможность уклонения от уплаты налогов. Эта проблема, на наш взгляд, имеет три аспекта: правовой, экономический и нравственный.

Уклонение от налога во всех развитых странах мира считается одним из тяжких преступлений, за которое виновный подвергается суровому наказанию. Законы России уклонение от налогов также рассматривают как уголовно наказуемое преступление, но применяется это наказание крайне редко, что сводит на нет его влияние на поведение налогоплательщиков.

Этот рычаг нужно задействовать в полной мере, а наказание за преднамеренное уклонение от налога сделать неотвратимым. Это должно сыграть существенную роль в легализации теневого бизнеса, особенно малого и среднего предпринимательства.

Никакими законодательными, принудительными и насильственными мерами радикально решить проблему легализации теневой экономики невозможно. Надо добиться того, чтобы гражданин декларировал доходы от любых видов деятельности, добровольно и охотно платил налог на общественные (государственные) нужды. Прежде всего надо проводить всестороннюю и активную работу по нравственному воспитанию населения, убедить граждан, что все налоговые платежи направляются на объективно необходимые нужды общества. Это сложная, многоплановая и титаническая работа. Такую работу надо планомерно, поэтапно и системно проводить среди населения. Иначе с теневой экономикой в России придется воевать вечно [Там же.С. 75].

Такую работу можно проводить во многих направлениях. Во-первых, следует использовать религиозные убеждения верующих. В Библии (Новый Завет) сказано: «Отдавайте кесарю кесарево, Божие — Богу». Это непременная обязанность верующего христианина — отдавать необходимую часть из своего имущества и доходов на общегосударственные нужды. Обязательный закят среди мусульман — один из пяти столпов ислама. Надо убедиться самим и убедить верующих, что налог — это обязательный взнос гражданина на общественные нужды.

Во-вторых, необходимо проводить убедительную разъяснительную работу среди всех слоев и возрастов населения, что уклонение от уплаты налогов не только противозаконно, но и аморально. Гражданин должен знать и осознавать, что он, отказываясь от уплаты налогов, во-первых, живет вне правового поля, что само по себе несправедливо по отношению к другим членам общества, даже к близким ему людям; во-вторых, пользуясь всеми благами и услугами, осуществляемыми из общественных (государственных) фондов потребления за счет налогоплательщиков, он обкрадывает последних, хотя, быть может, это он и не осознает.

В-третьих, нужно формировать общественное мнение, осуждающее отказ человека от уплаты налогов как преступление и аморальное поведение.

Чтобы каждый налогоплательщик и вообще граждане добровольно и охотно платили налоги в государственную казну, они должны быть уверены, что их налоговые отчисления полностью расходуются на острые и неотложные нужды общества. Для этого прежде всего нужна всеобъемлющая открытая информация, глубокая и убедительная разъяснительная работа среди населения, полная прозрачность в формировании налоговых поступлений, их распределении и использовании. Иначе одними правовыми, экономическими и административными или иными насильственными мерами легализовать теневой бизнес не удастся.

Как бы это ни было сложно и проблематично, крайне важно формировать и в полной мере задействовать цельную систему участия населения, прежде всего предпринимателей, общественных организаций, корпоративных структур и других налогоплательщиков в планировании и формировании доходов и расходов бюджетов всех уровней, а также использовании бюджетных средств по целевому назначению. Налогоплательщик должен занять подобающее место в новой системе управления бюджетом, ориентированного на результат (БОР).

Только в этом случае можно убедить налогоплательщика, что налоги идут на общее благо, а его участие в этом является благим и богоугодным делом. При этом выработается общественное мнение, осуждающее теневую деятельность и уклонение от налогов, а честное и открытое предпринимательство станет и экономически выгодным. Это сложная и крайне важная стратегическая задача, на решение которой надо ориентировать все органы власти, предпринимательские структуры, общественные организации, весь идеологический и культурно-воспитательный потенциал.

Следует подчеркнуть, что государственная налоговая политика нередко не способствует, а тормозит легализацию теневого предпринимательства. Достаточно сказать, что с начала 2013 года существенно увеличена налоговая нагрузка на малый бизнес, а размер страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации увеличен более чем в два раза. Это уже привело к массовому обращению индивидуальных предпринимателей в налоговые органы о снятии с налогового учета, что означает или прекращение деятельности, или, скорее всего, уход в тень. Исправление этой очевидной законодательной ошибки затягивается, что осложняет легализацию теневого бизнеса и работу по сбору налоговых платежей в бюджет.

В Послании Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации от 4 декабря 2014 года предусмотрены кардинальные меры по улучшению делового климата, максимальному снятию ограничений с бизнеса, избавлению его от навязчивого контроля (надзора) и т.д. Широкие возможности для легализации теневой деятельности предоставляют намеченные в послании меры по облегчению налогового бремени, в частности решение на ближайшие четыре года зафиксировать действующие налоговые условия, предоставление двухлетних «налоговых каникул» малым предприятиям, которые регистрируются впервые [14]. Целесообразно в кратчайшие сроки развернуть реализацию намеченных в послании президента мер прежде всего с целью максимальной легализации теневой экономики в стране и регионах.

Крайне важно на этом этапе задействовать стройную и действенную организационную вертикаль управления процессом легализации теневой экономики. Совершенно ясно, что регистрация, учет субъектов хозяйствования, малого и среднего предпринимательства, обеспечение достоверного отражения результатов деятельности крупных предприятий, отсюда и легализация теневого бизнеса — это функция и прямая обязанность органов власти. Только нет ясности в том, какие органы этим должны заниматься, кто за это несет ответственность и какую.

Отраслевые министерства и ведомства (федеральные и региональные) являются органами исполнительной власти, наряду с другими полномочиями разрабатывают и реализуют государственную политику в области развития и поддержки предпринимательской деятельности. В их функцию не входят регистрация, учет и контроль деятельности предприятий и организаций. Они имеют дело с официально зарегистрированными и легально функционирующими предприятиями и не имеют рычагов воздействия на предпринимателей, работающих нелегально, без регистрации.

Выявление и учет предпринимателей-теневиков не входит в функции также органов Федеральной службы государственной статистики. Они не имеют ни четких полномочий, ни экономических, правовых и административных ресурсов для реального воздействия на субъекты теневого бизнеса.

Подавляющее большинство муниципальных органов власти получают дотации (субсидии, субвенции) из региональных бюджетов, не занимаются легализацией теневого бизнеса, так как в условиях, как правило, дотируемого местного бюджета

непосредственно не заинтересованы в полном учете предпринимательской деятельности и расширении налогооблагаемой базы на территории муниципального образования.

Взаимоотношения предпринимателей и органов МВД регулируются Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» № 134-ФЗ от 8 августа 2001 года и Законом РФ «О полиции» № 3-ФЗ от 7 февраля 2011 года. Согласно нормам Закона «О полиции» органы МВД обязаны направлять материалы в налоговый орган для принятия по ним решения при выявлении обстоятельств, требующих совершения действий, отнесенных Налоговым кодексом Российской Федерации к полномочиям налоговых органов Российской Федерации. Однако выявление этих обстоятельств не входит в их обязанности.

Вместе с тем органы полиции имеют право проверять у граждан, должностных лиц, общественных объединений и организаций разрешения (лицензии) и иные документы на совершение определенных действий или на осуществление определенного вида деятельности, контроль (надзор) за которыми возложен на полицию в соответствии с законодательством Российской Федерации. Во-первых, неясно, за осуществлением каких видов деятельности возложен на полицию контроль (надзор). Во-вторых, и это главное, органы полиции имеют право контроля (надзора), но не обязаны это делать, следовательно, никакой ответственности не несут за отсутствие у граждан, должностных лиц, объединений и организаций разрешения (лицензии) и иных документов на осуществление определенного вида деятельности. Совершенно очевиден коррупционный потенциал этого положения Закона «О полиции», и приведет это лишь к разрастанию коррупции, но отнюдь не к легализации теневого бизнеса, поскольку неограниченные права на проверку без какой-либо ответственности допускают правовой беспредел органов МВД.

Согласно действующему законодательству основными функциями федеральных органов налоговой службы являются:

— государственная регистрация юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуального предпринимателя и крестьянских (фермерских) хозяйств;

— учет организаций и физических лиц — индивидуальных предпринимателей;

— ведение учета налогоплательщиков в установленном порядке;

— контроль и надзор за соблюдением законодательства о налогах и сборах.

В соответствии с Налоговым кодексом налогоплательщик обязан встать на учет в органах государственной налоговой службы, вести учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, представлять в налоговые органы налоговую декларацию. Это и есть одна из основных норм действующего законодательства о налогах и сборах, за соблюдением которого органы налоговой службы должны осуществлять контроль и надзор.

Однако государственную регистрацию и постановку на налоговый учет налоговые органы осуществляют по заявлению юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а выявление и учет незарегистрированных и неучтенных предпринимателей, работающих в теневом режиме, не входит в их функцию.

Вышесказанное подводит к заключению, что в действующей системе управления ни один орган власти конкретно не осуществляет контроль (надзор) в сфере теневого бизнеса и не несет ответственности за обеспечение регистрации, учета и налогообложения предпринимателей, функционирующих в теневом режиме. Именно поэтому теневой бизнес разрастается, носит неконтролируемый стихийный характер, деградирует законы рынка, в конечном счете тормозит развитие экономики. Пришло время осознания этой угрозы и принятия мер, адекватных этому вызову времени.

1. Прежде всего, на наш взгляд, нужно создать правовую основу для деятельности контрольных (надзорных) органов и, как предлагалось выше, признать предпринимательскую деятельность без государственной регистрации и налогового учета незаконной, установить экономическую, административную и, возможно, уголовную ответственность предпринимателей за теневой бизнес.

2. Необходимо обеспечить четкое разграничение функций, координацию деятельности и объединение усилий всех федеральных и региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления, законодательно установив место, роль и меру ответственности каждого органа за полный достоверный учет и развитие предпринимательства, расширение налогооблагаемой базы.

3. При законодательном определении теневого бизнеса незаконным теневая предпринимательская деятельность должна оцениваться как нарушение, влекущее соответствующую уголовную или административную ответственность. В этом случае контроль (надзор) в сфере теневого бизнеса, выявление и принуждение теневых предпринимателей к государственной регистрации и постановке на налоговый учет должно стать функцией органов МВД. Именно территориальные органы МВД, на наш взгляд, должны нести всю ответственность за допущение таких преступлений, как уклонение предпринимателей от государственной регистрации и уплаты налогов.

4. Если принуждение уклоняющихся предпринимателей к государственной регистрации и постановке на налоговый учет — функция органов МВД, то собственно регистрация и налоговый учет, а следовательно, и контроль за полной легализацией доходов всей предпринимательской деятельности, полнотой учета доходов и всей налогооблагаемой базы, бесспорно, является функцией органов Федеральной налоговой службы. Именно эти органы должны нести всю ответственность за полный учет и налогообложение доходов юридических и физических лиц, индивидуальных предпринимателей, других объектов налогообложения.

5. Активную роль в легализации теневого бизнеса и развитии предпринимательства призваны играть муниципальные органы власти. Они в первую очередь должны быть заинтересованы в развитии легального предпринимательства и расширении налогооблагаемой базы. Для формирования и усиления такой заинтересованности следовало бы муниципальным районам и городским округам устанавливать среднесрочные и долгосрочные программные индикаторы роста собственных доходов, прежде всего за счет развития предпринимательства, в том числе малого и среднего предпринимательства, а также дотационным из них — нормативы ежегодного сокращения дотационности муниципальных бюджетов.

6. За органами ФСГС, на наш взгляд, следует законодательно закрепить функцию координатора статистической (учетной) деятельности федеральных, региональных и местных органов власти, методологического и организационного обеспечения достоверности и согласованности статистических данных о состоянии и динамике как количества, так и результата деятельности предпринимательских структур.

Таким образом, необходимо создать цельную и эффек-

тивно функционирующую систему, где федеральные и региональные отраслевые и функциональные министерства и ведомства, муниципальные органы власти выполняют функцию развития и государственной поддержки предпринимательской деятельности, органы МВД обеспечивают функционирование предпринимательских структур в правовом поле, органы Федеральной налоговой службы гарантируют их государственную регистрацию, налоговый учет и полноту налогообложения доходов, а органы ФСГС — достоверность статистики о предпринимательской деятельности [13, с. 80—85].

Такая система, будучи детально разработана, законодательно принята и введена в действие, на наш взгляд, позволит не только легализовать и полностью учесть теневой бизнес, но и создать благоприятную предпринимательскую среду, существенно увеличить темпы и расширить масштабы развития легального бизнеса в стране и ее регионах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Пескова Д. Теоретические подходы к исследованию и оценке теневой экономики // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 2. С. 49—53.

2. Маркина И. А. Проблемы детенизации в контексте экономической безопасности Украины // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4. С. 27—31.

3. Ахмедуев А. Ш., Ильяшенко С. В. Теневая экономика Дагестана: проблемы и пути легализации // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. № 1. С. 78—83.

4. Теневой бизнес в цифрах [Электронный ресурс]. URL: http://m.forbes.ru/articl.php?id=65945 (дата обращения: 20.01.2015).

5. Глава Минфина оценил теневой сектор экономики РФ в 15—20% от ВВП [Электронный ресурс]. URL: http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml (дата обращения: 20.01.2015).

6. Новикова И. В. Неформальная занятость как составляющая экономики Дальневосточного федерального округа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3. С. 183—186.

7. О долгосрочной государственной экономической политике: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года № 596.

8. Найденов А. С., Кривенко И. А. Теневая экономика в условиях экономического кризиса: диагностика состояния и прогнозирование последствий // Экономика региона. 2013. № 1. С. 46—53.

9. Корчагин Ю. Теневая и неформальная экономика в России и ЦЧР [Электронный ресурс]. URL: www.lerc.ru/?part=articles&cart=26&pdge=7 (дата обращения: 20.01.2015).

10. Ахмедуев А. Ш., Абдулаева З. З. Методы оценки и состояние теневой экономики в Республике Дагестан // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4. С. 117—121.

11. Ахмедуев А. Ш. Стратегическое управление социально-экономическим развитием региона / А. Ш.Ахмедуев, А. А. Рабаданова; РАН; Дагестан. научн. центр; Ин-т соц.-экон. исследований. М.: Экономика, 2013. 307 с.

12. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. Т. 1 / С. С. Сулакшин, С. В. Максимов, И. Р. Ахмедзянова и др. М.: Научный эксперт, 2008. 464 с.

13. Ахмедуев А. Ш. Теневая экономика: современные проблемы и механизм легализации. Махачкала: ИСЭИ ДНЦ РАН, 2014. 88 с.

14. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 4 декабря 2014 года.

REFERENCES

1. Peskova D. Theoretical approaches to research and assessment of shadow economis // Economy and management: scientific and practical magazine. 2013. № 2. P. 49—53.

2. Markina I. A. Issues of de-shadowing in the context of economic safety of Ukraine // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4. P. 27—31.

3. Akhmeduyev A. Sh., Ilyashenko S. V. Shadow economics of Dagestan: problems and ways of legalization // Regional problems of transformation of economy. 2013. № 1. P. 78—83.

4. Shadow business in figures [Electronic resource]. URL: http://m.forbes.ru/articl.php?id=65945 (date of viewing: 20.01.2015).

5. The head of the Ministry of Finance estimated shadow sector of economics of the Russian Federation as 15—20% of GDP [Electronic resource]. URL: http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml (date of viewing: 20.01.2015).

6. Novikova I. V. Informal employment as a component of economics of the Far East Federal District // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3. P. 183—186.

7. About long-term state economic policy: decree of the Russian President as of May 7, 2012 № 596.

8. Naydyonov A. S., Krivenko I. A. Shadow economics in the conditions of economic crisis: diagnostics of state and forecast of consequences // Regional Economics. 2013. № 1. P. 46—53.

9. Korchagin Yu. Shadow and informal economics in Russia and TsChR [Electronic resource]. URL: www.lerc.ru/?part=articles&cart=26&pdge=7 (date of viewing: 20.01.2015).

10. Akhmeduyev A. Sh., Abdullaeva Z. Z. Methods of assessment and condition of shadow economics in the Republic of Dagestan // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4. P. 117—121.

11. Akhmeduyev A. Sh. Strategic management of social and economic development of the region / A. Sh. Akhmeduyev, A. A. Rabadanova; Russian Academy of Sciences; Dagestan scientific center; Institute of social-economic researches. M.: Economy, 2013. 307 p.

12. A state policy of counteraction to corruption and shadow economics in Russia. Vol. 1 / S. S. Sulakshin, S. V. Maximov, I. R. Akhmedzyanova, et al. M.: Scientific expert, 2008. 464 p.

13. Akhmeduyev A. Sh. Shadow economics: modern problems and mechanism of legalization. Makhachkala: ISEI DNTs of the Russian Academy of Sciences, 2014. 88 p.

14. The message of the President of the Russian Federation to the Federal Assembly of Russia dated December 4, 2014.

УДК 658.114.4
ББК 65.292.34

Badmahalgaev Lag Tsaganmandzhievich,
doctor of economics,
professor of the department of accounting,
analysis and taxation of Kalmyk State University,
Elista,
e-mail: kaf-uan@yandex.ru

Бадмахалгаев Лаг Цаганманджиевич,
д-р экон. наук, профессор кафедры учета,
анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: kaf-uan@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ «НАРОДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (КОРПОРАЦИИ)» — БУДУЩЕЕ РОССИИ

ORGANIZATION OF «NATIONAL ENTERPRISE (CORPORATION)» — THE FUTURE OF RUSSIA

В статье проводится анализ разных этапов хозяйственной жизни России. Дается оценка хозяйственной деятельности России экономическими мыслителями. Особое внимание уделяется анализу причины спада и подъема экономики России в разные периоды ее развития. Рассматриваются хозяйственные модели развития экономики и предлагаются новые хозяйственные модели в условиях рыночных отношений. Исследование различных моделей развития мезоэкономических систем позволило доказать необходимость организации «народного предприятия (корпорации)» в виде сети предприятий, связанных взаимными поставками и направленных на производство конечной продукции. При этом обосновывается создание «народного предприятия (корпорации)» как высшей формы организации хозяйствования в аграрной сфере.

The article analyzes the different stages of the economic life of Russia. Assesses the economic activity of Russian economic thinkers. Particular attention is paid to the analysis of the causes of decline and the rise of the Russian economy in different periods of its development. Discusses the economic model of economic development and offers new business models in the market conditions. Study of various models of meso-economic systems has allowed the organization to prove the necessity of «national enterprise (corporation)» in the form of a network of companies associated with mutual deliveries and aimed at the production of the final product. At the same time justified the creation of «national enterprise (corporation)» as the highest form of economic organization in the agricultural sector.

Ключевые слова: мезоэкономика, межотраслевые связи, мезоэкономическая система, кластеризация, городской ломбард, ростовщичество, хозяйственный механизм, потребительская кооперация, народные предприятия, корпорация.

Keywords: mesoeconomics, inter-industry linkages, the meso system, clustering, city pawnshop, usury, economic mechanism, consumer cooperatives, people's enterprises, corporation.

Современная Россия по прошествии двух с лишним десятилетий после распада СССР, приняв в социально-экономическом развитии рыночные отношения, исследуя сложные эволюционные процессы и явления периода социально-рыночной трансформации и преодолевая участившиеся кризисные явления в собственном развитии, обретает все новые и новые направления, элементы и конкретные очертания.

За последние годы примером обновления и теоретического обогащения науки стало вышедшее в 2011 году учебное пособие «Мезоэкономика» под редакцией профессора И.К. Ларионова [1]. В пособии речь идет о межотраслевых связях, которые получили название «мезоэкономика». Она играет роль связующего моста между макроэкономикой и микроэкономикой. Этот термин и в советской, и в ранней современной российской литературе мало известен. Другим примером обновления и развития науки является вышедшая в издательстве «Наука» в 2001 году коллективная монография «Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия», подготовленная коллективом авторов ЦЭМИ РАН, в том числе академиком Д.С. Львовым, В.Л. Макаровым и др. [2].

Размышляя над вышеназванной работой, О.В. Иншаков и Н.Н. Лебедева отмечают, что «проведенные исследования обнаруживают все новые и новые проблемы, требующие теоретического решения и обоснования практических решений в связи с возрастанием самостоятельности регионов, реструктуризацией и рыночной реорганизацией крупных отраслевых и межотраслевых комплексов. Поэтому вполне естественен интерес ученых к дальнейшему продвижению в познании мезоэкономических систем этого вида в целом и их отдельных субъектов» [3, с. 288]. Далее авторы благодарят за творческий импульс, полученный при прочтении книги, который реализовался в представленных рассуждениях о многоуровневом строении хозяйственной системы общества и изучающей ее науки.

Авторы статьи «Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных мезоэкономических систем» Л.С. Марков, М.А. Ягольницер, В.М. Маркова, И.Г. Теплова отмечают: «Объектом нашего интереса выступают мезоэкономические системы Сибири, точнее кластеры, особенностью которых в отличие от других видов мезоэкономических систем, например, таких как промышленные комплексы, является преобладание в их структуре малого и среднего бизнеса. Как известно, фундаментальное условие существования на некоторой территории кластеров состоит в наличии производственного бизнеса, некоторой критической массы успешно развивающихся предприятий. <…> Эта критическая масса производств должна реализовать преимущества экономики от взаимного расположения и масштаба. Другими словами, эффективность и, конкретно, способность компаний достигаются посредством кооперации, то есть связанностью» [4, с. 5].

Как известно, система хозяйствования на мезоуровне в России возникла на рубеже XIX — XX веков, творцом которой был Христофор Семенович Леденцов, вологодский купец. Эта система стала прообразом одного из вариантов хозяйствования в условиях развития капитализма в России. В 1888 году в Вологде на пожертвования Х.С. Леденцова открылся городской ломбард, его целью стало противодействие разрастанию в России ростовщичества, принявшего огромные размеры, для оказания материальной поддержки бедным слоям населения.

Идея Х.С. Леденцова оказалась столь популярной, что вызвала цепную реакцию возникновения ломбардов в городах и селах, а также во многих крупных городах России, прежде всего в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Казани, Иркутске и др. Появление ломбарда в России было связано с тем, что российское земледелие страдало от неблагоприятных природно-климатических условий, то есть от неустойчивости. В отдельные годы в ряде регионов страны случались страшные неурожайные годы — засуха. Однако в отдельные годы в других регионах складывались более или менее благоприятные условия для производства сельскохозяйственной продукции. В условиях крепостного права помещики вели хозяйство одновременно в разных губерниях, что позволяло в какой-то степени восполнять недобор продукции там, где свирепствовала засуха. В неурожайные годы, особенно после отмены крепостного права, крестьяне попадали в тяжелое материальное положение и оказывались под экономическим влиянием ростовщиков, которые разоряли крестьян через повышение цен на свою продукцию.

Вместе с тем разорение касалось не только крестьян, но захватывало и ремесленников, а также затрагивало экономические интересы купечества, многократно снижая сферу их прибыльной деятельности. Это также касалось многих мелких и средних хозяйств. Спасение своего партнера в хозяйственной деятельности в тяжелое для него время, чтобы не разориться самому из-за отсутствия необходимого для продолжения дела партнера,— этот принцип стал применяться не только в России, но и в других странах.

В основу деятельности ломбарда был положен экономический механизм, который сочетал залог ценностей, оцениваемых более или менее объективно, с предоставлением ссуды под низкий процент. Данный механизм кредитования, по идее Х.С. Леденцова, рассматривался в то время как проявление гуманности и благотворительности со стороны кредитора по отношению к людям, потерявшим часть своих доходов и находящимся в особой нужде. Идея Х.С. Леденцова, выразившаяся в создании сети ломбардов нового типа хозяйствования, способствовала тому, что в экономическую теорию предложили и внедрили периоды возникновения и первоначального функционирования капитализма. А в хозяйственной деятельности зарождались прогрессивные тенденции, и было установлено, что «высокая нравственность, гуманность не противоречит предпринимательству, бизнесу, а взаимодополняется и взаимоусиливается» [1, с. 46]. Названные принципы, разработанные прогрессивно мыслящими российскими предпринимателями, добровольно и неукоснительно исполнялись, а если они нарушались, то виновники исключались из круга общения деловых людей.

Эти принципы, сформулированные обществом более ста лет назад, звучат в современном российском обществе как «Принципы ведения дел в России»:

— «Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку со стороны предпринимателя — залог ответной любви и благорасположения».

— «Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство — основа благополучия государства. Российский предприниматель, пекись о благе своей Отчизны. Береги собственность и имущество других, как свое».

— «Уважай власть. Власть — необходимое условие ведения дел. Уважай законную власть и ее блюстителей».

— «Живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам».

— «Будь честен и правдив. Честность и правдивость — основа предпринимательства, предпосылка честной прибыли и уважительных отношений в делах. Будь добродетелен, честен, правдив и милосерден».

— «Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. Единожды солгавший, кто тебе поверит? Успех в деле зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе».

— «Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. В стремлении достичь заветной цели не переходи грани дозволенного. Никакая цель не может затмить моральной ценности».

Однако, как известно, начиная с 1992 года российская экономика изобилует отрицательными явлениями. Например, консерваторы в советское время препятствовали как цепным положительным реакциям, так и отрицательным до тех пор, пока перестройка не открыла путь тотальному разрушению российской экономики. Как выход из этой ситуации видим, что для подъема экономики необходимо запускать положительные цепные реакции, используя положительный опыт, накопленный в прошлом в мире и России. Для этого необходимо переориентировать деловых людей на внутренний рынок, прежде всего осуществить всемерный протекционизм национальным производственно-хозяйственным структурам, который должен носить разумный характер, помогать предприятиям страны развиваться, чтобы они стали конкурентоспособными с зарубежными предприятиями и фирмами.

Широкому распространению идей Х.С. Леденцова способствовало создание в 1909 году Общества по содействию успехам опытных людей и их применению, а также созданного Х.С. Леденцовым музея. В деятельности Общества и музея участвовали крупнейшие ученые, такие как Д.И. Менделеев, В.И. Вернадский, К.А. Тимирязев, И.И. Мечников, физик П.Н. Лебедев, В.Н. Гриневицкий, Н. Жуковский, И.П. Павлов и многие другие.

Идеи Х.С. Леденцова в виде краеугольных для человеческой цивилизации научно-технических разработок дали человечеству хорошие плоды. Но Россия не сумела воспользоваться механизмом хозяйствования, сформулированным Леденцовым. В то же время его идеи получили распространение на Западе и воплотились в многочисленных фондах, которые впоследствии спонсировали развитие науки и культуры. Так, в 1902 году глава крупнейшей сталеплавильной корпорации США Карнеги создал два благотворительных фонда, Рокфеллер создал два крупных университета — Чикагский и Рокфеллеровский и т.д. В результате применения идей Х.С. Леденцова страны Запада достигли огромных успехов в достижении научно-технического прогресса в индустриальном развитии.

Однако, идеи Х.С. Леденцова о фондовом механизме хозяйствования в условиях капитализма Запада подверглись искажениям в процессе практической реализации. Более того, ориентация западной экономики в первую очередь на получение максимума экономической выгоды — прибыли — была несовместимой с нравственной составляющей леденцовского хозяйственного механизма и психологией общения, которая была заложена в основу взаимодействия участников этого творчески-созидательного процесса, организуемого при помощи нового механизма хозяйствования, что не позволило участникам переориентации двигаться в направлении духовности и экологичности, а также до конца использоваться.

В настоящее время Россия приобрела полную экономическую свободу для развития своей экономики, и появился исторический шанс построить более совершенный хозяйственный

механизм, основанный на единении внутренних сил природы с раскрытием созидательного потенциала духовной сущности человека. Задача сложная и трудная, но в ее решении залогом успеха станет наследие Х.С. Леденцова.

Отдельные исследователи пытаются использовать в качестве аргумента концепции тотального преимущества мелких предприятий над крупными и навязывают их России. Суть проблемы в том, что якобы НИОКР и производство опытных образцов чаще всего выгодно осуществлять на малых предприятиях. И делается вывод о якобы необходимой замене крупных предприятий на мелкие и средние, подчеркивается экономичность малых и средних предприятий по сравнению с крупными во всех видах производств, при этом игнорируется, что в ряде производств мелкие и средние предприятия не только неэффективны, но и вообще невозможны.

История развития народного хозяйства любой системы доказывает необходимость сочетания крупных, средних и мелких предприятий. Только такое сочетание в хозяйственном развитии дает экономический эффект. Способны ли малые предприятия если не открывать, то хотя бы внедрить все новое в науке в свое частное карликовое хозяйство? Конечно, нет. В современной России сформировалось огромное количество мелких крестьянских хозяйств с земельной площадью 20—40 га для семьи. В таком хозяйстве невозможно внедрить научные достижения, купить высокоурожайные качественные семена сельскохозяйственных культур, приобретать высокопродуктивные породные виды скота, племенной скот, развивать строительство жилья и животноводческих помещений, решать на селе социальные вопросы, проблемы трудоустройства населения и т.д. Это задачи крупных и средних экономически устойчивых предприятий. При этом мелкие предприятия имеют право на жизнь, обеспечивая семью продуктами питания и т.д. Более того, малые и средние предприятия заняты прежде всего в производстве ширпотреба, венчурной наукоемкой деятельностью, они производят и поставляют для крупных компаний всевозможные детали и запасные части, как то: резиновые изделия, замки и ключи, отделочные материалы и т.д., насыщают потребительский рынок, то есть делают то, что нерентабельно производить на крупных предприятиях.

Духовно-экологическая основа хозяйственного механизма имеет огромное научное и особенно практическое спасительное значение для современной российской экономики. Зарубежные и внутренние силы и их поддерживающие желают, чтобы Россия как можно меньше экспортировала свои природные ресурсы, чтобы не теснила страны Запада на международном рынке с наукоемкой продукцией. Они радовались, кто открыто, а кто исподтишка, когда Россия на рубеже веков экономически ослабла. Их не очень устраивает стремление России занять достойное место в мировом сообществе наций и т.д. Не совсем приветствует Запад развитие в России мощных объединений, ассоциаций, комплексов, финансово-промышленных групп, крупных и сверхкрупных российских корпораций. Но историю невозможно остановить, Россия способна и станет великой экономической державой мира.

Для экономического созидания необходимо прежде всего структурирование предприятий в крупные комплексы и корпорации. Структурирование считается признаком жизни и развития, а в производственно-хозяйственных объектах это может происходить двумя способами. Прежде всего путем поглощения сильной структурой более слабых через покупку контрольного пакета акций или при финансовых затруднениях у поглощаемых структур. Возможно также создание крупной структурой дочерних фирм, филиалов и т.п. Во-вторых, путем договорных процессов добровольного объединения структур в более крупную в самых разнообразных формах. Не вдаваясь в причину недостаточного развития мезоэкономических структур в СССР, отметим, что российское государство взяло курс на прямое финансирование науки из бюджета. И это показало, что самым слабым местом хозяйственного механизма всего советского периода явилось замедленное, окруженное всевозможными запретами внедрение в производство передовых достижений науки и техники, за исключением форсированного создания производства вооружений в условиях враждебного окружения ведущих капиталистических государств. Кроме того, широкое развитие получили машинно-тракторные станции (МТС), которые обслуживали ряд колхозов и другие кооперативы. Эта форма организации выступала разновидностью мезоструктуры в сельском хозяйстве. По всей стране сформировали систему потребительской кооперации, количество пайщиков в 80-х годах XX века достигло 55 млн человек. Это была крупнейшая потребительская кооперация в Европе и мире. Она представляла собой комплекс отраслей от закупки сельхозпродукции, ее переработки до оптовой и розничной торговли. В своем составе она имела мощный кооперативный транспорт и кооперативную промышленность, экспортно-импортную деятельность, а также разветвленную сеть подготовки кадров для потребительской кооперации, включая выпуск кадров высшей квалификации. Новые хозяева России вместе с водой выплеснули все, что не нужно и что нужно. К сожалению, таковы были нравы «вождей» реформы на рубеже XX — XXI веков.

П.А. Столыпин стремился разрушить сельскую общину, но не смог это сделать, А.Н. Яковлев мечтал разрушить колхозы и осуществил это. Н.С. Хрущев ликвидировал личные подсобные хозяйства колхозников, но не до конца. М.С. Горбачев предпринял все меры по выкорчевыванию вековых виноградников.

Однако в стране (СССР) до распада сохранялись личные подсобные хозяйства граждан, проживающих в сельской местности, и предприятия промысловой кооперации. Они в основном и обеспечивали в период реформ население России продуктами питания.

По поводу российской реформы Дж. Стиглиц писал: «Россия представляет собой интереснейший объект для изучения опустошительного ущерба, нанесенного стране путем «проведения приватизации любой ценой…» Приватизация, сопровождающаяся открытием рынка капитала, вела не к созданию богатства, а к образованию активов. И это было вполне логичным. Далее лауреат Нобелевской премии дает следующую убийственную оценку: «Россия обрела самое худшее из всех возможных состояний общества — колоссальный упадок, сопровождаемый столь же огромным ростом неравенства. И прогноз на будущее мрачен: крайнее неравенство препятствует росту». Если вдуматься в результаты реформ, Россия получила самое худшее из всех возможных состояний общества. Значит, речь идет не о частных ошибках, вызванных новизной задачи и неопределенностью условий, а о системе ошибок, которые тянули к катастрофе.

Россия пережила явление крупного масштаба: на огромном пространстве при участии влиятельной интеллектуальной группировки искусственно создавались хозяйственная и социальная катастрофа. Ее интенсивность не имеет прецедента в индустриальном обществе Нового времени. Так, например, на Украине, в большой европейской стране с высоким

уровнем научного и промышленного развития, в 2000 году средняя реальная заработная плата составила 27% от уровня 1990 года, в России — 42%, Таджикистане — 7%. Перед общественностью давно возник очень важный в теоретическом и практическом плане объект исследований, анализа, размышлений, но за прошедшие 20 лет никакого стремления к рефлексии по отношению к методологическим основаниям реформы в широкой среде общества не наблюдается.

Вместе с тем, как известно, одна из главных целей российской реформы сводилась к внедрению в России англосаксонской модели экономики. Работавшие в этот период в Москве американские эксперты отмечали, что анализ экономической ситуации и разработка экономической стратегии для России на переходный период происходит под влиянием англо-американского представления о развитии. Вера в самоорганизующуюся способность рынка отчасти наивна, но она несет определенную идеологическую нагрузку — это политическая тактика, которая игнорирует и обходит стороной экономическую логику и экономическую историю России [3, с. 87].

Ю. Афанасьев, один из активных участников российской реформы, во время телепередачи на упрек в несостоятельности российских демократов ответил: «Вы правы, результат реформы катастрофичен, и, наверное, не могло быть по-другому. Мы на самом деле были слепые поводыри слепых».

Наши исследования, начиная с первобытно-общинного строя, стран античного периода и со времен капиталистического и социалистического хозяйствования начали называть национальными. Отсюда появились названия многих показателей, охватывающих экономику страны. Так, с развитием капитализма за последние свыше двух столетий национальное хозяйство промышленно развитых стран состояло из нескольких секторов экономики. Из эволюции национальной экономики видно, что исходной являлась односекторная модель, которая соответствовала эпохе первоначального классического капитализма. Отличительными чертами односекторной модели национальной экономики являлись, во-первых, хозяйства этого периода, состоящие из небольших предприятий, которые принадлежали частным собственникам. Во-вторых, между ними складывались партнерские свободные рыночные связи. Однако с возникновением и развитием государственного сектора и особенно с началом государственного регулирования экономики в середине XX столетия совершился переход к двухсекторной национальной экономике.

Однако против такой структуры национальной экономики выступила школа институционализма (проф. Джон Гэлбрейт), которая исследовала тенденции укрупнения промышленного производства, что привело в конечном итоге к образованию гигантских корпораций. Д. Гэлбрейт показал в своих исследованиях, что корпорации достигают наивысших производственных успехов, используя новейшую технику и технологию во главе с техническими специалистами. На смену рыночным отношениям пришел метод планирования. В результате сложились две системы — «рыночная», охватывающая преимущественно мелкие хозяйства, и «планирующая», сюда вошли корпорации, взаимодействующие с государством. Таким образом, между секторами микроэкономики и макроэкономики в национальном хозяйстве сформировался самостоятельный сектор — мезоэкономика (средний), представляющий по отношению к собственности общую долевую вместо индивидуальной частной; по кооперации труда — объединение капиталов вместо мелких предприятий; по форме организации хозяйства — долгосрочный контракт вместо краткосрочного рыночного договора; по форме управления хозяйством — плановое управление мезообъединением вместо стихийного приспособления к рыночным ценам. Более того, мезоэкономика подвергается правовому регулированию. Так, в России в 1995 году приняты ФЗ «Об акционерных обществах» и «О естественных монополиях». И это в значительной мере ускоряет процесс формирования хозяйства мезоэкономики в большинстве регионов России.

Мезоэкономика проявляется в конкретных формах сектора национального хозяйства, таких как открытое акционерное общество, которое имеет двойственную природу, где, с одной стороны, действует реальный капитал, то есть предприятие, которое создает новую стоимость, в том числе прибыль, а с другой стороны, акционерные общества привлекают чужие денежные средства и занимаются также эмиссией ценных бумаг, образуя при этом фиктивный (выдуманный) капитал. Ценные бумаги, как известно, представляют собой правовую основу собственности на денежный капитал, то есть акция дает право на получение дохода. Разница между реальным и фиктивным капиталом проявляется при создании корпораций. Так, крупные инвесторы при учреждении акционерного общества получают деньги, значительно превышающие величину реального капитала, и образуют так называемую учредительную прибыль, которая представляет собой разницу между суммой цен акций, продаваемых основателями корпорации по рыночному курсу, и действительным капиталом, вложенным в производство.

Кроме того, перечислим: мезоэкономика проявляется в форме системы учета, когда крупный собственник капитала приобретает контрольный пакет акций основной корпорации; или мезосистемы принимают форму холдингового контроля, то есть «держательской компании»; коммерческие банки создают также особую мезосистему — траст-компанию (по доверенности); на практике более высокий уровень централизации капитала и реального обобществления экономики достигается путем образования финансовой олигархии и финансово-промышленных групп (ФПГ).

Как видим, мезоэкономика проявляется в форме от низшего к более высокому уровню обобщения экономической деятельности. В современном капиталистическом мире проблемы оплаты труда и социальные вопросы значительно изменились в пользу тружеников. Это результат прогрессивных сил в странах, где сильны экономическая и политическая силы профессиональных союзов и прогрессивных левых партий в борьбе за улучшение социальных и материальных условий трудящихся. Борьба за улучшение условий труда, справедливость, демократизацию в обществе и в парламентах в капиталистическом мире не закончена. Это свидетельствует о том, что в капиталистическом обществе эксплуатация рабочих, неполная оплата их труда продолжается. Единственная возможность справедливого распределения результатов труда — это форма организации производства. И такая форма организации хозяйства в современных условиях вырисовывается в нашем понимании. Свидетельство тому — формирование самим трудовым народом «народных предприятий» или «народных корпораций». Суть формирования таких предприятий в следующем. «Народные предприятия» — понятие, которое входит в экономическую теорию в качестве отражения хозяйственной политики. «Народное предприятие» — это коллективное предприятие. Как стало известно из опыта США, функционирует более 10 тысяч народных предприятий, которые более эффективны, чем частные и государственные, но не всегда. Оказывается, в отдельных случаях более эффективно работают частные и государственные. «Народные пред-

приятия» формируются чаще всего тогда, когда они оказались недостаточно рентабельными для своих владельцев и были приобретены их трудовыми коллективами. Следует отметить, что в России, где значительна (из истории России) традиция коллективизма, форма хозяйства «народных предприятий» не получила распространения — не в пример США, стране с явным преобладанием в хозяйствовании частно-предпринимательских традиций.

В настоящее время такие формы хозяйствования, как «народное предприятие» или «народная корпорация», в России отсутствуют. Однако это не означает, что они не будут созданы, такие хозяйства могут возникнуть в любое время. В современных быстротечных условиях для того, чтобы ускорить этот процесс, тем более если налицо условия формирования, необходимо сначала разработать проект организационно-экономических и управленческих структур, рассмотреть его на научном и правительственном уровне в органах власти субъектов (регионов). При удовлетворительном решении можно попытаться осуществить такой проект. Само название «народные предприятия» («корпорации») применительно к современной российской экономике основано на объединении нескольких экономических идей. В.В. Путин в своем выступлении перед Федеральным Собранием после избрания главой государства отмечает: «Мы должны быть устремлены только в будущее, чтобы Россия была суверенной и сильной, нас должно быть больше, и мы должны быть лучше». Можно разместить, например, сельскохозяйственное производство на юго-востоке европейской части Российской Федерации — на территории таких субъектов, как Республика Калмыкия, Ставропольский край, Ростовская, Волгоградская, Самарская, Саратовская, Оренбургская области. Это первая очередь производства и переработки зерновых, кормовых, технических культур и животноводческой продукции с глубокой промышленной переработкой. Это будет «народное предприятие» особого типа в виде сети предприятий, связанных взаимными поставками и направленных на производство конечной продукции, которая пользуется высоким спросом в стране: мясные, зерновые, молочные, растительные и животные масла на внутреннее потребление и на внешние поставки. Хозяйства нового типа можно создавать на бескрайних просторах степей, в полупустынях и пустынях юга России, начиная с Северного Кавказа — Нижнего Поволжья, юга Урала, от Барабинской и Кулундинской и Забайкальских степей на площади около 600—700 млн га.

При изучении истории развития форм организации производства, особенно в сфере агропромышленного комплекса, часто возникают вопросы: почему в нашем отечестве так тяжело, с большим отставанием внедряются в производство передовые методы хозяйствования, почему нам приходится плестись в хвосте научного, технического прогресса? В СССР и РФ научные и практические достижения не хуже, чем в других странах, однако нам всегда приходится догонять. Например, история ведения хозяйства в XVI веке, изложенная в работе «Домострой», или «Деревенское зеркало», как продолжение домостроя ведения сельского хозяйства в России, или замечательные записки из деревни помещика, ученого-химика Энгельгардта [5], превратившего свое запущенное помещичье хозяйство в «счастливый уголок» и его обращение к молодежи своей эпохи о том, как необходимо вести хозяйство. А мы все ждем указания сверху, а сверху никаких указаний не поступает, начиная с апреля 1985 года. Скоро уже 30 лет, как сняли все указания сверху, а воз, как говорится, и ныне там. Сможет ли Россия достичь вершины в сельском хозяйстве с таким формами хозяйствования, как СПК, ЛПХ и К(Ф)Х? А что дальше? Об этом написано в наших предложениях. Заодно хотелось бы привести как пример творческого подхода к делу мысли ученого-агрария А.Н. Энгельгардта и его выводы, сделанные в XIX столетии, а также их актуальность для современной России.

А.Н. Энгельгардт, глубоко проанализировав состояние дел в своем хозяйстве, предложил людям — специалистам, которые, «научившись сами работать, сядут на землю, образуют деревни из интеллигентных людей и будут сообща вести хозяйство, сообща обрабатывать землю, своим примером могут иметь большое значение для крестьянских деревень, ибо крестьяне понимают, что работать сообща выгоднее». Но как это сделать, спрашивает А.Н. Энгельгардт. Ответ на этот вопрос был дан в октябре 1917 года. По всей стране создавались крупнейшие государственные хозяйства и сельскохозяйственные артели, впоследствии объединившиеся в крупные кооперативно-колхозные хозяйства.

Однако новые хозяева решили ликвидировать их и вместо них создали карликовые К(Ф)Х на небольших участках земли. К чему это привело, известно всему российскому и мировому сообществу.

Для России и ее субъектов в деятельности «народных предприятий» важнейшим является массовое жилищное и культурно-бытовое строительство, производство продовольствия в соответствии с нормой потребления на каждого гражданина, а также усилия на возрождение генофонда, воспитание и образование молодежи, организация центров воспитания, выплата неработающим матерям заработной платы за воспроизводство и воспитание детей.

Однако главной движущей силой «народного предприятия» станет трудовой коллектив, в котором должна быть высокая степень материальной и духовной заинтересованности всех без исключения работников «народного предприятия» в результатах своего труда. Главная цель функционирования «народного предприятия» не получение прибыли (хотя не возбраняется), а удовлетворение жизненных потребностей членов коллектива в жилье, продовольствии, культурно-воспитательных и образовательных услугах.

Государство и его органы на местах также могут участвовать, а еще лучше — возглавлять процесс формирования «народного предприятия». Такое правительство станет поистине народным. Государство может эмитировать значительное количество финансовых ресурсов на решение социальных проблем: строительство жилья, создание культурно-бытовой инфраструктуры, производство продовольствия и других продуктов потребления, создание образовательных, оздоровительных, лечебных, спортивных и т.д. учреждений. Это позволит «народному предприятию» получить стимулы для развития, в регионе и стране возродится трудовой энтузиазм. Тогда уже не придется выкорчевывать виноградники и создавать на бумаге фиктивные регионы непьющих, безалкогольных сел, поселков и городов.

Изложенный порядок организации «народных предприятий» позволит воспроизводить важнейшие материальные условия существования коллектива, а именно: производство материальных благ, улучшение жилищных условий, создание культурно-бытовой, образовательной и транспортной инфраструктуры.

В XXI веке невозможно обойтись без интенсивного социально-экономического конструирования, примером чего может служить создание «народных предприятий» как высшей формы организации хозяйствования в аграрной сфере.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мезоэкономика: учеб. пособие / под ред. И. К. Ларионова, 2-е изд. М.: Дашков и К, 2005. 444 с.
2. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Д. С. Львова и др. М.: Наука, 2001. 516 с.
3. Иншаков О. В., Лебедева Н. Н. Знакомая и незнакомая мезоэкономика // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник. Вып. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. 288 с.
4. Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных мезоэкономических систем / Л. С. Марков, М. А. Ягольницер, В. М. Маркова, И. Г. Теплова // Регион: экономика и социология. 2009. № 3. С. 3—18.
5. Энгельгардт А. Н. Из деревни: 12 писем, 1872—1887. М.: Мысль, 1987. 638 с.

REFERENCES

1. Mesoeconomics: Proc. Benefit / ed. by I. K. Larionov, 2nd ed. M.: Dashkov & K, 2005. 444 p.
2. Mesoeconomics transition: markets, industries and enterprises / ed. by D. S. Lvov et al. M.: Nauka, 2001. 516 p.
3. Inshakov O. V., Lebedeva N. N. Familiar and unfamiliar Mesoeconomics // Economy of the region: problems, searches, perspectives: Yearbook. Vol. 2. Volgograd: VolSU Publishing House, 2002. 288 p.
4. Institutional features, clustering model and the development of innovative systems mesoeconomic / L. S. Markov, M. A. Yagolnitser, V. M. Markov, I. G. Teplova // Region: Economics and Sociology. 2009. № 3. P. 3—18.
5. Engelhardt A. N. From the village: 12 letters, 1872—1887. M.: Thought, 1987. 638 p.

УДК 339.138
ББК 65.291.34

Bikmetov Evgeniy Yurevich,
doctor of sociological sciences, professor, professor of the department of management and marketing of Ufa State Aviation Technical University,
Ufa,
e-mail: bicprof@mail.ru

Бикметов Евгений Юрьевич,
д-р социол. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета,
г. Уфа,
e-mail: bicprof@mail.ru

Kasimova Elina Radikovna,
candidate of sociological sciences, associate professor of the department of management and marketing of Ufa State Aviation Technical University,
Ufa,
e-mail: elinus@mail.ru

Касимова Элина Радиковна,
канд. социол. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета,
г. Уфа,
e-mail: elinus@mail.ru

Kuznetsova Elena Vladimirovna,
candidate of sociological sciences, docent, associate professor of the department of management and marketing of Ufa State Aviation Technical University,
Ufa,
e-mail: 5kuznetsova@mail.ru

Кузнецова Елена Владимировна,
канд. социол. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета,
г. Уфа,
e-mail: 5kuznetsova@mail.ru

Ruvenny Igor Yaroslavovich,
candidate of economic sciences, docent, associate professor of the department of management and marketing of Ufa State Aviation Technical University,
Ufa,
e-mail: ruvenny@mail.ru

Рувенный Игорь Ярославович,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета,
г. Уфа,
e-mail: ruvenny@mail.ru

РЕФЕРЕНТНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННАЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

REFERENT MARKETING AS AN INNOVATIVE COMMUNICATION TECHNOLOGY OF INTERACTION WITH THE CONSUMERS

В статье рассматриваются сущность и содержание референции как одного из способов влияния на потребительское поведение. Современное потребление понимается как социокультурный процесс производства знаков-символов и обмена ими. Показана роль информационно-коммуникационных маркетинговых технологий в социально-психологическом механизме идентификации современной личности. Исследуются возможности и границы применения референции в маркетинговом управлении. Обосновывается понятие «референтный маркетинг», которое конкретизируется в рамках предлагаемой модели. Выделяются основные формы проявления и реализации референтного маркетинга: WOM-технологии, имидж и репутация организации, положительные отзывы со стороны независимых

организаций, формы продвижения, обучающие средства.

The article examines the essence and content of the reference as one of the ways of influencing the consumer's behavior. Modern consumption is understood as a socio-cultural process of production and exchanging of signs and symbols. The role of information-communication marketing technologies in the socio-psychological mechanism of identification of a modern person is shown. The possibilities and application limits of the reference in marketing management are explored. The notion of «referent marketing» is substantiated and specified within the proposed model. The main forms of appearance and implementation of the referent marketing are emphasized: WOM-technology, image and reputation of a company, positive feedbacks from independent organizations, forms of promotion and training tools.

Ключевые слова: потребление, коммуникационные технологии, социальная идентификация, референция, маркетинговое управление, поведенческий маркетинг, реферальный маркетинг, референтный маркетинг, модель референтного маркетинга, WOM-технологии.

Keywords: consumption, communication technologies, social identification, reference, marketing management, behavioral marketing, referral marketing, referent marketing, referent marketing model, WOM-technology.

Изменения, произошедшие в социальной и экономической структуре общества, новая социокультурная и информационная реальность оказывают влияние на массовое сознание, образ и стиль жизни, следовательно, на характер потребительского поведения. В современном обществе потребление рассматривается не только как утилитарный процесс, связанный с удовлетворением витальных потребностей, но и как социокультурный процесс, способ производства знаков-символов, имиджей как средств символического обмена, с помощью которых мыслит и оперирует человек. Ж. Бодрийяр отмечает, что вещи благодаря рекламному воздействию превращаются в универсальную систему социальной маркировки, принимающей во внимание не утилитарные свойства вещей, а их внешние признаки. Потребление выступает систематическим актом манипуляции знаками, а чтобы превратиться в предмет потребления, сам предмет изначально должен стать знаком. Постепенно из потребляемых знаков складывается язык, который позволяет значимо общаться с окружающими. Потребление, по определению Бодрийяра, есть активный модус отношения не только к вещам, но и к коллективу и ко всему миру, в нем осуществляется систематическая деятельность и универсальный отклик на внешние воздействия, на нем зиждется вся система нашей культуры [1, с. 213]. Знаки не указывают на скрытую за ними реальность, а только симулируют ее. Наблюдается процесс символического обмена. В процессе маркетинговых коммуникаций формируются мифологизированные конструкции, предназначенные для социального употребления, в которые верит современный человек. В итоге потребляемые знаки («симулякры») превращают человеческую жизнь в симуляцию, манипуляцию знаками. Теоретические выводы Ж. Бодрийяра имеют для исследования управления потребительским поведением с применением коммуникационных технологий особое методологическое и этическое значение. В связи с этим отметим, что индивид часто не замечает своей тождественности с социальной средой, в которой протекает его жизнедеятельность.

В теории и практике маркетинговой деятельности, ориентированной на потребителя благ, необходимо исходить из признания его ведущей позиции не только как получателя благ, но и как партнера в создании, воспроизводстве ценностей, исполняющего и другие социальные, экономические роли, влияющие на развитие бизнеса. Новейшие информационно-коммуникационные технологии позволяют личности, освоившей их, выстраивать общение с производителями и продавцами, обогащая опыт, необходимый компаниям для определения своих конкурентных стратегий. Изменение темпов жизни и постоянное увеличение количества информации, в которой необходимо ориентироваться потребителю, усложняет процесс выбора и принятия решения, поэтому он вынужден искать одобрение у компетентных и значимых для него людей. Отсюда актуализируется применение в поведенческом маркетинге социолого-психологических знаний в области референции. В основе референтных отношений лежит социально-психологический механизм идентификации. Социальная идентификация связана с обретением идентичности, актом ее распознания. Человеку присуща потребность интегрироваться в общность, социальную группу, соотнести себя с ценностями, символами, стандартами, нормами поведения (в том числе потребительского) их представителей. Идентификация имеет коммуникативный характер. В данном процессе индивид занимает определенную социальную позицию, то есть позицию, уже занятую «значимыми другими». Общество, социальная группа представляют сложное социальное окружение индивида, в создании которого последний соучаствует благодаря повседневной коммуникации с другими индивидами. В то же время окружение постоянно формирует необходимые для этой коммуникации качества индивида.

Т. Вебленом было выявлено такое социально-экономическое явление, как престижное или демонстративное потребление [2]. Г. Салливан рассматривает существование и влияние «значимого другого», в соответствии с которым человек всегда ориентируется на свое окружение, признавая его в качестве объекта для подражания, то есть референта [3]. «Диффузная модель» Э. Роджерса [4] предполагает распространение новой идеи, ценности, нормы, начиная с охвата небольшой группы и доходя до «критической массы». Интенсивность диффузного распространения информации связана с доверием или недоверием к источникам диффузии, то есть субъектам и средствам референции. Так товары, рекомендованные референтами, распространяются гораздо быстрее (это объясняется «эффектом гало»), так как они воспринимаются потенциальными потребителями как уже одобренные, проверенные и безопасные [5]. Сам термин «референтная группа» был введен в научный оборот Г. Хайменом для обозначения социальных общностей, реальных или воображаемых, под воздействием которых индивиды постоянно оценивают ситуацию и свое поведение [6].

Стереотип является субъективным фактором референции, определяющим особенности восприятия референта и информации, исходящей от него. Под влиянием информации о событиях, фактах, а не непосредственного наблюдения за ними, в сознании человека складываются упрощенные образы, стандартизированные представления об окружающем мире, «картинки в наших головах», или стереотипы [7, с. 50]. Стереотип задает вектор типичного восприятия, оценки, отношения личности к вещам и другим людям и социальным группам, следовательно, формирует определенные (контролируемые и неконтролируемые) стандарты потребительского поведения.

Мы придерживаемся взгляда на референцию как процесс, осуществляемый на основе сложившихся общественных отношений с помощью средств коммуникации в целях стимуляции социальных функций и трансформации ценностных устано-

вок потребителей референции. Референтная коммуникация осуществляется в виде советов, консультаций, подсказок, назиданий, порицаний и т.п., в непосредственной или опосредованной форме, имеет неформальный или формальный характер [8, с. 34]. Диалектический характер данного процесса состоит в том, что в информационном пространстве субъекты становятся более уязвимыми и открытыми для референтного воздействия различного уровня и с разных сторон. Одновременно субъекты сами выступают в роли референтов, оказывая влияние на сознание и поведение других участников референтных отношений, являющихся частью информационного поля. Референтные отношения чаще всего имеют прямую направленность влияния референта на потребителя референции, но в некоторых случаях потребитель, имеющий активные жизненные позиции и прогрессивные взгляды, может оказывать обратное влияние на референта. Возможны ситуации, когда референт занимает пассивную позицию и может вообще не знать о том, что оказывает референтное влияние.

Теоретический и прикладной потенциал исследования отношений референции дает основание применения накопленных знаний в области поведенческого маркетинга, связанного в первую очередь с управлением отношениями потребителей. По нашему мнению, референтный маркетинг предоставляет возможность обобщить знания о референции и адаптировать их к задачам маркетингового управления, особенно его коммуникационной составляющей. Маркетинг, как известно, означает деятельность, направленную на удовлетворение потребностей людей, независимо от факторов, вызывающих возникновение этих потребностей. А референтный маркетинг призван способствовать осознанию и удовлетворению этих потребностей. Людям свойственно активно обсуждать товары и услуги, которыми они пользуются. Существует достаточно большое число подражающих клиентов, то есть людей, для которых важную роль в потреблении играет мнение других, в частности знакомых и значимых для них личностей. Подражающие клиенты затрудняются сделать выбор полностью самостоятельно и могут сомневаться в необходимости приобретения даже понравившегося товара, но если ознакомятся и одобрительно воспримут отзывы, то с высокой вероятностью совершат покупку.

В течение последних лет активно используется понятие «реферальный маркетинг», которое созвучно предлагаемому нами понятию «референтный маркетинг». Реферальный маркетинг представляет собой процесс распространения информации о товаре или услуге в интернет-среде в отношениях с уже существующими клиентами без прямой рекламы, но с использованием эффекта «сарафанного радио». Реферальный маркетинг основан на использовании активности рефералов, которые получают вознаграждение за привлеченных клиентов. Рефералом может быть любое физическое лицо, поэтому фактически на привлечение клиентов может работать большое число торговых агентов без дополнительных расходов со стороны заказчика. Реферал — это участник партнерской программы, зарегистрировавшийся по рекомендации другого участника. Такой подход широко распространен в Интернете и предполагает регистрацию на сайтах, предоставляющих различные услуги [9]. Реферальный маркетинг ориентирован прежде всего на референтное влияние в интернет-продажах. Поэтому для более широкого обозначения маркетингового управления референтными отношениями необходимо ввести понятие, не связывающее референцию исключительно с заработком в Интернете. Таким понятием может стать «референтный маркетинг», призванный обозначить комплексный подход к управлению всеми референтными отношениями в рамках поведенческого маркетинга, который, как известно, представляет собой деятельность по управлению поведением индивидов, групп и организаций при их взаимодействии с субъектами рынка на основе принципов маркетинга. Родственным, но не тождественным, на наш взгляд, понятию референтного маркетинга можно считать понятие контент-маркетинга, под которым понимается «совокупность маркетинговых приемов, основанных на создании и/или распространении полезной для потребителя информации с целью завоевания доверия и привлечения потенциальных клиентов» [10, с. 58].

Референтный маркетинг нами определяется как маркетинговый подход к формированию и развитию массового сознания, основанный на механизме социальной идентификации и изменяющий посредством обмена мнениями поведение потребителей с целью более полного удовлетворения их потребностей. В качестве объекта референтного маркетинга следует рассматривать практическое неспециализированное знание различных социальных групп, необходимое им в повседневной жизни для оптимизации своего потребительского поведения, а предметом — коммуникативные отношения в виде обмена информацией о потребительском опыте.

Целью референтного маркетинга является усиление влияния на сознание потенциальных и реальных потребителей целенаправленно регулируемых условий и факторов и уменьшение влияния стихийных, случайных факторов. Поставленная цель может быть достигнута путем реализации основных функций референтного маркетинга:

— функция продвижения образа жизни и формирования модных тенденций состоит в формировании так называемого мейнстрима в потреблении, то есть преобладающего направления в потреблении определенных благ в определенный период времени;

— символическая функция реализуется через систему вербальных и невербальных знаковых средств, формируя образ мышления потребителей;

— информационно-просветительская функция заключается в информировании из заслуживающих доверия источников о новых для потребителя продуктах, раскрывающем их ценность, имеет развивающий характер, помогая разобраться в разнообразии предложений на рынке;

— ценностно-нормативная функция выражается с помощью системы аксиологических характеристик, проявляется в разнообразных фактах, которые приобретают ценностное значение, отражаясь в сознании потребителей, выступает регулятором потребительского поведения, что в итоге приводит к более рациональному расходованию средств, заработанных в ходе трудовой деятельности, и преодолению соблазнов-ловушек, расставляемых обществом потребления;

— поведенческая функция проявляется в том, что референтность является источником спонтанной организованности, способом групповой самоорганизации, посредством которого осуществляется регулирование поведения человека в группе на основе как групповых норм поведения, так и выбора им для себя референтных групп в качестве эталона.

Модель референтного маркетинга базируется на следующих основных принципах: ответственности за социально-психологические последствия оказываемого влияния, системности и планирования. Данная модель основана на объективно существующей потребности людей в референтном влиянии для реализации их латентных неудовлетворенных потребностей. Референтный маркетинг способствует переходу этих потребностей в открытую удовлетворенную форму, формируя тем самым и новые референтные группы. Основными мотивами референтного поведения выступают:

— недостаточное знание о новых продуктах, процессах, тенденциях;

— отсутствие опыта, неуверенность в себе, незнакомая обстановка;

— стремление соответствовать образцу, быть не хуже остальных и соответствовать социальному эталону;

— желание снизить степень риска и ответственности за принятое решение;

— необходимость одобрения окружающих людей.

Роль референтов выполняют те субъекты, которым потребители референции доверяют, полагаются на их авторитет и опыт. Большее доверие вызывают референты, ведущие схожий образ жизни, имеющие близкие интересы и склонные к родственной внутренней мотивации.

В референтном маркетинге необходимо учитывать влияние как объективных, так и субъективных условий, формирующих референтное поведение. Объективными условиями является весь спектр общественных отношений, включающий социальные, экономические, духовно-культурные, политические и технологические компоненты. К субъективным условиям относятся потребности, мотивы, интересы, установки и стереотипы индивидуума или группы. Субъектами референтного маркетинга могут выступать представители как коммерческих, так и некоммерческих организаций, в том числе органов власти. Референтами могут являться авторитетные и значимые источники формального и неформального мнения, в частности индивидуальные источники (суперлидеры и простые лидеры общественного мнения, эксперты, консультанты, трендсеттеры) и групповые источники (родственники, друзья и коллеги по работе, поставщики, посредники, партнеры по бизнесу, общественные организации и органы власти).

В предлагаемой нами модели выделяются лидеры мнений (авторитетные и значимые личности в своих кругах общения), которые являются связующим звеном между референтом и потребителем референции. В модели рассматриваются две разновидности коммуникационных каналов референтного влияния: межличностные и опосредованные (средства массовой информации). Референты передают по коммуникационным каналам сообщения в одной из следующих форм: совет, рекомендация, консультация, отзыв, проповедь, претензия, экспертное заключение, обзор, репортаж, рецензия, лайк, репост, хэштег и т. п.

Объектом референтного влияния являются конечные потребители товаров и услуг, которые в процессе удовлетворения своей потребности становятся и потребителями референции. В модели референтного маркетинга именно от потребителя идет обратная связь к референту и субъекту маркетингового управления. На основе показателей результативности референтного влияния для потребителя референции он оценивает, насколько полезным было референтное влияние, с помощью которого была удовлетворена потребность, а также степень удовлетворенности и, как следствие, доверия к референту.

Субъект управления выстраивает обратную связь с потребителем и на основе индикаторов результативности референтного маркетинга определяет: уровень осведомленности потребителей, уровень узнаваемости, лояльность (приверженность).

Предлагаемая модель референтного маркетинга схематично представлена на рис.

Наиболее характерными и распространенными формами проявления и реализации референтного маркетинга следует считать: WOM-технологии, имидж и репутацию организации, положительные отзывы со стороны независимых организаций, формы продвижения, обучающие средства.

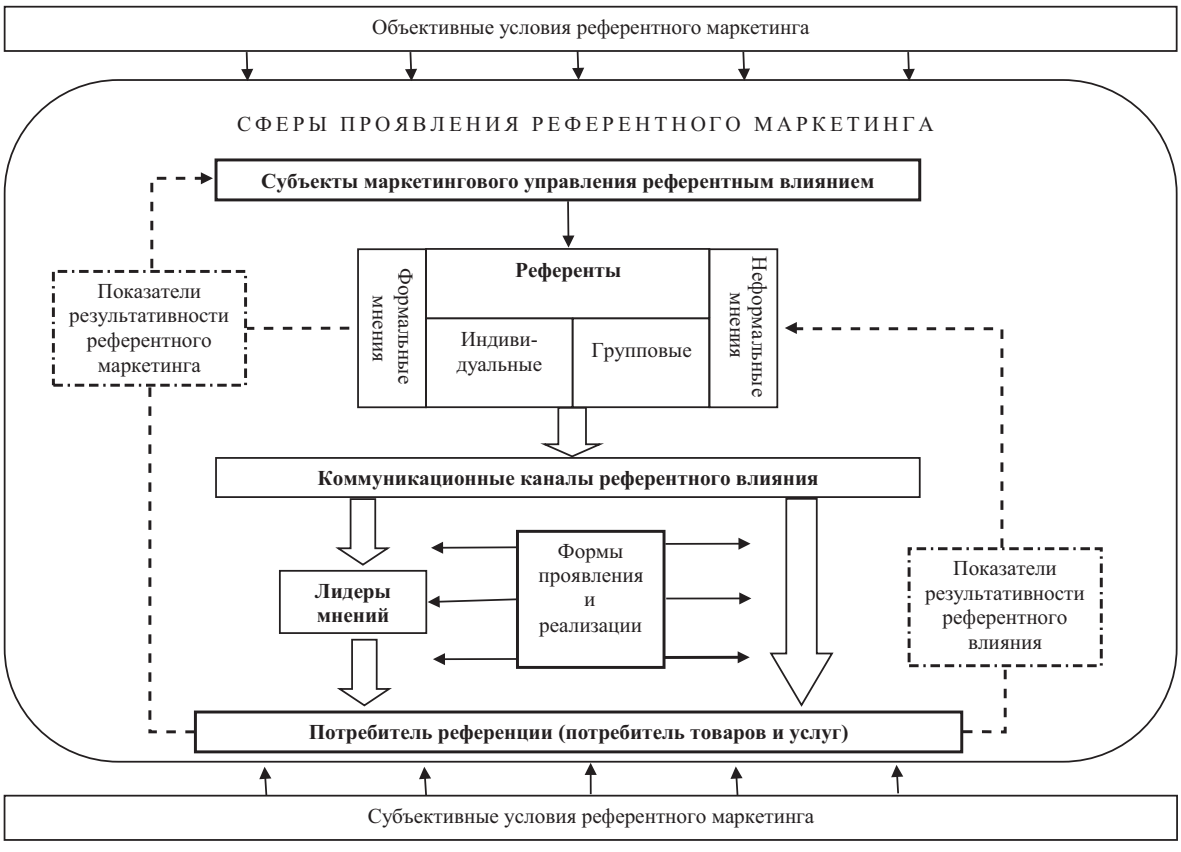


Рис. Модель референтного маркетинга

Обозначения: ⇨ — передача сообщения, - - -► — обратная связь.

1. В референтном маркетинге очень важны отзывы конкретных людей об организации. Люди доверяют своим близким, которые не заинтересованы в том, чтобы приукрашивать действительность. Если у кого-то был опыт общения с организацией, то они расскажут потенциальному клиенту о том, насколько качественное обслуживание было предоставлено. *WOM (Word of Mouth Advertising)* — это коммуникации «из уст в уста», «сарафанное радио», то есть продвижение в ходе повседневного общения. *WOM* преподносит сообщение так, что появляется желание поделиться новостью с другими людьми. Это стихийно возникающий и саморазвивающийся процесс передачи информации от человека к человеку. Он основан на сильных человеческих эмоциях. Люди делятся информацией, когда происходит то, чего они не ожидали. Другим участникам этого процесса не обязательно получать эмоции самостоятельно. Достаточно, чтобы они доверяли первоисточнику. *WOM*-технологии используют уже существующие социальные группы и объединения для распространения информации и повышения узнаваемости организации.

Таким образом, *WOM*-технология:

— формирует доверие;

— помогает лучше понять потребителя, идентифицировать целевую аудиторию и действовать целенаправленно;

— позволяет получить советы по улучшению непосредственно от потенциальных покупателей;

— информирует целевую аудиторию о новинках, изменениях, ассортименте товаров и услуг;

— инициирует активное обсуждение организации, делает ее более узнаваемой;

— осуществляет стимулирование клиентов.

Распространенные *WOM*-технологии представлены в табл.

2. Эффективность референтного маркетинга повышается в том случае, когда репутация организации положительная. Клиент среди других критериев сравнения всегда выделяет репутацию. Репутация складывается из того, каким образом организация выполняла свои обязанности по отношению к клиентам, как вела себя с конкурентами, как взаимодействовала с поставщиками. Корпоративная репутация — ценностные характеристики, вызываемые корпоративным имиджем, сложившимся у клиента. Процесс формирования репутации может происходить стихийно, а может быть продуманным управлением репутацией, когда организация понимает, какой тип коммуникации и с какой целевой аудиторией ей необходимо использовать.

Таблица

Классификация видов WOM-технологий

Наименование	*Механизм*
«Шумовой» маркетинг (*Buzz Marketing*)	Использование событий развлекательного характера и новостей, вызывающих резонанс и побуждающих людей говорить о том или ином продукте
«Вирусный» маркетинг (*Viral Marketing*)	Создание информационно-развлекательных сообщений, распространяемых с помощью электронных средств
Маркетинг сообществ (*Community Marketing*)	Информационная поддержка и активное участие в сообществах сфокусированной направленности, интересующихся конкретной группой продуктов
«Локальный» маркетинг (*Grassroots Marketing*)	Установление контактов, мотивация и стимулирование «типичных» покупателей на поддержку организации и рекламу бренда
«Проповеднический» маркетинг *(Evangelist Marketing)*	Выделение наиболее преданных и активных потребителей, которые способны занять ведущую роль в распространении информации об организации
«Сэмплирование продуктом» (*Product Seeding*)	Передача образцов продукта, информационных материалов потребителям во время личных встреч, вечеринок, флешмобов и т. д.
Событийный маркетинг *(Event Marketing)*	Продвижение продукции организации путем привлечения целевой аудитории к участию в реальном или виртуальном событии
Программа позитивных отзывов *(Referral Programs)*	Размещение положительных отзывов об организации и ее продукции в Интернете и в офисе
Создание интересных сообщений *(Conversation Creation)*	Забавная реклама, необычные сообщения, то есть информация, созданная для эффекта *WOM*
Маркетинг воздействия *(Influencer Marketing)*	Воздействие на лидеров мнений, которые с большой вероятностью влияют на выбор потребителями тех или иных продуктов

Окончание табл.

3. Для клиентов важно мнение авторитетных независимых организаций. Это могут быть отзывы в СМИ, которые являются результатом проводимых экспериментов, расследований. Например, в журналах публикуются рейтинги. Если журнал пользуется спросом, то статья или даже упоминание организации станут неплохой рекламой, будут способствовать как первичному, так и повторному обращению. Также в качестве независимых организаций могут выступать специальные рейтинговые агентства. Это самый серьезный уровень независимых исследований. Поэтому престижное место в рейтинге будет способствовать референтному влиянию. Широко публикуемые рейтинги являются не только инструментом маркетинга, но и инструментом формирования имиджа, так как содержат информацию о статусе организации относительно конкурентов, об имидже региона в целом [11]. Рейтинги содержат следующую информацию:

— для партнеров — о потенциальных возможностях организации (используются для принятия решений о сотрудничестве);

— для организации — о собственных сильных и слабых сторонах (используются для корректировки собственной стратегии);

— для общественности — о ситуации в сегменте рынка (используются для формирования общественного мнения).

4. Системно организованная политика продвижения в значительной степени способна стать референцией. Именно эмоциональный фактор часто является решающим при выборе. Потребитель редко проводит полноценный анализ всех предложений на рынке. В основном свой выбор он делает на основе рекомендаций или собственных представлений о степени комфорта сотрудничества с организацией. Основными коммуникационными технологиями в продвижении являются, как известно, *ATL* и *BTL*.

В *ATL* включаются следующие методы и приемы: традиционная реклама, спонсорство и участие в благотворительных мероприятиях, *celebrity* — привлечение в рекламу знаменитых людей, публикации в СМИ (новости, пресс-релизы, заказные статьи, интервью).

BTL-коммуникация становится все более эффективным инструментом, который вовлекает людей во взаимодействие,

пробуждает интерес к происходящему и очень полезен для программ лояльности. Цель *BTL* — максимальное приближение продукта к потребителю с минимизацией затрат. Смысл *BTL* в том, чтобы определить места, где собирается максимальное количество потенциальных покупателей. После определения таких мест разрабатываются мероприятия для воздействия на потенциальных потребителей. Основные особенности *BTL*-мероприятий: место воздействия должно быть приближено к месту продажи, индивидуальная, личностная направленность рекламного сообщения, предоставление возможности покупателю попробовать или проверить продукт в действии.

Виды *BTL*-мероприятий:

— промоакции (дегустации, сэмплинг, раздача образцов и рекламных материалов, проведение лотерей и конкурсов, обмен товаров конкурента на рекламируемый товар, презентации, флешмобы, консультации и т. д.);

— *POP (Point of Purchases)* — распространение рекламных материалов в местах продажи с целью увеличения продаж в конкретной торговой организации (дисплеи, воблеры, шелфтолкеры, лайтбоксы, мобильные стенды);

— *trade promotion* — мероприятия, нацеленные на стимулирование торговой сети (стимулирование торгового персонала, программы повышения лояльности партнеров);

— *product placement* — использование игровых кинофильмов, других произведений искусства для продвижения товаров.

5. Обучающие средства (обучающий маркетинг, интрамаркетинг, коучинг). Обучающий маркетинг — это форма маркетинга, которая предполагает, что организация обучает своих клиентов чему-то полезному. В процессе обучения с помощью курсов, видео- и аудиокниг, семинаров осуществляется референтное влияние и повышается лояльность к организации со стороны клиентов. Лояльным клиентам легче продавать товары и услуги, о которых в начале обучения они даже не знали. Обучающий маркетинг создает возможность готовить будущий рынок за счет «обучающей модели контактов послезавтрашнего дня». Он включает работу с подрастающим поколением, которое уже является аудиторией, но пока не располагает собственными средствами. Основная цель — подготовить для себя будущих клиентов. Интрамаркетинг (когнитивный маркетинг) выражается формулой: «Управлять сферой коллективного сознания не могут даже диктаторы, но с пользой сотрудничать с ней может и маленькая фирма» [12]. Интрамаркетинг позволяет выстроить вокруг организации позитивное коллективное восприятие и развивает его. Актуальным в последнее время становится и коучинг — интенсивные обучение и тренинги, позволяющие обучаемым самореализоваться в социальном, личностном, творческом и профессиональных планах. Коуч создает условия для развития личности, повышения ее мотивированности в процессе референтного влияния.

Таким образом, предлагаемое авторами моделирование маркетингового управления референтным влиянием в виде концепции референтного маркетинга позволяет систематизировать комплекс разнообразных форм и средств коммуникативных отношений, заключающихся в обмене информацией о потребительском опыте, используя синергетический эффект, интегрировать их в комплексной маркетинговой политике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 2001. 233 с.

2. Веблен Т. Теория «праздного класса» / пер. с англ., вступит. статья С. Г. Сорокиной; общ. ред. В. В. Мотылева. М.: Прогресс, 1984. 367 с.

3. Блюм Г. Психоаналитические теории личности. Салливан: эмпатия и значимый другой. М.: КСП, 1996. 243 с. [Электронный ресурс]. URL: http://psylib.org.ua/books/blumg01/txt03.htm (дата обращения: 14.03.2015).

4. Роджерс Э. Коммуникации в организациях: пер. с англ. / Э. Роджерс, Р. Агарвала-Роджерс. М.: Экономика, 1980. 176 с.

5. Линдстром М. «Вынос мозга!» / пер. Н. Макарова. М.: Эксмо, 2012. 440 с.

6. Hyman H. H. Reflections on reference group // Oxford Journals: The Public Opinion Quartery. 1960. Vol. 24. P. 385.

7. Липпман У. Общественное мнение / пер. с англ. Т. В. Барчуновой; ред. пер. К. А. Левинсон, К. В. Петренко. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2004. 384 с.

8. Голиков В. Д., Касимова Э. Р. Феномен референции: монография. М.: ИНФРА-М, 2013. 204 с.

9. Каптюхин Р. В., Мхитарян С. В., Тультаев Т. А. Трансформация классификационной модели маркетинговых коммуникаций в интернет-пространстве // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 120—124.

10. Невоструев П. Ю., Каптюхин Р. В. Влияние трансформации поведения потребителей на формирование контент-стратегии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 58—62.

11. Дроздова Ю. А. Имидж региона: коммуникативные аспекты определения, структурирования и продвижения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 165—171.

12. Уфимцев Р. Магия когнитивного маркетинга [Электронный ресурс]. URL: http://www.cognitivist.ru/docs/ercognitivemarketing.pdf (дата обращения: 25.03.2015).

REFERENCES

1. Baudrillard J. System of things. M.: Rudomino, 2001. 233 p.

2. Veblen T. Theory of the «leisure class» / translation from English, introduction by S. G. Sorokina; edited by V. V. Motyleva. M.: Progress, 1984. 367 p.

3. Blum G. Psychoanalytic theory of personality. Sullivan: empathy and significant other. M.: PCB, 1996. 243 c. [Electronic resource]. URL: http://psylib.org.ua/books/blumg01/txt03.htm (date of viewing: 14.03.2015).

4. Rogers E. Communications in organizations: translation from English / E. Rogers, R. Agarwal-Rogers. M .: Economics, 1980. 176 p.

5. Lindstrom M. “Removal of the brain!” / Translation by N. Makarov. M.: Eksmo, 2012. 440 p.

6. Hyman H.H. Reflections on reference group // Oxford Journals: The Public Opinion Quartery. 1960. Vol. 24. P. 385.

7. Lippmann W. Public opinion / Translation from English by T. Barchunova; editorial translation by K. A. Levinson, K. V. Petrenko. M.: Institute of the Foundation «Public Opinion», 2004. 384 p.

8. Golikov V. D., Kasimova E. R. Phenomenon of reference: monograph. M.: INFRA-M, 2013. 204 p.

9. Kaptyuhin R. V., Mkhitaryan S. V., Tultaev T. A. Transformation of classification model of marketing communications in the Internet environment // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 120—124.

10. Nevostruev P. Yu. Kaptyuhin R. V. Influence of consumers behavior transformation on the content-strategy creating // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 58—62.

11. Drozdova Yu. A. Image of the region: communicative aspects of the definition, structuring and promotion // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 165—171.

12. Ufimtsev R. Magic of cognitive marketing [electronic resource]. URL: http://www.cognitivist.ru/docs/ercognitivemarketing.pdf (date of viewing: 25.03.2015).

УДК 331.5:332.1:630
ББК 65.240.5:65.04:65.34

Bolshakov Sergey Nikolaevich,
doctor of economics, doctor of political sciences,
professor of the department of management of mass communications of St. Petersburg State University,
St. Petersburg,
e-mail: snbolshakov@mail.ru

Большаков Сергей Николаевич,
д-р экон. наук, д-р полит. наук, профессор
кафедры менеджмента массовых коммуникаций
Санкт-Петербургского государственного университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: snbolshakov@mail.ru

Oganezova Nina Alexandrovna,
expert of the Graduate School
of Business Innovation and Law,
Syktyvkar,
e-mail: ninok0112@rambler.ru

Оганезова Нина Александровна,
эксперт Высшей инновационной школы
бизнеса и права
г. Сыктывкар,
e-mail: ninok0112@rambler.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ГЛАВНОГО ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)[1]

FORMATION OF LABOR POTENTIAL AS THE MAIN TOOL FOR ENSURING FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE FORESTRY (ON THE EXAMPLE OF THE KOMI REPUBLIC)[2]

В настоящее время предприятия лесной отрасли региона, имеющие значительный потенциал для собственного развития, столкнулись с проблемой, связанной с нехваткой высококвалифицированных специалистов как массовых профессий, так и специалистов высшего звена. В связи с этим в статье освещаются вопросы управления развитием трудового потенциала промышленных предприятий лесной отрасли республики в целях определения конкурентных возможностей и стратегических преимуществ. В результате проведенного исследования выявлен уровень квалификации сотрудников промышленных предприятий отрасли, причины, препятствующие профессиональному развитию кадров. Предложены механизмы, влияющие на выполнение поставленных целей региона с учетом интересов и задач регионального развития.

Currently, the forest industry enterprises of the region having significant potential for their own development have faced with a problem related to the shortage of highly skilled professionals of mass occupations, as well as the high-class experts. In this regard, the article highlights the issues of management of the of labor potential development of the forestry industrial companies of the Republic in order to identify the competitive opportunities and strategic advantages. The study conducted resulted in identifying the skill level of employees of industrial enterprises of the industry, as well as the reasons constraining professional development of the staff. Mechanisms affecting fulfillment of the set goals of the region with regard to the interests and objectives of regional development are proposed.

Ключевые слова: трудовой потенциал, квалификация персонала, управление персоналом, уровень квалификации руководства, обучение персонала, инновационные системы, бизнес-инкубатор, инвестиционный климат, корпоративная социальная ответственность, процессно-ориентированный подход.

Keywords: labor potential, qualification of personnel, personnel management, skill level management, leadership skills training, innovation systems, business-incubator, investment climate, corporate social responsibility, process-oriented approach.

В современной рыночной среде промышленные предприятия могут добиться успеха только в случае создания новых систем отношений как с партнерами по бизнесу, так и со свои-

[1] Исследование проводилось в рамках выполнения гранта РГНФ № 14-12 11003 «Обеспечение благоприятного инвестиционного климата региона (на примере Республики Коми) путем разработки механизмов эффективного управления предпринимательскими рисками».

[2] Research has been conducted within the frame of grant RGNF № 14-12 11003 «Providing for favorable investment climate of the region (on the example of the Komi Republic) by means of development of the tools of the industrial risks effective management».

ми сотрудниками, разрабатывая стратегии развития трудового потенциала, пересматривая приоритеты в инновационном развитии предприятий, тем самым поднимая методы своей работы на новый уровень.

Социально-экономические преобразования привели к необходимости переосмысления вопросов формирования качественных характеристик трудового потенциала, поскольку в условиях современной экономики качественный трудовой потенциал — один из важных факторов успешности предприятий [1], в связи с чем актуальными являются вопросы формирования персонала, способного повысить эффективность работы промышленных предприятий.

На сегодняшний день, по словам В.В. Путина, «для устойчивого инновационного роста экономики нужно, чтобы в нее непрерывно поступали новые идеи, продукты фундаментальных разработок, просто креативные люди» [2], поэтому правильным решением с долгосрочной перспективой будет являться грамотная ориентация на рынок труда, учитывающая потребности промышленных предприятий лесной отрасли в квалифицированных специалистах конкретной профессии, соответственно ведущую роль в стратегическом направлении развития лесной отрасли играет совершенствование развития трудового потенциала предприятий.

Следует подчеркнуть, что для системы управления занятостью в регионе характерны проблемы, связанные с информационным обеспечением управления, наличием и качеством разработанной стратегии в области занятости, организацией управления и оптимизацией взаимодействия всех элементов и уровней [3].

Долгосрочное экономическое развитие как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровне характеризуется инновационной, социально ориентированной направленностью. Это предполагает «превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность» [4].

Особая роль в инновационном развитии региона отводится промышленным отраслям. Приоритетной задачей является обеспечение развития и модернизации производства, переход к новым технологиям, снижение энергоемкости производства, повышение его экологичности и др. Реализация данных задач осуществляется путем привлечения дополнительных ресурсов и капиталов. Однако если сейчас уже не существует серьезных ограничений в приобретении современной техники и технологии, то главным ограничителем развития является человеческий ресурс, на формирование и развитие которого требуется вложение времени, инвестиций и труда.

Сегодня лесной сектор экономики Республики Коми претерпевает значительные изменения: осуществляется реконструкция, модернизация существующих производственных фондов, намечено строительство новых предприятий. Соответственно требуются работники новых профессий, специальностей, увеличение или снижение объемов существующей профессиональной подготовки как работников массовых профессий, так и специалистов высшего звена по видам профессий и специальностей.

Мониторинг трудовой деятельности работников промышленных предприятий отрасли показал, что продуктивность в трудовом процессе имеет стохастический характер [5], то есть управление производительностью сотрудника предприятия непосредственно связано с анализом функции распределения как временных, так и качественных характеристик элементов трудового процесса, что имеет решающее значение в вопросе оптимального моделирования трудовых процессов.

Однако ключевую роль в повышении системы управления трудовым потенциалом и деятельности предприятий в целом играют руководство и менеджмент, поэтому уровень их квалификации является определяющим.

В результате анализа общего уровня квалификации сотрудников 70 промышленных предприятий лесной отрасли Республики Коми выявлено:

1) в 49% предприятий менеджмент не обладает достаточной квалификацией для обеспечения эффективной организации работы; менеджеры и руководители не справляются с решением стратегических задач, используя неэффективные организационные процедуры и методы;

2) у 34% имеются некоторые проблемы с уровнем квалификации менеджмента и руководства, однако эти предприятия путем внедрения или совершенствования программы повышения квалификации пытаются их предотвратить. Было отмечено, что в компаниях ощущается нехватка руководителей и менеджеров, которые выполняют задачи реализации стратегии;

3) только 17% из опрошенных предприятий в Республике Коми имеют достаточно квалифицированное руководство для выполнения стратегических задач и эффективной деятельности.

Основными причинами, препятствующими профессиональному развитию кадров, являются:

1. Отсутствие или неэффективное использование оценки и аттестации сотрудников.

2. Отсутствие на предприятии эффективной системы оценки и повышения квалификации сотрудников всех уровней[3].

Согласно вышесказанному, актуальным является высказывание: «руководители должны уметь формировать организационную культуру, которая будет интегрировать интеллект людей, пробуждать в них инициативу, творчество, новаторство, стремление к успеху, самостоятельным действиям и решениям, привлекать в организацию профессионалов и создавать такие условия, которые будут способствовать их желанию трудиться именно в данной компании, способствовать идентификации целей сотрудников с целями организации. Только в таких условиях можно максимально раскрыть потенциал каждого сотрудника, а это залог успешного функционирования компании в быстро меняющейся внешней среде» [6].

Как выяснилось в ходе проведенного ранее исследования, предприятиям эффективно развивать свою деятельность зачастую мешают отсутствие стратегии по управлению персоналом, а также низкая практика применения современных инструментов управления [7].

В связи с этим, по нашему мнению, руководителям промышленных предприятий следует придерживаться принципа двоецелия, суть которого состоит в том, что, решая проблему, руководитель должен преследовать две цели — оперативную и перспективную.

На сегодняшний день прогнозирование выступает не только как самостоятельное научное направление, но и как эффективный инструмент, с помощью которого можно разрешить такие проблемы рынка труда, как несоответствие предложения рабочей силы спросу по уровню образования, несоответствие работников компетенциям, которых требуют работодате-

[3] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, тема «Разработка эффективного механизма управления человеческим капиталом в целях обеспечения рационального использования ресурсов Севера».
Research has been fulfilled with financial support of RGNF, subject «Development of effective mechanism of human resources management in order to provide for rational use of the North resources».

ли; дать ответ на такие вопросы, как: какие профессии будут востребованными, какими профессиональными качествами должны обладать работники в будущем, сколько необходимо работников в профессионально-количественном соотношении и др. [8].

Не следует забывать о том, что функционирование предприятий относится к категории вероятностных систем, подверженных различным рискам, оказывающим влияние в процессе принятия управленческого решения. Еще у древнегреческого историка Геродота есть замечание о том, что «великие дела обычно обрамлены великим риском» [9], что подтверждает важность этого предположения, особенно в условиях рыночной экономики.

В лесном секторе экономики переплетаются общие для всех отраслей и специфические виды рисков для предприятий ЛПК. Их совокупное воздействие на деятельность предприятия может быть ощутимо при неблагоприятном стечении обстоятельств.

Политика руководства большинства предприятий отрасли Республики Коми в области внутреннего контроля и управления рисками не имеет системного характера. О чем свидетельствует отсутствие специализированных органов по внутреннему контролю и управлению рисками, отсутствие тактики по управлению рисками, что не позволяет предприятиям эффективно справляться с кризисными явлениями и предупреждать возможные негативные последствия рисковых ситуаций [10]. К сожалению, далеко не все менеджеры понимают, что грамотное управление корпоративными рисками способствует эффективному развитию.

В целом необходимо совершенствовать структуру корпоративного управления, управления рисками и внутреннего контроля за счет внедрения международных стандартов и практик, делая акцент на системный подход в управлении рисками.

В условиях развития конкуренции, перехода к инновационной экономике, обострения экологических и социальных проблем происходит переосмысление значения бизнеса в социальном окружении. На смену традиционному пониманию бизнеса как деятельности, направленной на получение прибыли, приходит представление бизнеса как источника роста общественного благосостояния. В связи с этим социально ответственный бизнес способствует налаживанию взаимодействия между деловыми кругами и сообществом, что является гарантом благополучия и стабильности как первого, так и второго, а также способствует гармонизации отношений в обществе в целом. Ответственность бизнеса перед обществом является сегодня необходимым фактором выживания бизнеса и залогом конкурентоспособности.

При этом КСО оценивается в косвенном качественном показателе в виде социального эффекта (повышение качества воспроизводства трудовых ресурсов) или выгоды для бизнеса (рост имиджа, повышение репутации). Важность функционирования объектов социальной сферы на промышленных предприятиях объясняется следующими причинами: персонал промышленного предприятия оказывает ключевое влияние на эффективность и результативность деятельности предприятий, следовательно, мера взаимного влияния является достаточно высокой. Поэтому наблюдается системность в повышении инвестиций на развитие персонала, повышение его квалификации, уровня жизни [11].

На сегодняшний день Республика Коми прочно удерживает статус региона, успешно реализующего Президентскую программу подготовки управленческих кадров. Всего с 1998 года прошли подготовку более 800 руководителей и специалистов, более трети из них побывали на зарубежных и российских стажировках. Слушателями программы реализовано более 500 проектов, что позволило развить действующие производства и открыть новые направления деятельности на предприятиях и в республике. Выпускниками создано более 200 новых предприятий, расширены деловые контакты между предприятиями республики и другими регионами, а также с зарубежными партнерами [12].

Результаты анкетного опроса 70 промышленных предприятий республики показали, что в 70% исследуемых предприятий региона созданы условия для проведения научных исследований, организуются мероприятия по генерированию новых идей и совместных разработок. Так, в частности, ведутся семинары по мировым достижениям, разработкам, технологиям, используемым в сфере деятельности организаций. Система внесения и рассмотрения рационализаторских предложений разработана в 80% предприятий, программы обучения, повышения квалификации работников, их поощрения и ротации имеют место и реализуются в 95%.

Политика в области обучения персонала, включающая наличие общих требований к уровню образования, квалификации, профессиональному уровню подготовки персонала, имеется у 90% опрошенных предприятий Республики Коми, но только в 75% из них действует система поощрения творческой деятельности работающих. Однако, несмотря на довольно высокий охват персонала предприятий, формы обучения и повышения квалификации проводятся в целях улучшения его профессионального мастерства [13].

В соответствии с прогнозом до 2018 года промышленным предприятиям республики дополнительно потребуется более 50 тысяч квалифицированных рабочих более чем по 500 профессиям. В связи с этим необходима дальнейшая оптимизация системы профессионального образования в целях максимального приведения ее в соответствие с реальными потребностями рынка труда не только по объемам и структуре подготовки кадров, но и по качеству подготовки специалистов [14].

Таким образом, модернизация лесного образования является необходимой составляющей проходящей реформы лесного сектора, стратегическими целями которой являются:

— анализ системы обучения персонала лесохозяйственных предприятий в пилотных регионах с учетом исследований этого вопроса;

— оценка текущей потребности в обучении персонала предприятий лесной отрасли;

— развитие системы дистанционного обучения, методических материалов и актуальных учебных курсов для персонала лесохозяйственных предприятий и профильных учебных заведений всех уровней;

— обучение специалистов по новым программам, объективно отражающим современное состояние отрасли и ее перспективы на достаточно длительный период.

Результат может быть получен, если предприятия пересмотрят требования к профессиональному развитию и будут принимать активное участие в процессе и подготовке кадров.

Данная работа должна осуществляться на основе государственного заказа на подготовку кадров. Система образования не может сама себе ставить задачи, необходим внешний заказ. И именно бизнес должен выступать заказчиком профессиональных кадров. Однако, поскольку сегодня это направление не имеет нормативного закрепления, большинство предприятий игнорируют запросы о потребности в персонале и не торопятся инвестировать средства в подготовку кадров.

К сожалению, вузы экономически не заинтересованы в качественном трудоустройстве своих выпускников. В этих усло-

виях в привилегированном положении оказывается лишь работодатель, интерес которого — взять лучших специалистов.

Создание современной системы непрерывной подготовки кадров для лесного сектора экономики потребует принятия системных решений как на федеральном, так и на региональном уровне, поэтому на смену традиционному подходу в образовании должен прийти более широкий стратегический подход. Выпускник должен не только иметь знания и уметь их применять в выбранной сфере будущей деятельности, но и быть личностью, способной решать поставленные жизнью задачи: исследовательские, проектные, организационные, предпринимательские и т.д. Должна быть сформирована и готовность студента к самообразованию, саморазвитию.

Положительным примером в рамках республики может служить деятельность компании «Монди» (крупнейшего производителя целлюлозно-бумажной продукции в России), обеспечивающей непрерывное обучение и развитие своих сотрудников, поскольку на предприятии утверждена и действует политика по обучению и развитию персонала. Ее цель — обеспечить компанию высококвалифицированными кадрами для достижения стратегических целей путем развития профессиональных, личностных и лидерских качеств сотрудников. Поэтому проводится широкий спектр разнообразных тренингов и семинаров для всех категорий сотрудников (повышение квалификации, получение смежной профессии и переподготовка производственных рабочих по всем специальностям; совершенствование профессиональных навыков специалистов и руководителей по направлению их деятельности; обучение персонала вопросам промышленной безопасности и охраны труда; развитие лидерских компетенций; планирование преемственности и управление талантами — подготовка преемников на руководящие должности, что обеспечивает устойчивую деятельность компании в будущем; обучение английскому языку с целью ускорения интеграции комбината в глобальную мультикультурную среду компании и др.) [15].

По вопросам, касающимся развития системы подготовки кадров в вузах, есть возможность создания бизнес-инкубирования, то есть создания на базе вузов модели компании инновационной системы образовательного процесса и условий, способствующих созданию и развитию малых инновационных предприятий, готовых к эффективному функционированию на рынке как в инкубаторе вуза, так и выйдя из него (рис.).

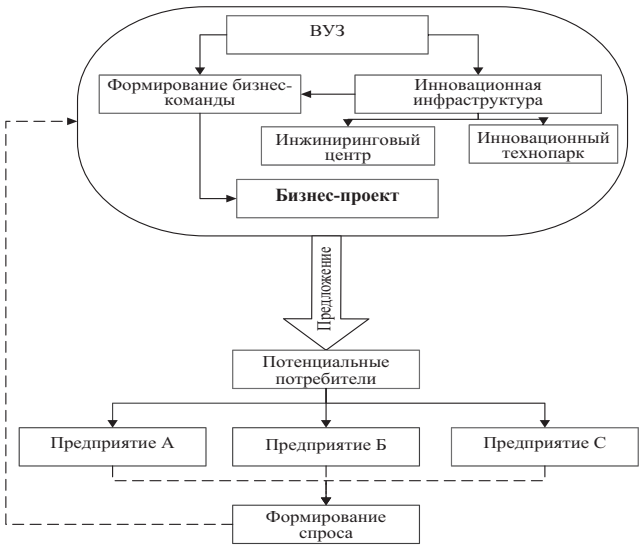


Рис. Модель компании инновационной системы образовательного процесса

Создание таких компаний послужит площадкой для разработки и запуска бизнес-идей студентов, партнеров, создания реальных фирм, что позволит соединить знания с реальной деятельностью.

В системе образования также для нужд лесного комплекса следует обратить внимание на формирование инструментов государственно-частного партнерства. Система подготовки кадров должна строиться на современных рыночных требованиях к количеству студентов и уровню их подготовки (ориентиром должны быть конкретные потребности предприятий; внедрение системы контрактов со студентами лесных вузов под гарантии последующего трудоустройства и обязательств по отработке на предприятии определенного количества времени).

Одна из наиболее острых проблем промышленных предприятий отрасли — их низкая управляемость и недостаточная (по мировым стандартам) эффективность, поэтому остро стоит задача повышения их управляемости и эффективности. В этом смысле процессно-ориентированный подход, предполагающий управление на основе ранее заданных принципов, соблюдение которых само по себе способно существенно повысить эффективность деятельности промышленного предприятия, является наиболее подходящим подходом управления промышленными предприятиями [16].

Также эффективными механизмами развития трудового потенциала как главного инструмента обеспечения благоприятного инвестиционного климата будут служить:

— создание в ключевых для развития лесного сектора экономики регионах интегрированных научно-образовательных центров, обеспечивающих научное сопровождение развития лесного сектора экономики России и подготовку кадров с высшим и средним профессиональным образованием [17];

— взаимодействие с лесопромышленным комплексом и лесохозяйственными структурами региона или России в целом;

— увеличение объема финансирования целевых НИОКР, определяющих развитие лесного сектора экономики, особенно в области исследований по рациональному использованию лесных ресурсов;

— создание системы переподготовки и повышения квалификации работников предприятий северных регионов с помощью развития сети ресурсных центров [18];

— переход деятельности промышленных предприятий отрасли к концепции Достойного труда, способствующей формированию работника «инновационного типа», нацеленного на создание и претворение в жизнь инновационных идей, что послужит основой экономики нашей страны в будущем [19].

Ядром новой отраслевой образовательной системы и науки должен стать регионально распределенный научно-образовательный комплекс, реализующий программы многоуровневого образования и широкую тематику исследований в интересах лесного сектора, поэтому высококомпетентный развивающийся персонал, взаимодействующий в рамках бизнес-процессов и нацеленный на результат бизнеса и на процесс его достижения, является одним из основных инструментов эффективного корпоративного менеджмента [20].

Подводя итог, хотелось бы отметить, что анализ образовательных потребностей в лесном секторе и стратегическое планирование кадрового потенциала, привлечение необходимых ресурсов, заинтересованных структур и организаций, обмен специалистами, организация стажировок, мастер-классов, внедрение модели компании инновационной системы

образовательного процесса на базе вузов, рассмотрение вопросов социальной защиты работников, занятых в лесной отрасли, развитие инновационной инфраструктуры, реализация инновационно-инвестиционных проектов должны обеспечить новый сценарий усовершенствования деятельности промышленных предприятий лесной отрасли, улучшение их инвестиционного климата, создание эффективного функционирования инвестиционной системы, способной обеспечить с учетом интересов и задач регионального развития выполнение поставленных целей региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Павловская Т. А. Формирование трудового потенциала региона в образовательной среде учреждений дополнительного образования детей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 1 (30). С. 154—160.

2. О наших экономических задачах: Интервью с В. В. Путиным [Электронный ресурс]. URL: http://www.vcdomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskih_zadachah (дата обращения: 10.03.2015).

3. Змияк С. С., Игнатова Т. В. Проблемы рационализации использования трудовых ресурсов в российских регионах (на примере Ростовской области) // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 2. С. 32—45 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/4.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

4. Шихвердиев А. П., Саматова Т. Б. Компетентность персонала как инструмент развития человеческого капитала организации // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. № 3. С. 178—197 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2014/3/12.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

5. Гаджиев Р. И. Модель построения оптимальной последовательности шагов трудового процесса // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 4. С. 64—76 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2012/4/5.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

6. Оценка существующей практики управления человеческими ресурсами в компаниях Республики Коми: возможные проблемы, механизмы их разрешения / А. П. Шихвердиев, Н. А. Михальченкова, С. Е. Ахмадулина, Е. С. Кириенко // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 1. С. 110—120 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2012/1/10.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

7. Оганезова Н. А. Инвестиционная привлекательность предприятий лесной отрасли Республики Коми и рекомендации по ее повышению // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 4. С. 26—35 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/4/3.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

8. Кондралев А. П. Некоторые теоретические аспекты прогнозирования регионального рынка труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 186—191.

9. Оганезова Н. А., Головко А. В. Инвестиционная привлекательность предприятий лесной отрасли Республики Коми и рекомендации по ее повышению // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 3. С. 138—151 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/images/articles/2013/3/10.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

10. Шихвердиев А. П. Внутренний контроль и управление рисками в системе корпоративного управления // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 2. С. 163—181 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.rU/articles/2012/2/13.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

11. Шеремет А. И. Коми нужны профессионалы [Электронный ресурс]. URL: http://gorod.ru/stories/rabota/respublike-komi-nuzhny-professionaly-praktiki (дата обращения: 10.02.2014).

12. Шихвердиев А. П., Сычев А. В., Серяков А. В. Социальная ответственность и корпоративное управление // Человек и труд. 2008. № 5. С. 62—65.

13. Шихвердиев А. П., Делягина К. А. Роль корпоративной культуры в управлении человеческими ресурсами // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 3. С. 81—95 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/images/articles/2013/3/6.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

14. Труды Сыктывкарского лесного института / под ред. Н. М. Большакова. Сыктывкар: СЛИ, 2007. Т. 7. 62 с.

15. ОАО «Монди СЛПК»: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: http://mondibp.ru (дата обращения: 25.03.2015).

16. Блинов А. О., Шихвердиев А. П., Угрюмова Н. В. Процессное управление промышленными предприятиями: сущность и реализация задач процессного управления // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 2. С. 55—67 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/6.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

17. Шихвердиев А. П. Надлежащий уровень корпоративного управления и корпоративной культуры как фактор повышения эффективности человеческого капитала // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2011. № 3 [Электронный ресурс]. URL: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-3/15/15.htm (дата обращения: 15.04.2015).

18. Перспективы занятости в малом предпринимательстве северных регионов России / О. А. Козлова, В. Э. Тоскунина, А. Г. Шеломенцев, А. В. Кармакулова, Л. В. Воронина // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 2. С. 21—31 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/3.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

19. Богаченко Е. Д., Колколова Е. В. Занятость в инновационной сфере российской экономики с позиции концепции Достойного труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 217—222.

20. Докукина С. М. Формирование системы показателей оценки результатов деятельности персонала как долгосрочного фактора роста стоимости компании при слияниях и поглощениях // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 2. С. 170—183 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/15.pdf (дата обращения: 15.04.2015).

REFERENCES

1. Pavlovskaya T. A. Formation of the working potential of the region in the educational environment of institutions of additional education of children // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. № 1 (30). P. 154—160.

2. Economic tasks: Interview of V. V. Putin [Electronic resource]. URL: http://www.vcdomosti.ru/politics/ncws/1488145/onashih_ekonomicheskih_zadachah (date of viewing: 10.03.2015).

3. Zmiyak S. S., Ignatova T. V. Problems of rational use of labor resources in the Russian regions (on the example of Rostov region) // Corporate governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture investment of Syktyvkar State University. 2013. № 2. P. 32—45 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/4.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

4. Shihverdiev A. P., Samatova T. B. Staff competences as a tool for development of human capital of the organization // Corporate governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture investment of Syktyvkar State University. 2014. № 3. P. 178—197 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2014/3/12.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

5. Hajiyev R. I. Model for constructing an optimal sequence of steps of the labor process // Corporate Governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate management and venture investment of Syktyvkar State University. 2012. № 4. P. 64—76 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2012/4/5.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

6. Evaluation of existing practices of human resource management in the companies of the Komi Republic: possible problems, mechanisms of their permission / A. P. Shihverdiev, N. A. Mihalchenkova, S. E. Ahmadulina, E. S. Kiriyenko // Corporate governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture investment of Syktyvkar State University. 2012. № 1. P. 110—120 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2012/1/10.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

7. Oganezova N. A. Investment attractiveness of the forest enterprises of the Komi Republic and recommendations for its improvement // Corporate governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture investment of Syktyvkar State University. 2013. № 4. P. 26—35 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/4/3.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

8. Kondralev A. P. Some theoretical aspects of forecasting regional labor market // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 186—191.

9. Oganezova N. A., Golovko A. V. Investment attractiveness of the forest enterprises of the Komi Republic and recommendations for its improvement // Corporate Governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management venture capital of Syktyvkar State University. 2013. № 3. P. 138—151 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/images/articles/2013/3/10.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

10. Shihverdiev A. P. Internal control and risk management in the corporate governance // Corporate Governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate management and venture investment of Syktyvkar State University. 2012. № 2. P. 163—181 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2012/2/13.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

11. Sheremet A. I. Komi needs professionals [Electronic resource]. URL: http://gorod.ru/stories/rabota/respublike-komi-nuzhny-professionaly-praktiki (date of viewing: 10.02.2014).

12. Shihverdiev A. P., Sychev A. V., Seryakov A. V. Social responsibility and corporate governance // Man and labor. 2008. № 5. P. 62—65.

13. Shihverdiev A. P., Delyagina K. A. The role of corporate culture in human resource management // Corporate Governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate management and venture investment of Syktyvkar State University. 2013. № 3. P. 81—95 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/images/articles/2013/3/6.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

14. Works of Syktyvkar Forest Institute / edited by N. M. Bolshakov. Syktyvkar: SFI, 2007. B. 7. 62 p.

15. JSC Mondi Syktyvkar: official site [Electronic resource]. URL: http://mondibp.ru (date of viewing: 25.03.2015).

16. Blinov A. O., Shihverdiev A. P., Ugryumova N. V. Process management of industrial companies: nature and implementation of the tasks of process management // Corporate Governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate management and venture investment of Syktyvkar State University. 2013. № 2. P. 55—67 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/6.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

17. Shihverdiev A. P. The appropriate level of corporate governance and corporate culture as a factor of increasing efficiency of human

capital // Corporate governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture investment Syktyvkar State University. 2011. № 3 [Electronic resource]. URL: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-3/15/15.htm (date of viewing: 15.04.2015).

18. Prospects of employment in the small business of the northern regions of Russia / O. A. Kozlova, V. E. Toskunina, A. G. Shelomentsev, A. V. Karmakulova, L. V. Voronina // Corporate Governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate management and venture investment Syktyvkar State University. 2013. № 2. P. 21—31 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/3.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

19. Bogachenko E. D., Kolkolova E. V. Employment in the innovation sector of the Russian economy from the perspective of decent work // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 217—222.

20. Dokukina S. M. Formation of the system of indicators to measure the performance of the staff as a long-term value of the company growth factor in mergers and acquisitions // Corporate Governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture capital of Syktyvkar State University. 2013. № 2. P. 170—183 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/articles/2013/2/15.pdf (date of viewing: 15.04.2015).

УДК 338.48:332.12
ББК 65.433:65.04

Kurchenkov Vladimir Viktorovich,
doctor of economics, professor,
head of the department of state and municipal management
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: kurchenkov@mail.ru

Курченков Владимир Викторович,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
государственного и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: kurchenkov@mail.ru

Fetisova Olga Vladimirovna,
doctor of economics, professor of department
of state and municipal management
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: Fetissova66@inbox.ru

Фетисова Ольга Владимировна,
д-р экон. наук, профессор кафедры
государственного и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: Fetissova66@inbox.ru

Matina Elena Sergeevna,
post-graduate student of the department
of state and municipal management
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: Matina81@mail.ru

Матина Елена Сергеевна,
аспирант кафедры государственного
и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: Matina81@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА[1]

KEY PRIORITIES FOR ESTABLISHING STRATEGY OF THE REGIONAL TOURIST COMPLEX DEVELOPMENT[2]

В статье раскрываются стратегические ориентиры развития регионального туристского комплекса в современных условиях, определяются направления реализации потенциала регионального рынка туристических услуг. Проводится подробный анализ благоприятных и неблагоприятных факторов развития регионального туристского комплекса в ближайшей перспективе, определяются возможности и угрозы стратегического развития. В анализе выделяются абсолютные и относительные преимущества развития туристской отрасли в регионе. Особое внимание в качестве основного стратегического приоритета уделяется формированию туристического кластера и развитию транспортной и социальной инфраструктуры, способствующим росту внешних и внутренних туристических потоков. Обосновываются стратегические преимущества развития диверсификации регионального туристского комплекса.

The article describes strategic milestones of the regional tourist complex development in modern conditions; determines the direction of implementation of the regional market of tourist services potential. Detailed analysis of favorable and unfavorable factors of the regional tourist complex development in the short term is conducted; opportunities and threats of strategic development are determined. The analysis highlighted absolute and relative benefits of the tourism industry

[1] Исследование проведено при финансовой поддержке в форме гранта РГНФ и Администрации Волгоградской области, проект № 15-12-34003.

[2] The study was conducted with financial support in the form of a grant of RGNF and Volgograd Region Administration, project number 15-12-34003.

development in the region. Particular attention is paid to establishing the tourism cluster as the main strategic priority, and to development of transport and social infrastructure contributing to the growth of external and domestic tourist flows. Strategic advantages of diversification of the regional tourism industry is justified.

Ключевые слова: туризм, индустрия туризма, региональный туристский комплекс, стратегия развития туризма, туристические услуги, рынок туристических услуг, туристский кластер, факторы развития туризма, диверсификация туристического комплекса, въездной туризм, выездной туризм, внутренний туризм.

Keywords: tourism, tourism industry, regional tourist complex, strategy of tourism development, tourist services, tourism market, tourism cluster, factors of tourism development, diversification of the tourist complex, inbound tourism, outbound tourism, domestic tourism.

Развитие сферы туризма, активизация внутренних и внешних туристических потоков является важным приоритетом развития российских регионов в ближайшей перспективе. Глобализация мировой экономики, обострение конкурентной борьбы требуют от отечественных предприятий сферы туризма инновационной активности по продвижению нового туристического продукта. С учетом того, что повышение интенсивности внутренних туристических потоков связано не только с активизацией туристических фирм, но с развитием транспортной и информационной инфраструктуры, строительства новых гостиниц и ресторанов, необходимо реализовывать комплексный подход в развитии основных элементов регионального туристического комплекса. Обеспечить сбалансированное развитие предприятий инфраструктуры, размещения и питания, а также непосредственно туристических фирм призвана региональная стратегия развития туристических услуг, направленная на наращивание потенциала внутреннего туризма в долгосрочной перспективе. Это является важным условием включения регионального туристического комплекса в глобальную конкуренцию за привлечение туристов на мировом уровне.

Опыт зарубежных стран показывает, что развитие региональных туристических кластеров является важным фактором повышения конкурентоспособности отрасли туризма в рамках всей страны [1]. Благодаря ориентации на кластеризацию отрасли в последние десятилетия многие страны вышли в лидеры по привлечению туристов из всех стран и регионов мира [2]. Россия в целом и Волгоградская область в частности пока еще отстают по многим показателям развития туризма в регионах. Имея значительный рекреационный потенциал, богатое историческое наследие, область пока еще не может привлечь необходимого количества туристов. Это связано с недостаточным развитием инфраструктуры туризма, гостиниц мирового уровня, ресторанов и др. Недостаточно высокое качество предоставления туристических услуг. Наконец, важнейшим компонентом регионального туристического комплекса является материально-техническая база, которая сегодня находится в неудовлетворительном состоянии.

Все это указывает на необходимость разработки целостной единой стратегии развития регионального туристического комплекса на долгосрочную перспективу, которая станет основой для увеличения темпов экономического роста посредством активизации туристических потоков в регионе и за его пределами. Подобная стратегия станет залогом получения высоких показателей развития регионального рынка туристических услуг. Действительно, региональная стратегия по развитию туризма должна сыграть ключевую роль в решении основных задач перспективной социальной, экономической, инвестиционной, экологической и внешнеэкономической политики российского государства.

Несмотря на то что Волгоградская область традиционно не входит в число лидеров по развитию туризма, по сравнению с другими регионами, в частности с Краснодарским краем, она все-таки обладает достаточно высоким потенциалом развития рынка туристических услуг. Волгоградская область имеет значительный туристский и рекреационный потенциал, который может быть эффективно использован. В области присутствуют несколько природных и исторических объектов мирового значения. Это национальный парк «Волго-Ахтубинская пойма», Донской природный парк, река Хопер как река с самой чистой водой в Европе (по оценке ЮНЕСКО), памятники, посвященные Сталинградской битве, в первую очередь мемориал «Героям Сталинградской битвы» на Мамаевом кургане, семь особо охраняемых природных территорий регионального значения в области с общей площадью 709 га [3], которые создают условия для развития экологического туризма.

Область имеет развитую сеть гостиниц и ресторанов, социальной инфраструктуры и предприятий сервиса и услуг. Выгодное географическое положение, развитая транспортная сеть способствуют развитию сферы туризма и сферы услуг смежных отраслей, формированию объектов транспортной инфраструктуры общероссийского значения. Все это создает благоприятные условия для развития деятельности в сфере туризма, создания инфраструктуры межрегионального и международного туристического бизнеса [4].

Вместе с этим эффективность практического использования географического и инфраструктурного потенциала области явно недостаточна, а формирование инфраструктуры туризма находится только еще на начальной стадии. Проведенный анализ показал, что в последнее время происходит заметное снижение показателей оказания туристических услуг населению.

В целом сократились как доходы от туристской деятельности, так и туристические потоки. Существенно меньше стали граждане выезжать в другие регионы и страны с целью туризма. При этом большая часть доходов приносит именно туризм исторический, и совершенно не развит бизнес-туризм и экологический туризм. Часто реализация этих направлений носит стихийный характер, в отличие, например, от Астраханской области [5].

Все это свидетельствует о крайне низкой активности региональных предприятий сферы туризма, что обусловлено, с одной стороны, недостатком инвестиционных ресурсов, с другой — неопределенностью в плане реализации на рынке тех или иных турпродуктов.

Таким образом, в области складывается крайне неблагоприятная ситуация в туристской сфере, и без целенаправленной стратегии развития туриндустрии как на уровне РФ, так и на уровне Волгоградской области невозможно преодолеть сложившиеся тенденции стагнации [4].

В связи с этим особую актуальность приобретает разра-

ботка стратегии развития туризма области в долгосрочной перспективе, которая будет способствовать формированию и эффективному использованию потенциала рынка туристических услуг.

В соответствии с этим основной целью стратегии должно стать достижение высоких показателей экономического и социального развития области в долгосрочной перспективе посредством активизации туристических потоков, эффективного использования рекреационного потенциала региона. Данная цель связана с целями и задачами долгосрочного развития национальной экономики и обусловлена особенностями социально-экономического развития области, а также особенностями формирования ее природно-рекреационного потенциала [6].

Достижение данной цели возможно посредством решения следующих задач:

— формирование нормативно-законодательной базы развития туристской деятельности, совершенствование налогового законодательства применительно к сфере туризма;

— увеличение объема финансирования туристской деятельности, улучшение инвестиционного климата в регионе, формирование новых институтов финансирования предприятий туриндустрии;

— развитие транспортной и информационной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное взаимодействие всех предприятий, входящих в состав регионального туристического комплекса;

— модернизация существующих объектов туристской деятельности и индустрии гостеприимства (гостиниц, ресторанов, кемпингов);

— повышение инновационной активности предприятий туриндустрии региона;

— развитие малого бизнеса в сфере туризма;

— формирование регионального туристического кластера (или нескольких кластеров);

— развитие кадрового потенциала для туристской деятельности.

Стратегия должна базироваться на основополагающих документах. В первую очередь это Федеральный закон от 24 ноября 1996 года № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп. от: 10 января 2003 года, 22 августа 2004 года, 5 февраля 2007 года, 30 декабря 2008 года, 28 июня, 27 декабря 2009 года, 30 июля 2010 года, 1 июля 2011 года, 3 мая 2012 года) [7], Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2018 годы)», разработанная Министерством спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации [8] и Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа до 2020 года [6; 9]. В соответствии с этими документами туристический и рекреационный комплекс является одним из основных направлений развития ключевых отраслей экономики российских регионов и одним из основных приоритетов развития Южного федерального округа, в том числе Волгоградской области, где уже принята областная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Волгоградской области на 2013—2017 годы» [5]. Эта программа предусматривает развитие на территории области конкурентной туристской отрасли, способной обеспечить стабильный приток туристов.

Также разработка стратегии развития регионального туристического комплекса должна опираться на анализ внешних и внутренних условий деятельности с последующим проведением SWOT-анализа, анализа благоприятных и неблагоприятных факторов развития. В соответствии с этим анализ благоприятных и неблагоприятных факторов можно представить следующим образом (табл.).

Таблица

Благоприятные и неблагоприятные факторы развития туризма в Волгоградской области

Благоприятный факторы	**Неблагоприятные факторы**
— выгодное географическое положение, определяющее транспортную доступность региона; — наличие уникальных природных памятников и природных парков (природный парк Донской, Волго-Ахтубинская пойма); — развитое промышленное производство с высокой степенью диверсификации, что способствует развитию бизнес-туризма или делового туризма; — историческое наследие региона, наличие исторических памятников мирового значения; — наличие российского и мирового бренда города-героя Волгограда	— неблагоприятный инвестиционный климат с высокой степенью риска инвестиционных вложений; — рост миграционных потоков, в том числе нелегальной миграции из стран бывшего СНГ, что приводит к росту преступности в регионе и социальной напряженности; — низкий уровень доходов населения в сравнении со среднероссийскими показателями (72,8% от общероссийского уровня); — неблагоприятная экологическая обстановка, высокая степень загрязнения окружающей среды, в первую очередь в крупных городах, от промышленных предприятий и автомобильного транспорта; низкое качество питьевой воды; — неразвитость инфраструктуры туристического комплекса
Угрозы	**Возможности**
— высокий износ элементов инфраструктуры; — рост преступности и нелегальной миграции в регионе; — ухудшение экологической обстановки, рост загрязнения окружающей среды, изменения уровня воды в Волго-Ахтубинской пойме; — опасность возникновения техногенных катастроф, увеличение затопляемых территорий; — высокий уровень инвестиционных рисков в регионе	— выгодное географическое положение области для расширения туристических потоков; — благоприятные климатические условия; — возможность использования памятников исторического наследия, создания новых мемориальных комплексов; — диверсификация туристического комплекса, возможность развивать туризм в различных направлениях (деловой туризм, экологический туризм, историческое наследие)

На основании проведенного SWOT-анализа можно определить основные приоритеты стратегии развития регионального туристического комплекса (рис.).



Рис. Основные приоритеты стратегии развития регионального туристического комплекса Волгоградской области

В ряду рассматриваемых приоритетов важным по-прежнему остается формирование регионального туристического кластера [10]. Туристский кластер — сообщество различных предприятий и организаций на определенной территории, напрямую или опосредовано связанных с предоставлением туристических услуг. Так как туристическая отрасль имеет свою специфику [11; 12], то и туристский кластер имеет свои особенности [13]: широкий диапазон межотраслевых связей, в большинстве случаев в кластере взаимодействуют малые и средние предприятия, товар туристского кластера — это туристический продукт, который имеет уникальные свойства, оказывающий влияние и на специфику кластера — нематериальные характер, разный характер восприятия турпродукта как производителями, так и потребителями. Для того чтобы туристский кластер развивался в будущем, он должен представлять современный инновационный кластер, а основой его построения является гармоничное взаимодействие науки (университетов), бизнеса и государства.

Что касается транспортной инфраструктуры, необходимо сосредоточить усилия органов государственной власти и бизнеса на всех видах транспорта, особенно тех, которые поддерживают или обеспечивают туристические потоки из других регионов и стран [14; 15]. В первую очередь это инфраструктура воздушного транспорта (международный аэропорт Волгограда), водный, железнодорожный и автомобильный транспорт.

Таким образом, для обеспечения устойчивого социально-экономического развития Волгоградской области, перехода экономики на инновационный путь развития необходимо, помимо прочего, развивать эффективный региональный туристский комплекс.

Стратегия развития туристического регионального комплекса является дополнением общей стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года и способствует достижению ее основных блоков целей:

— увеличение экономического потенциала;

— рост социальных показателей;

— улучшение экологической обстановки [4].

В соответствии с этим в стратегии большое внимание уделено не только вопросам, связанным с повышением активности ведущих предприятий отрасли, но и с развитием кластерного взаимодействия смежных и обслуживающих предприятий. В первую очередь это развитие индустрии гостеприимства, социальной и транспортной инфраструктуры.

Результатом реализации стратегии развития регионального туристического комплекса должно стать увеличение объема внутреннего и внешнего туристических потоков, возрастание объемов выручки от реализации туристических услуг, развитие региональной транспортной и социальной инфраструктуры, улучшение инвестиционного климата, увеличение налогового потенциала территории, увеличение объема ВРП и в конечном итоге рост основных социальных показателей (рост доходов населения, улучшение качества здравоохранения и образования и др.).

Однако для успешной реализации стратегии развития туризма необходима государственная поддержка. Приоритетными задачами в этом направлении должны стать модернизация существующих средств размещения (гостиницы, кемпинги, стоянки) и развитие инфраструктуры. На основании стратегии должна быть разработана долгосрочная региональная целевая программа, ориентированная на привлечение инвесторов для развития туристического и рекреационного комплекса Волгоградской области.

Вместе с этим необходимо использовать федеральные, региональные и муниципальные финансовые или бюджетные ресурсы, которые могут быть применены для модернизации и реконструкции объектов инфраструктуры туризма.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Портер М. Международная конкуренция. М.: Междунар. отношения, 1993. 153 с.

2. Гасиев М. Основы делового туризма и индустрии MICE: сравнение и тенденции // Деловой туризм и индустрия MICE. 2011. № 3. С. 12—16.

3. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41—47.

4. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области (2008—2025) / под ред. О. В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. 261 с.

5. Фетисова О. В., Матина Е. С. Концептуальное обеспечение стратегии развития туристско-рекреационного комплекса региона // Финансы. Экономика. Стратегия. 2012. № 3 (52). С. 39—45.

6. Курченков В. В., Соколов С. Н. Определение стратегических направлений развития ЮФО // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2008. № 1. С. 75—79.

7. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 ноября 1996 года № 132-ФЗ (с изм. и доп. от: 10 января 2003 года, 22 августа 2004 года, 5 февраля 2007 года, 30 декабря 2008 года, 28 июня, 27 декабря 2009 года, 30 июля 2010 года, 1 июля 2011 года, 3 мая 2012 года).

8. Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2018 годы): Федеральная целевая программа (утв. Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 года № 644) [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55071986/ (дата обращения: 11.03.2015).

9. Курченков В. В., Фетисова О. В., Чигарева Т. В. Экспансия сетевых компаний на региональном потребительском рынке: тенденции и последствия // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика. 2013. № 1. С. 82—88.

10. Мишура Н. А. Кластерная организация экономики: к вопросу об идентификации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 43 (184). С. 37—45.

11. Булыгина И. И. Менеджмент туристской и гостиничной анимации. М.: Пресс, 2008. 213 с.

12. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма. М.: Дрофа, 2008. 275 с.

13. Курченков В. В., Дейнега В. Г. Об основных подходах к формированию наукоемкой экономики в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40—45.

14. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 года № 941-р) [Электронный ресурс]. URL: http://government.ru/media/files/41d4e55c9b1d8bca7b6a.pdf (дата обращения: 18.02.2015).

15. Митрофанова И. В., Митрофанова И. А., Старокожева Г. И. Хозяйственный комплекс Южного федерального округа: проблемы и перспективы развития в условиях ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 132—136.

REFERENCES

1. Porter M. International Competition. M.: International relationships, 1993. 153 p.

2. Gasiev M. Fundamentals of business tourism and MICE industry: comparison and trends // Business tourism and MICE industry. 2011. № 3. P. 12—16.

3. Kurchenkov V. V. Innovative activity of economic entities of the region: issues of measurement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 41—47.

4. Strategy of socio-economic development of Volgograd region (2008—2025) / edited by O. V. Inshakov. Volgograd: Publishing House of VolGU, 2008. 261 p.

5. Fetisova O. V., Matina E. S. Conceptual support of the tourist and recreational complex of the region development strategy // Finance. Economics. Strategy. 2012. № 3 (52). P. 39—45.

6. Kurchenkov V. V., Sokolov S. N. Determination of strategic directions of the SFD development // Bulletin of Volgograd State University. Series 3: Economics. Ecology. 2008. № 1. P. 75—79.

7. On the bases of tourist activity in the Russian Federation: Federal Law dated November 24, 1996 № 132-FZ (revised and amended on January 10, 2003, August 22, 2004, February 5, 2007, December 30, 2008, June 28, December 27, 2009, July 30, 2010, July 1, 2011, May 3, 2012).

8. Development of domestic tourism in the Russian Federation (2011—2018): Federal Target Program (approved by the Resolution of the RF Government dated August 2, 2011 № 644) [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55071986/ (date of viewing: 11.03.2015).

9. Kurchenkov V. V., Fetisova O. V., Chigareva T. V. Expansion of the network companies at the regional consumer market: trends and consequences // Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: Economics. 2013. № 1. P. 82—88.

10. Mishura N. A. Cluster arrangement of economics: issues of identification // National interests: priorities and safety. 2012. № 43 (184). P. 37—45.

11. Bulygina I. I. Management of tourist and hotel animation. M.: Press, 2008. 213 p.

12. Kabushkin N. I. Tourism Management. M.: Drofa, 2008. 275 p.

13. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On basic approaches to the knowledge-based economy in modern Russia // Business.

Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 40—45.

14. The strategy of tourism development in the Russian Federation for the period until 2020 (Decree of the Government of the Russian Federation dated May 31, 2014 № 941-p) [Electronic resource]. URL: http://government.ru/media/files/41d4e55c9b1d8bca7b6a.pdf (date of viewing: 18.02.2015).

15. Mitrofanova I. V., Mitrofanova I. A., Starokozheva G. I. Economic complex of the Southern Federal District: problems and prospects of development in the WTO // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 132—136.

УДК 338.314:339.137
ББК 65.291:65.011.33

Matushkin Mikhail Alexandrovich,
doctor of economics, professor
of the department
of management of Saratov Sociological
and Economic Institute (branch)
of the Russian Economic University
named after G. V. Plehanov,
Saratov,
e-mail: matushkinma@mail.ru

Матушкин Михаил Александрович,
д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента
Саратовского социально-экономического
института (филиала)
Российского экономического
университета им. Г. В. Плеханова,
г. Саратов,
e-mail: matushkinma@mail.ru

Gorbunova Ekaterina Gennadyevna,
senior teacher of the department
of financial-economic disciplines
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: rfnt2006@yandex.ru

Горбунова Екатерина Геннадьевна,
ст. преподаватель кафедры
финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: rfnt2006@yandex.ru

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВА В ТУРБУЛЕНТНОЙ СРЕДЕ

STRATEGIC MANAGEMENT OF PRODUCTION COMPETITIVENESS IN TURBULENT ENVIRONMENT

В статье раскрыты возможности управления конкурентоспособностью производства на основе методологии и инструментария стратегического менеджмента, а также даны практические рекомендации по проведению стратегического анализа производства и формированию производственной стратегии, актуальные для турбулентной среды. Предложена типология факторов, определяющих производственную стратегию предприятия. Для выявления роли каждого фактора использованы SWOT-анализ и его модификация SNW-подход, а также разработанный М. Портером метод анализа цепи издержек (value chain analysis). Рассмотрена структура производственной стратегии предприятия. Обоснована возможность использования в турбулентной среде руководством предприятий при формулировке целевых показателей и формировании производственной стратегии сценарного подхода.

The article discloses the production competitiveness management based on the methodology and tools of strategic management, as well as practical recommendations for strategic analysis of production and establishment of production strategy actual for turbulent environment. Typology of factors defining the company production strategy is proposed. SWOT-analysis and its modification SNW-approach are used for identifying the role of each factor, as well as the value chain analysis developed by M. Porter. The structure of the company production strategy is examined. Possibility of scenario approach application by the company management for establishing target indicators and production strategy in turbulent environment is justified.

Ключевые слова: стратегическое управление, производство, управление конкурентоспособностью производства, факторы, турбулентность, производственная стратегия, SWOT-анализ, SNW-анализ, качество, сценарный подход.

Keywords: strategic management, manufacturing, production competitiveness management, factors, turbulence, manufacturing strategy, SWOT-analysis, SNW-analysis, quality, scenario approach.

В условиях санкций, введенных в отношении России странами Запада, резкого ослабления национальной валюты и вхождения российской экономики в кризис функционирование производственных предприятий, с одной стороны, серьезно осложняется, а с другой стороны, открываются возможности для развития отечественного производства на основе импортозамещения.

Турбулентность внешней среды требует адаптации системы управления к изменяющимся условиям ведения предпринимательской деятельности. Возрастает роль стратегического менеджмента в системе управления бизнесом. Разрабатывая антикризисную стратегию для предприятия, следует особое внимание уделить производственным проблемам [1]. От того, насколько эффективно будет организовано производство в ус-

ловиях турбулентной внешней среды, зависит конкурентоспособность и соответственно выживание российских производственных предприятий.

Целью работы является исследование возможности использования потенциала стратегического менеджмента для повышения качества управления конкурентоспособностью производства в турбулентной среде. Традиционно исследователи производственного менеджмента концентрируют свое внимание на проблемах организации производства, опуская механизм координации и согласования управления производством со стратегическим менеджментом предприятия [2]. Вместе с тем качество управления производством во многом определяет уровень управления конкурентоспособностью на производственных предприятиях, что обусловливает необходимость разработки методологического подхода к стратегическому управлению конкурентоспособностью производства, потребность в котором возрастает в условиях турбулентности.

В статье представлен авторский подход к управлению производством на предприятиях на основе методологии и инструментария стратегического менеджмента, согласно которому инструментом планирования и организации деятельности по обеспечению конкурентоспособности производства выступает комплекс процедур по стратегическому управлению производством, включающий проведение стратегического анализа производства, формулирование стратегических целевых установок по конкурентной позиции предприятия в производстве, формирование и реализацию производственной стратегии как подсистемы бизнес-стратегии предприятия. Предложено руководству предприятий в условиях турбулентности при формулировке целевых установок и формировании производственной стратегии использовать сценарный подход, в соответствии с которым разрабатываются несколько вариантов развития производства в зависимости от значения ключевых для производства показателей состояния внешней и внутренней среды.

Конкурентоспособность предприятия обеспечивается наряду с многими компонентами и конкурентоспособностью производства, которую следует рассматривать как объект управления, имеющий свои особенности [3].

Представляется, что управление конкурентоспособностью производства должно стать составной частью стратегического управления производством. Потребность в стратегическом управлении производством обусловлена необходимостью понимания руководством предприятия места, характера и возможностей производства в будущем с учетом кризисных явлений в экономике, ограниченных инвестиционных возможностей и других неблагоприятных факторов внешнего окружения. В условиях высокой турбулентности руководству предприятия следует оценить производственный потенциал и уровень его конкурентоспособности для формирования стратегических целей по развитию производства.

В рамках стратегического управления производством оцениваются текущие конкурентные производственные позиции предприятия, определяются целевые конкурентные позиции в производственной сфере, разрабатывается производственная стратегия, позволяющая достигнуть стратегических производственных целей в рамках системы стратегических целей предприятия, организуется ее реализация и проводится оценка выполнения. На рис. 1 представлена блок-схема стратегического управления производством предприятия.



Рис. 1. Стратегическое управление производством на предприятии (составлено авторами)

Формулируя стратегические производственные цели, следует учитывать, что в них должны быть отражены стратегические намерения в производственной сфере и позволяющие их реализовать конкурентные преимущества. Представляется, что в условиях высокой турбулентности особое значение приобретает обеспечение гибкости производства.

В рамках стратегических намерений представляется важным обозначить контуры конкурентных позиций, которые позволят производственному комплексу предприятия приблизиться по уровню организации и оснащения производства к предприятию-лидеру, а затем и обойти его. Для этого производственный менеджмент совместно с высшим руководством предприятия должен выявить стержневые производственные компетенции предприятия как основу конкурентоспособности производства.

Процесс выработки стратегических целей по конкурентной позиции в производстве целесообразно осуществлять в три этапа:

— 1-й этап — анализ внешней среды и производственного потенциала предприятия;

— 2-й этап — постановка стратегических целевых установок по конкурентной позиции предприятия в производстве;

— 3-й этап — построение иерархии производственных целей во временном и функциональном разрезах, согласованных со стратегической целью предприятия.

Представляется, что в рамках анализа внешней среды и производственного потенциала предприятия следует провести факторный анализ, позволяющий оценить ситуацию для выработки адекватной производственной стратегии. Предлагается выделять следующие группы факторов, определяющих производственную стратегию: факторы внешней среды, факторы предприятия и производственные факторы (рис. 2).

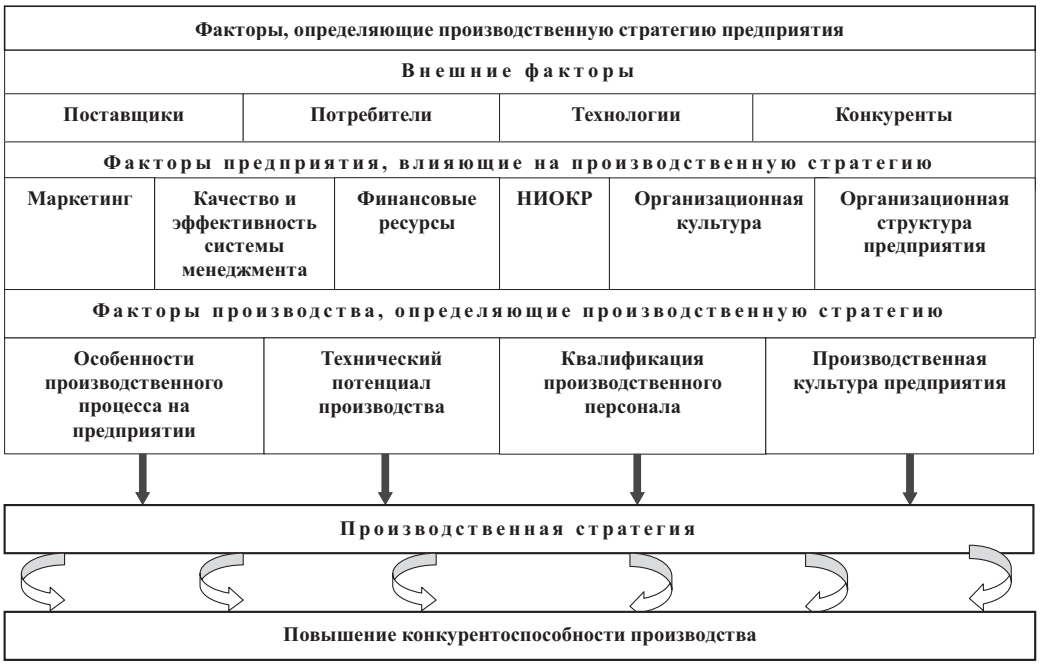


Рис. 2. Факторы, определяющие производственную стратегию предприятия (составлено авторами)

В качестве инструментов стратегического анализа производственного потенциала предприятия в тесной связке с ситуацией во внешней среде для выявления роли каждого фактора могут использоваться SWOT-анализ и его модификация SNW-подход, а также разработанный М. Портером метод анализа цепи издержек (value chain analysis).

В соответствии с методикой проведения SWOT-анализа составляется список сильных и слабых сторон предприятия в производственной сфере (факторы производства) и список открывающихся внешних возможностей и угроз для производства на предприятии (внешние факторы и факторы предприятия). При составлении списка сильных и слабых сторон аналитиками может использоваться SNW-подход, где SNW — аббревиатура английских слов: S — strength (сильная позиция); N — neutral (нейтральная позиция); W — weakness (слабая позиция). Суть подхода состоит в том, что выявляются все наиболее важные для данного производства факторы, характеризующие позицию предприятия по сравнению с конкурентами. По каждому из факторов следует использовать индикаторы для оценки производства. В результате оценка производства может принимать значение S — выше среднего по отрасли уровня, N — средний по отрасли уровень, W — ниже среднего по отрасли уровня. Представляется, что результаты SNW-анализа по конкретному производственному процессу могут быть представлены, как показано в табл.

По каждой строке на основе анализа имеющейся информации из трех возможных значений индикатора выбирается одно, соответствующее позиции предприятия.

В целом SWOT-анализ позволяет исследовать качество и эффективность производства на предприятии и является важным этапом стратегического управления производством на предприятии. Сильные стороны производства, особенно его основная компетентность, имеют большое значение, поскольку они могут служить главными блоками, из которых строится производственная стратегия. Слабые стороны производства указывают на уязвимость предприятия, которую необходимо ликвидировать. Имеют серьезное значение внешние возможности и угрозы, потому что производственная стратегия должна быть направлена на использование благоприятных возможностей и защиту от угроз для предприятия.

Таблица

Форма для заполнения результатов SNW-анализа конкурентоспособности производства предприятия

Индикаторы конкурентоспособности производства	Оценка индикатора на предприятии		
	S	N	W
Производственная мощность			
Технический уровень производства			
Параметры организации производства			
Кадровый потенциал			
Интегральная конкурентная позиция производства			

В качестве инструмента для оценки эффективности затрат на производство может быть использован анализ цепи издержек (или цепочки ценности). Как отмечает М. Портер, «чтобы понять суть конкурентного преимущества <…>, нужно представить всю деятельность фирмы в виде соответствующей цепочки ценности» [4, с. 319]. По мнению А. А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда III, цепи издержек — это инструменты стратегического мышления в отношении взаимосвязей видов деятельности, осуществляемых внутри и вне компании [5, с. 128].

Сопоставление цепи издержек производства предприятия с цепями издержек у конкурентов позволяет выявить сильные и слабые места в последовательности формирования производственных затрат и учесть их при разработке конкурентной производственной стратегии. Более того, конкурентные позиции предприятия по производственным затратам зависят от уровня затрат у поставщиков [6]. В этой связи точная оценка конкурентоспособности производства

требует, чтобы руководители предприятия рассматривали всю систему издержек на обеспечение и осуществление производственного процесса, а не только собственную цепь издержек предприятия.

Результаты анализа цепи издержек следует учитывать при составлении списков сильных и слабых сторон производства в рамках SWOT-анализа и при обосновании оценки конкурентной позиции производства предприятия в SNW-анализе.



Рис. 3. Структура производственной стратегии предприятия (составлено авторами)

Проведенный анализ внешней среды и производственного потенциала предприятия позволяет обосновать руководству стратегическое решение о том, какую конкурентную позицию в сфере производства оно намерено занять в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе.

Если стратегические цели характеризуют конкурентную позицию, к которой стремится руководство предприятия, то стратегия показывает действия, осуществление которых позволит выйти на запланированные цели в производственной сфере.

Представляется, что работа по формированию производственной стратегии должна включать следующие этапы:

— первый этап — выявление ключевых факторов для вывода производства на запланированные конкурентные позиции;

— второй этап — разработка стратегии, адекватной внешней и внутрифирменной среде и позволяющей выйти на запланированные конкурентные производственные позиции.

Результаты стратегического анализа производства позволят понять руководству предприятия, на что следует обратить особое внимание и выделить требующиеся ресурсы сейчас, для того чтобы выйти на запланированные в долгосрочной перспективе конкурентные позиции в сфере производства. Для перевода производства с нынешнего уровня на желаемый разрабатывается производственная стратегия как совокупность программ и планов развития производственной подсистемы предприятия в долгосрочном периоде в соответствии с бизнес-стратегией предприятия с целью обеспечения конкурентоспособности производства.

В производственной стратегии могут выделяться такие составляющие, как стратегия организации производства, стратегия развития производственной мощности и технологии производства, стратегия развития производственной инфраструктуры, стратегия развития производственного персонала (рис. 3).

Каждая из составляющих производственной стратегии решает задачи, направленные на развитие производственного процесса в долгосрочном периоде, в соответствии со стратегическими целями производства.

В турбулентной среде руководству предприятий при формулировке целевых показателей и формировании производственной стратегии следует использовать сценарный подход, в соответствии с которым разрабатываются несколько вариантов развития производства. Это позволит производственному менеджменту адаптировать цели и стратегию в зависимости от изменяющихся условий ведения бизнеса [7]. Сценарный подход предполагает выбор ключевых параметров, изменение которых обусловливает необходимость серьезной корректировки темпов, масштабов и характера функционирования производства и соответственно переход от одного варианта производственной стратегии к другому [8, с. 130]. В качестве таких параметров в зависимости от специфики производственной деятельности и особенностей сектора экономики могут выступать курс рубля к доллару США, биржевая цена одного барреля нефти, ключевая ставка ЦБ РФ.

Таким образом, руководство предприятия в сфере производства призвано сформулировать стратегические намерения относительно конкурентной позиции, разработать и реализовать производственную стратегию, что позволит обеспечить конкурентоспособность производства.

Роль производственной стратегии в координации деятельности предприятия усиливается тем, что стратегия проявляется не только в решениях о предпринимаемых действиях, но и в методе или методах принятия этих решений в условиях турбулентности. Наличие стратегии достижения целевой конкурентной позиции важно тем, что у производственного менеджмента имеется представление о том, какой из альтернатив отдается предпочтение и в каком направлении следует действовать. Иными словами, стратегия выступает «лекарством» от бездействия и растерянности всех, кто заинтересован в успехе предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Горбунова Е. Г. Современные тенденции развития сельскохозяйственного производства в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 120—126.

2. Матушкин М. А., Авдеева Т. В. Стратегическое управление производством на предприятии // Актуальные проблемы управления социально-экономическими системами в условиях посткризисного развития: мат. междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 30 мая 2011 года). Саратов: Наука, 2011. С. 114—125.

3. Горбунова Е. Г. Особенности управления молочным производством // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 195—200.

4. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2001. 495 с.

5. Томпсон А. А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / пер. с англ., 9-е изд. М.: ИНФРА-М, 2001. 412 с.

6. Шамрай Л. В., Горбунова Е. Г. Оценка результативности управленческих решений по критериям экономической эффективности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 181—186.

7. 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: 15.01.2015).

8. Кабанов В. Н. Оценка эффективности местного самоуправления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 123—131.

REFERENCES

1. 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.

2. Matushkin M. A., Avdeeva T. V. Manufacturing strategic management of the company // Actual problems in the socio-economic systems management in the conditions of post-crisis development: Works of the International scientific practical conference (Saratov, May 30, 2011). Saratov: PC Science, 2011. P. 114—125.

3. Gorbunova E. G. Peculiarities of management of diary production // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 195—200.

4. Porter M. Competition: Translation from English. M.: Williams, 2001. 495 p.

5. Tompson Jr. A. A., S Striland III A. J. Strategy Management: Concepts and situations. Translation of the 9th English edition. M.: INFRA-M, 2001. 412 p.

6. Shamray L. V., Gorbunova E. G. Assessment of effectiveness of management decisions based on the criteria of economic effectiveness // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 181—186.

7. Gorbunova E. G. Management decisions: classification, model of estimation of economical efficiency // Management of economical systems: on-line scientific journal. 2014. № 1 (61) [Electronic resource]. URL: http://www.uecs.ru (date of viewing: 15.01.2015).

8. Kabanov V. N. Evolution of effectiveness of the local self-government // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 123—131.

УДК 338.5:621.311:658.58
ББК 65.305.142-801.8

Sekretarev Yury Anatolevich,
doctor of technical sciences,
professor of the department
of the enterprises' electric power supply systems
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: sekretarevua@mail.ru

Moshkin Boris Nikolaevich,
candidate of technical sciences, associate professor
of the department of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: bmoshkin@yandex.ru

Mechtiev Ali Dzhavanshirovich,
candidate of technical sciences, associate professor,
head of the department of communication technology
and system of Karaganda State Technical University,
Karaganda (Republic of Kazakhstan),
e-mail: barton.kz@mail.ru

Секретарев Юрий Анатольевич,
д-р техн. наук, профессор кафедры
систем электроснабжения предприятий
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: sekretarevua@mail.ru

Мошкин Борис Николаевич,
канд. техн. наук, доцент кафедры
производственного менеджмента и экономики
энергетики Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: bmoshkin@yandex.ru

Мехтиев Али Джаваншированович,
канд. техн. наук, доцент, зав. кафедрой технологии
и системы связи Карагандинского государственного
технического университета,
г. Караганда (Республика Казахстан),
e-mail: barton.kz@mail.ru

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЭНЕРГИИ НА ТЕПЛОВЫХ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СТАНЦИЯХ

CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS OF COMPONENTS OF THE COST PRICE OF ENERGY PRODUCTION AT THERMAL POWER PLANTS

В статье рассмотрено использование корреляционно-регрессионного анализа составляющих затрат на производство тепловой и электрической энергии на теплоцентралях. Показано, что второй по важности после стоимости топлива составляющей в производстве энергии на станции являются ремонтные затраты, которые связаны с восстановительными процессами основного оборудования тепловых станций, а именно паровых котлов и паровых турбин. Приводятся доказательства того, что для поддержания нормального эксплуатационного состояния год от года требуются все большие затраты. Делается вывод о том, что создание оптимизационных моделей ремонтно-восстановительных процессов может дать существенное снижение себестоимости энергии на тепловых электростанциях.

The article examines using of correlation-regression analysis of the expenses components for production of thermal and electric power at the co-generation plants. It is demonstrated that expenses for repair are the second important component of power production besides the fuel costs, which are connected with rehabilitation of the master equipment of thermal power plants, namely the steam boilers and steam turbines. Keeping normal operating conditions year by year require more and more expenses. The conclusion is made that development of optimization models of the maintenance and repair processes can provide significant reduction of the power cost price at the thermal power plants.

Ключевые слова: издержки производства, ремонтно-восстановительные работы, оптимизационные модели, тепловые станции, паровые котлы, паровые турбины, износ оборудования, себестоимость электрической энергии, себестоимость тепловой энергии, эффективность производства.

Keywords: production costs, maintenance and repair, optimization models, thermal stations, steam boilers, steam turbines. deterioration of equipment, the cost price of electric energy, thermal energy cost price, production efficiency.

Современное состояние энергетической отрасли характеризуется значительным износом оборудования [1] и снижением финансирования, связанного с поддержанием его в нормальном эксплуатационном состоянии. Это полностью относится и к основному оборудованию тепловых электрических станций. В настоящее время в Российской Федерации и Республике Казахстан более 90% всей электроэнергии вырабатывается тепловыми электростанциями. На этом фоне идет неуклонное снижение инвестиций в электроэнергетику, что приводит к дополнительному сокращению возможностей электроэнергетической отрасли в части строительства новых и замещения устаревших электроэнергетических объектов.

В процессе хозяйственной деятельности в результате комбинации факторов производства и взаимодействия между такими категориями, как цены, объемы производства и реализации продукции и различные виды издержек, формируется валовая прибыль предприятия как разница между ценой продукции и ее себестоимости. Следовательно, прибыльность бизнеса зависит от цены и себестоимости реализуемого продукта.

Реструктуризация энергетики направлена на создание конкурентного рынка в сфере производства и сбыта энергии. Поэтому повысить эффективность производства и получить конкурентные преимущества предприятие может за счет снижения производственных затрат (себестоимости).

Себестоимость продукции представляет собой выраженные в денежной форме затраты предприятия на потребленные в процессе изготовления этой продукции средства производства, заработную плату рабочих, управление и обслуживание производства, реализацию продукции и некоторые другие расходы. Себестоимость единицы произведенной продукции определяется как отношение затрат производства за определенный период времени (месяц, квартал, год) к количеству этой продукции. Учет себестоимости обусловлен необходимостью возмещения предприятием затрат производства и получения прибыли. Себестоимость продукции является одним из важнейших экономических показателей работы предприятия. В ней комплексно отражаются все основные факторы производственной деятельности: уровень производительности труда, экономичность расходования топлива, сырья, материалов и энергии, уровень использования производственных фондов, качество эксплуатации и организации производства.

Анализ себестоимости продукции направлен на выявление возможностей повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства продукции. Изучение себестоимости продукции позволяет дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятии. В энергетике принята классификация затрат по статьям калькуляции: топливо на технологические цели, вода на технологические цели, основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальное страхование, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, цеховые и общезаводские расходы. Кроме того, в калькуляции определены как самостоятельная статья затраты на ремонт. По признаку зависимости от объема производства все затраты делятся на условно-постоянные и условно-переменные. Эта классификация служит для целей анализа. В ее основе лежит зависимость величин затрат от объема выпускаемой продукции. К условно-постоянным относится та часть затрат, которая практически не зависит от количества выпускаемой продукции. К условно-переменным относятся затраты, величина которых близка к пропорциональной зависимости от количества выпускаемой продукции. К последним относятся затраты на топливо и покупную воду, все остальные — к условно-постоянным.

Исходными материалами для составления калькуляции себестоимости продукции служат сметы затрат по основному производству, вспомогательным цехам и службам.

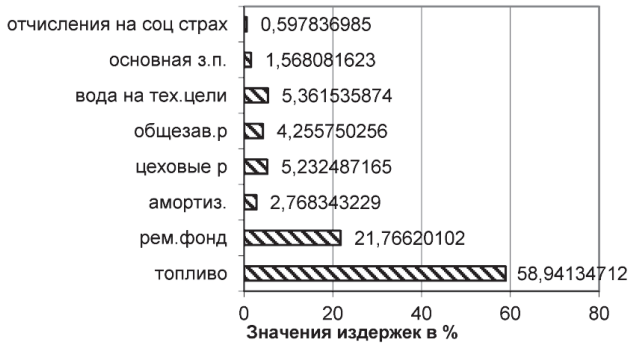
В работе анализ себестоимости проведен для двух станций — ТЭЦ-1 и ТЭЦ-3. Его целью являлось определение составляющих производственных затрат, в наибольшей степени влияющих на себестоимость продукции. Выбор данных станций не случаен. Коллектив ТЭЦ-1 недавно отметил пятидесятилетие станции. В большей части ее основное оборудование отработало положенный срок службы и значительно изношено, в то время как ТЭЦ-3 — сравнительно новая станция, ее оборудование еще не выработало нормативный ресурс. Сопоставление относительных значений составляющих затрат этих станций позволяет определить среднюю величину вклада каждой из составляющих и предположить, что аналогичная картина будет соблюдаться и для других ТЭЦ.

Для определения степени влияния различных статей калькуляции на себестоимость продукции в работе использовалось два метода — корреляционно-регрессионный анализ и метод цепной подстановки. Исходной информацией служила статистическая информация калькуляции себестоимости электрической и тепловой энергии.

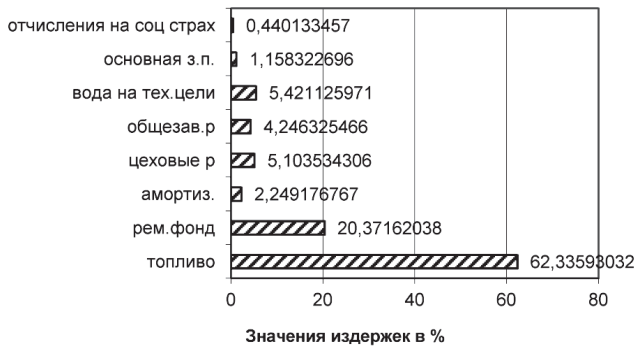
Себестоимость определялась как сумма затрат на топливо, ремонты, амортизацию, заработную плату и отчисления, воду на технологические цели, общезаводские и цеховые расходы. Поэтому связь между результирующим признаком (себестоимость) и факторными признаками (калькуляционные статьи) прямая.

И корреляционно-регрессионный анализ, и метод цепной подстановки дают схожие результаты: порядка 95% вариации себестоимости объясняется вариациями топливной составляющей. Эта величина возрастает до 99,7% при учете вариации ремонтного фонда и амортизационных отчислений для ТЭЦ-3 и до 99,5% при учете ремонтного фонда и затрат на воду на технологические цели для ТЭЦ-1. Таким образом, всего 0,5% вариации себестоимости определяется общей суммой всех других калькуляционных статей. На рис. 1 и 2 показаны средние за ряд лет относительные значения вклада каждой калькуляционной статьи в себестоимость продукции ТЭЦ-1 и ТЭЦ-3 соответственно. Затраты на топливо, безусловно, лидируют по своему влиянию и составляют 60—70% от совокупных затрат станций. На втором и третьем местах по значимости для ТЭЦ-1 стоят ремонтные затраты и затраты на воду на технологические цели. Для ТЭЦ-3 это амортизационные отчисления и расходы на ремонт. Причем если доли ремонтного фонда и амортизационных отчислений ТЭЦ-3 примерно одинаковы (по 10%), то доля ремонтных затрат ТЭЦ-1 — более 20%, а затраты на техническую воду — лишь 5%. Незначительность амортизационных отчислений ТЭЦ-1 объясняется тем, что большая часть основных средств работает сверх нормативного срока службы. Третья позиция статьи «Затраты на воду на технологические цели» связана со спецификой водоснабжения ТЭЦ-1, которая не имеет собственного водозабора, из-за чего администрация станции вынуждена покупать воду у посредника. В типичной ситуации эта статья затрат незначительна, следовательно, на третьем месте по величине будет статья «Цеховые расходы».

Таким образом, три калькуляционные статьи составляют около 90% производственных затрат ТЭЦ, а их отклонения характеризуют практически 100% вариации себестоимости продукции. Для новых и относительно новых станций это топливная составляющая затрат, амортизация и ремонтный фонд. Для станций, основное оборудование которых отработало выше нормативного срока службы, основной вклад вносят затраты на топливо, ремонтный фонд и цеховые расходы.



а) Структура затрат на электрическую энергию ТЭЦ-1

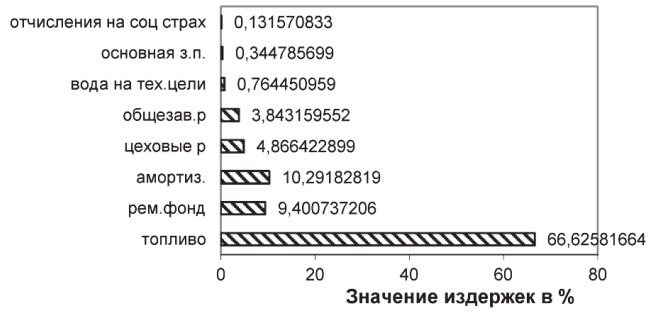


б) Структура затрат на тепловую энергию ТЭЦ-1

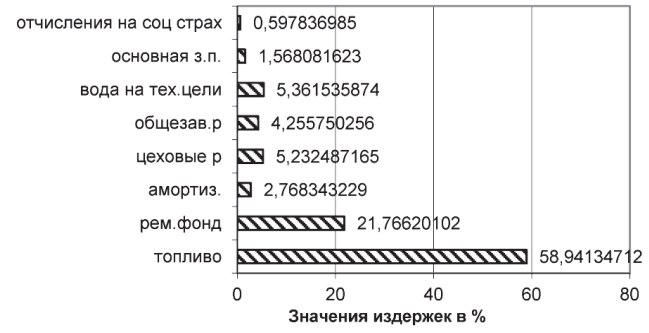
Рис. 1. Относительная величина вклада калькуляционных статей в себестоимость продукции ТЭЦ-1

Рассмотрим экономическое содержание основных элементов затрат на производство энергии и тепла ТЭЦ.

По статье «Топливо» учитывается стоимость топлива, сожженного в котлах для производства необходимого количества пара. При определении фактических затрат по топливу его расход принимается по данным оперативно-технического и бухгалтерского учета, а цена — с учетом затрат на его добычу, транспорт и поправок на качество. При планировании топливной составляющей затрат производства расход топлива определяется на основе энергобаланса станции, который рассчитывают исходя из плановых заданий станции на данный период времени по выработке электроэнергии и отпуску тепла потребителям.



а) Структура затрат на электрическую энергию ТЭЦ-3



б) Структура затрат на тепловую энергию ТЭЦ-3

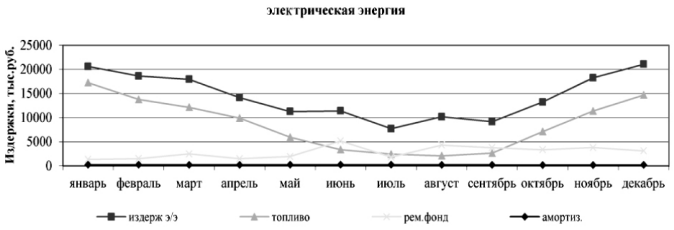
Рис. 2. Относительная величина вклада калькуляционных статей в себестоимость продукции ТЭЦ-3

Статья «Затраты на ремонт» включает затраты на проведение ремонтов основных средств всех производственных цехов. К издержкам по этой статье относятся заработная плата рабочих, занятых на ремонте, затраты на приобретение необходимых материалов и запасных частей, стоимость услуг сторонних организаций и своих вспомогательных производств.

Статья «Амортизация» определяется величиной основных средств в текущем стоимостном выражении, а также сроком службы различных групп основных средств.

В состав статьи «Цеховые расходы» включают затраты по обслуживанию цехов и управлению ими (заработная плата и страховые взносы с заработной платы аппарата управления цехом, амортизация и затраты по содержанию и ремонту зданий и инвентаря общецехового назначения).

Статья «Вода на технологические цели» включает в себя затраты на воду, подпитку теплосети и плату за воду в бюджет. Необходимо заметить, что в разрезе года долевое участие отдельных составляющих производственных затрат меняется очень существенно (рис. 3, 4).



а)

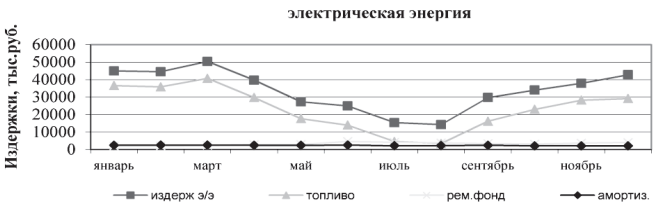


б)

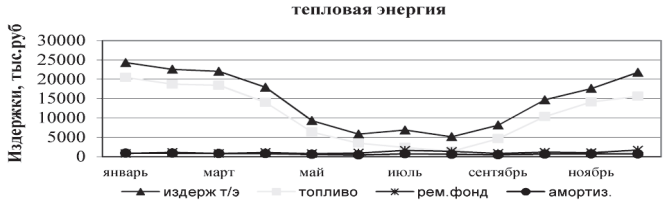
Рис. 3. Динамика некоторых составляющих производственных затрат ТЭЦ-1 в годовом разрезе

В первую очередь это касается условно-переменных затрат, напрямую зависящих от сезонного характера потребления электрической и тепловой энергии (топливная составляющая затрат меняется в два-три раза). Условно-постоянные затраты также подвержены колебаниям: ремонтные затраты заметно возрастают в летний период — основной период проведения капитальных ремонтов, когда происходит спад электрической и тепловой нагрузки. Флуктуации других составляющих условно-постоянных затрат объясняются в основном условиями финансирования.

Среднегодовая величина производственных затрат на ТЭЦ тоже нестабильна и во многом определяется положением в экономике. Например, в период спада наблюдается рост затрат на производство единицы продукции, что связано с изменением относительного уровня цен на используемые ресурсы и сокращением спроса на энергию. Наоборот, оживление экономической деятельности или стабильный рост экономики обычно сопровождаются увеличением энергопотребления и, как следствие, некоторым снижением себестоимости энергетической продукции. Практически синхронно изменяется и долевой вклад отдельных составляющих калькуляционных статей в себестоимость продукции.



а)



б)

Рис. 4. Динамика некоторых составляющих производственных затрат ТЭЦ-3 в годовом разрезе

Причины, по которым происходят изменения производственных затрат, можно разбить на две группы: зависящие и не зависящие от деятельности персонала станций. К первой группе относится практически все, что связано с организацией производственного процесса и технологией производства: уровень менеджмента, профессиональная подготовка персонала, используемая технология и т. п. Ко второй относятся так называемые внешние причины: цены на используемые ресурсы, законодательство и экономическая политика правительства и т. д. Внешние факторы с точки зрения станционного уровня являются неуправляемыми, то есть на них воздействовать нельзя. Что же касается внутренних факторов, то их относят к числу управляемых или, по крайней мере, частично управляемых менеджерами предприятия.

В рамках сравнительного анализа основных производственных затрат ТЭЦ решалась задача оценки существующего положения в производственно-хозяйственной сфере деятельности: качество планирования, степень использования ресурсов, а также выявление резервов для снижения затрат на производство единицы продукции.

Качество планирования оценивалось по величине отклонений плановых затрат от их фактических значений. Для этого рассчитывались относительные показатели реализации плана (ОПРП) как отношение фактических значений производственных затрат к их плановым значениям. Если величина ОПРП больше единицы, то это означает, что фактические показатели превышают плановые. При ОПРП меньше единицы — плановые превышают фактические. Значение ОПРП, равное единице, говорит о совпадении показателей.

Заметим, что для всех составляющих затрат на электроэнергию значения ОПРП имеют небольшой размах вариации и близки к единице. Это говорит о неплохом качестве планирования затрат на производство электрической энергии ТЭЦ.

Заметно иная картина имеет место для результатов планирования составляющих затрат на тепловую энергию. Аналогичные отклонения наблюдаются для всех составляющих производственных затрат на тепловую энергию ТЭЦ-3.

Графики ОПРП затрат на тепловую энергию для ТЭЦ-1 более ровные и, как правило, располагаются ниже линии плана.

Можно отметить более высокую точность прогноза всех производственных затрат на ТЭЦ-1 (в четыре-пять раз), что, безусловно, отражается на эффективности управления и приводит к снижению операционных расходов, связанных с обеспечением производства материальными и денежными ресурсами. В целом прослеживается тенденция повышения качества прогноза, хотя его нельзя считать удовлетворительным, в особенности по прогнозу затрат на тепловую энергию.

Отметим, что ТЭЦ-1 и ТЭЦ-3 имеют существенные различия по своим техническим характеристикам. Именно поэтому важен их сравнительный анализ по такому экономическому показателю, как себестоимость производства электрической и тепловой энергии, поскольку данный показатель характеризует практически все аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Величина затрат на выпуск 1 кВт-ч электроэнергии ТЭЦ-1 превышала аналогичную величину ТЭЦ-3 примерно на 30 %, а себестоимость производства тепловой энергии на ТЭЦ-1 — на 20 %.

Столь значительное расхождение величин затрат на выпуск единицы продукции объясняется технологическими особенностями станций: на ТЭЦ-3 установлено оборудование большей единичной мощности и, как следствие, более эффективное; большая величина износа основных средств ТЭЦ-1, а значит, достаточно малые амортизационные отчисления и повышенные затраты на ремонты.

Следует отметить, что себестоимость продукции на ТЭЦ на 60—70 % складывается из затрат на топливо. Общие затраты на топливо зависят от его цены, удельного расхода на производство единицы энергии и выработки энергии. В свою очередь, удельный расход топлива определяется многими факторами: видом и качеством топлива, технологией его сжигания, единичной мощностью оборудования, его эксплуатационным состоянием, оптимальной степенью загрузки и рядом других факторов. При прочих равных условиях определяющими являются цена топлива (франко склад станции), а также степень эффективности эксплуатации оборудования станции. Второй аспект является одним из основных внутристанционных факторов экономии затрат по топливу и снижению себестоимости энергии на теплоэлектроцентрали [2]. Так, например, выработка электрической энергии ТЭЦ-1 возросла на 33 %, ТЭЦ-3 — на 36 %, что привело к снижению топливной составляющей на 13,3 и 6,8 % соответственно. Заметно более существенное снижение топливной составляющей затрат на ТЭЦ-1 связано не только с возросшим спросом на энергетическую продукцию, но и с практическим использованием эксплуатационным персоналом станции результатов расчетов ее оптимальной загрузки по электрической мощности [3].

Тем не менее выигрыш от внутристанционной оптимизации режимов не может превалировать над выигрышем от технологического преимущества. В результате величина топливной составляющей, отнесенной на электрическую энергию, ТЭЦ-1 превышала аналогичную величину ТЭЦ-3 примерно на 19 %. Величина топливной составляющей, отнесенной на тепловую энергию, ТЭЦ-1 превышала аналогичную величину ТЭЦ-3 на 8 %.

Гораздо большее расхождение станции имеют по ремонтной составляющей себестоимости. В среднем затраты на ремонт основного оборудования по ТЭЦ-1 больше на 70%.

Основной причиной такого различия служит изношенность основных средств ТЭЦ-1 (98%) и, как следствие, потребность в больших средствах для поддержания генерирующих мощностей в удовлетворительном состоянии. Кроме того, снижение платежной дисциплины потребителей приводит к задержке денежных поступлений на счета энергокомпании и невозможности оплатить своевременную поставку запасных частей, что увеличивает продолжительность простоя оборудования в ремонте, а значит, и затраты. Это не означает исчерпания резервов по снижению ремонтной составляющей себестоимости. Наибольший потенциал здесь видится в совершенствовании организации управления ремонтами, что подробно рассмотрено в [4].

Что же касается амортизационной составляющей затрат, то ее величина на ТЭЦ-3, отнесенная на электрическую энергию, превышает аналогичную на ТЭЦ-1 в среднем в два раза, а по отнесенным на тепловую энергию — в три. Это, безусловно, отрицательный фактор для ТЭЦ-1 с точки зрения воспроизводства основных средств. Только переоценка основных средств может увеличить размер амортизационных отчислений, но это приведет к росту себестоимости производства и снижению конкурентоспособности станции.

Остальные составляющие производственных затрат оказывают незначительное влияние на себестоимость продукции, и их сопоставление для нас не является информативным.

Выводы

1. Анализ себестоимости производства продукции на ТЭЦ показал, что три калькуляционные статьи составляют около 90% производственных затрат ТЭЦ, а их отклонения характеризуют практически 100% вариации себестоимости продукции. Для новых и относительно новых станций это топливная составляющая затрат, амортизация и ремонтный фонд. Для станций, основное оборудование которых отработало выше нормативного срока службы, — затраты на топливо, ремонтный фонд и цеховые расходы.

2. Причины, по которым происходят изменения производственных затрат, можно разбить на две группы: зависящие и не зависящие от деятельности персонала станций. Внешние факторы с точки зрения станционного уровня являются неуправляемыми, то есть на них воздействовать нельзя. Что же касается внутренних факторов, то их относят к числу управляемых или, по крайней мере, частично управляемых менеджерами предприятия.

3. Затраты на выпуск единицы продукции разными ТЭЦ заметно отличаются, что объясняется технологическими особенностями станций, величиной износа основных средств и, как следствие, увеличением ремонтной составляющей затрат, качеством планирования производственных затрат, а также различиями в эффективности эксплуатации энергооборудования.

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. Тупикина А. А. Механизмы реализации программ повышения энергетической эффективности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 104—109.

3. Оптимизация режимов функционирования ТЭЦ как способ повышения энергетической эффективности / В. С. Карманов, Б. Н. Мошкин, Ю. А. Секретарев, Т. В. Чекалина, К. Н. Яковченко // Энергетика Татарстана. 2013. № 3. С. 61—67.

4. Секретарев Ю. А., Мошкин Б. Н. Модели управления ремонтно-восстановительными процессами на тепловых станциях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 116—120.

REFERENCES

1. Chernov S. S. State of power saving and increasing the energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 136—140.

2. Tupikina A. A. Mechanisms for implementation of the energy efficiency increase programs // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 104—109.

3. Optimization of the thermal power station operation modes as a way of increasing power efficiency / V. S. Karmanov, B. N. Moshkin, Yu. A. Sekretarev, T. V. Chekalina, K. N. Yakovchenko // Power engineering of Tatarstan. 2013. № 3. P. 61—67.

4. Sekretarev Yu. A., Moshkin B. N. Management models of maintenance and repair processes at thermal stations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 116—120.

УДК 332.1:339.1
ББК 65.04-31

Fetisova Olga Vladimirovna,
doctor of economics, professor of the department of the state and municipal management of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: Fetissova66@inbox.ru

Chigareva Tatyana Vladimirovna,
post-graduate student of the department of state and municipal administration of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: tvchigareva@rambler.ru

Фетисова Ольга Владимировна,
д-р экон. наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: Fetissova66@inbox.ru

Чигарева Татьяна Владимировна,
аспирант кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: tvchigareva@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

THEORETICAL FOUNDATIONS OF FUNCTIONING OF THE REGIONAL CONSUMER MARKET

В статье анализируются различные трактовки дефиниций «потребительский рынок» и «региональный потребительский рынок» с целью выделения основных характеристик регионального потребительского рынка. Определяются место и роль потребительского рынка в системе товарно-денежных и организационно-экономических отношений национальной экономики. Обосновывается возможность выделения отличительных свойств каждого отдельно взятого потребительского рынка региона из совокупности региональных потребительских рынков в результате модификации и дифференциации признака территориальной принадлежности и локализации экономических и социальных эффектов, полученных в результате функционирования данного рынка. Предложена формула расчета общего экономического эффекта функционирования регионального потребительского рынка за определенный период.

The article analyses different interpretations of definitions of the consumer market and regional consumer market in order to reveal identifying characteristics of the regional consumer market. The role and position of consumer market in the system of exchange, organizational and economic relations of the domestic economy are determined. The authors of the paper argue the possibility to distinguish specific features of every single consumer market of the region from the totality of regional consumer markets as a result of modifying and differentiating the indicator of territorial affiliation, as well as localizing economic and social effects resulted from the regional consumer market functioning. A formula for calculating common economic effect of the regional consumer market functioning over a certain period of time is proposed by the authors.

Ключевые слова: потребительский рынок, региональный потребительский рынок, субъекты потребительского рынка, взаимодействие субъектов, свойства потребительского рынка, структура потребительского рынка, территориальная принадлежность, экономические эффекты, социальные эффекты, эффективность функционирования.

Keywords: consumer market, regional consumer market, subjects of consumer market, interaction of subjects, features of consumer market, structure of consumer market, territorial affiliation, economic effects, social effects, efficiency of operation.

Исследованию различных аспектов потребительского рынка, экономических закономерностей его развития и механизму функционирования посвящены многочисленные труды зарубежных и российских ученых.

Значительный интерес к исследованию потребительского рынка обусловлен прежде всего той ролью, которую он играет в воспроизводственной системе экономики. По своему удельному весу и роли в обеспечении жизнедеятельности населения потребительский рынок занимает ведущее место в системе рынков региона. Он является динамичной системой причинно-следственных связей, обеспечивающих наибольшее соответствие производства (или ввоза из-за пределов региона) товаров и услуг потребностям и платежеспособному спросу населения, охватывающей всю совокупность экономических отношений производства, реализации и потребления, материальных благ и услуг потребительской ориентации.

В современной экономической науке пока не сложилось однозначной и определенной трактовки дефиниций «потребительский рынок» в целом и «региональный потребительский рынок» в частности. Это обусловлено, во-первых, различными подходами к исследованию содержательных характеристик данных понятий с точки зрения основополагающих концепций экономической теории, маркетинга и государственного регулирования [1] и, во-вторых, сложностью и многогранностью понятий.

Так, например, Ф. Котлер определяет потребительский рынок с точки зрения маркетинга как рынок покупателя, частично выделяя субъектов данного рынка (потребителей). «Потребительский рынок — отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги для личного потребления» [2, с. 46]. Уделяя значительное внимание потребителям, Ф. Котлер не рассматривает процесс приобретения товаров и услуг как двусторонний акт, в котором обязатель-

но наличие субъектов с другой стороны — продавцов. Представляется, что с такой формулировкой потребительского рынка можно согласиться только в той части, что на данном рынке приобретение товаров и услуг происходит для конечного потребления. Это является существенной отличительной характеристикой потребительского рынка как экономической категории, позволяющей выделять его из общего понятия рынка как его части. Поэтому все общие характеристики рынка будут также свойственны и потребительскому рынку. В экономическом словаре приводятся следующие формулировки дефиниции «рынок»:

1) место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок;

2) совокупность экономических отношений, проявляющаяся в сфере обмена товаров и услуг, в результате которых формируются спрос, предложение и цена [3].

Очевидно, что данные трактовки в полной мере подходят для общего отражения понятия «потребительский рынок», но не являются достаточными, чтобы выделить его из множества рынков (рынков сырья, средств производства, недвижимости, продовольственных и непродовольственных товаров, различных услуг и пр.).

С этой точки зрения определение потребительского рынка как «взаимодействия продавцов и покупателей на основе актов купли-продажи» [4, с. 115] также является недостаточно полным.

Наиболее точную формулировку понятия «потребительский рынок», выделяя его субъектов и акцентируя внимание на конечной стадии потребления товаров, предлагает М. А. Николаева. «Потребительский рынок — совокупность хозяйствующих субъектов, изготовителей, исполнителей, производящих и/или реализующих потребительские товары, а также индивидуальных потребителей, приобретающих эти товары для личного использования» [5, с. 48].

Ряд исследователей рассматривают потребительский рынок как системное образование, выделяя его структуру. Ю. Ф. Симионова: «Потребительский рынок — это рынок товаров потребительского назначения, рынок услуг, рынок недвижимости» [6, с. 24]. С данной формулировкой также нельзя согласиться в полной мере. Во-первых, не понятно, почему рынок недвижимости выделен в отдельную составлявшую потребительского рынка, поскольку его часть (рынок жилой недвижимости) можно отнести к рынку товаров потребительского назначения, где объектом купли-продажи является жилая недвижимость. Во-вторых, рынок недвижимости состоит из двух сегментов — жилой и коммерческой недвижимости. Объекты коммерческой недвижимости предназначены для эксплуатации с целью извлечения выгоды, следовательно, не могут являться товарами потребительского назначения, предназначенными для личного конечного потребления.

Формулируя понятие потребительского рынка, А. С. Новоселов и В. А. Шульга кроме выделения его структуры показывают наличие связей между элементами данной структуры, определяют роль данного рынка в экономике региона. «Потребительский рынок включает в себя три укрупненных сегмента: рынки продовольственного и непродовольственного характера, рынок услуг, которые взаимодействуют между собой на основе взаимосвязанной системы сделок купли-продажи и обеспечивают потребности населения, способствуя эффективному функционированию экономики региона» [7, с. 34].

«Потребительский рынок — это рынок продовольственных и непродовольственных товаров, рынок потребительских услуг, для развития которых на данной территории сформированы наиболее благоприятные природные и социально-экономические условия» [8, с. 15]. Следует отметить, что наличие «наиболее благоприятных природных и социально-экономических условий» является достаточно спорным моментом в определении потребительского рынка. Бесспорно, данные условия являются детерминантами уровня развития потребительского рынка, но в рамках рыночной экономики при неблагоприятных природных и социально-экономических условиях потребительский рынок не прекращает своего существования. Таким образом, единственным необходимым условием для функционирования данного рынка является наличие рыночных отношений.

О. В. Тахумова акцентирует внимание на совокупности экономических отношений, проявляющихся в сфере обмена товаров и услуг. «Потребительский рынок — система товарно-денежных и организационно-экономических отношений, которые формируются в процессе купли-продажи, для развития которых на данной территории имеются наиболее благоприятные природные и социально-экономические условия для ведения предпринимательской деятельности с целью удовлетворения конечных нужд и потребностей населения» [9, с. 25].

Важными моментами в определении: «Потребительский рынок — основная составляющая рыночной экономики, где часть ВНП, материализованная в виде произведенных бизнесом товаров и услуг, покупается или приобретается иным способом потребителями для личного потребления» [10, с. 21] И. М. Шабуниной, О. А. Ломовцевой, М. Ю. Трубица являются:

— во-первых, то, что он составная часть экономики страны;

— во-вторых, потребительский рынок — основная часть рыночной экономики. Причем значимыми являются словосочетания «основная часть» и «рыночная экономика». Таким образом, выделяется значимость потребительского рынка для экономики и невозможность ее существования в рыночных условиях без потребительского рынка, кроме того, возможность формирования и функционирования потребительского рынка появляется только в условиях рынка.

В целом же по своей экономической сущности региональный потребительский рынок рассматривается как совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена и потребления, формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого территориально-административного образования, с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и принятия коммерческих решений [11, с. 41].

Так, Р. И. Шнипер и А. С. Новоселов определяют потребительский рынок как «территориальную организацию сферы обращения, призванную обеспечить население региона товарами на основе развития товарно-денежных отношений при минимальных издержках обращения» [12, с. 34].

Выделение территориальной составляющей в понятии потребительского рынка позволяет определить региональный потребительский рынок как «подсистему национального рынка, которая сформировалась в соответствии с уровнем организации регионального экономического пространства и характеризуется спецификой субъектно-объектных отношений, ограниченностью ресурсов, определенным уровнем концентрации и специализации трансакций, степенью монополизации и уровнем конкуренции» [13, с. 43].

Таким образом, исходя из существующих трактовок, можно выделить следующие основные характеристики регионального потребительского рынка:

— это система товарно-денежных и организационно-экономических отношений, складывающихся между хозяйствующими субъектами, производящими и (или) реализующими товары и услуги, и индивидуальными потребителями в процессе купли-продажи;

— является открытой системой, которая сформировалась в результате исторического развития способа производства и разделения труда, удовлетворяет всем системным признакам: имеет собственную структуру и иерархию взаимосвязанных элементов, каждый из которых выполняет отдельную функцию и участвует в реализации целевой функции, взаимодействует с внешней средой;

— является частью, более низким уровнем по отношению к национальному потребительскому рынку и более высоким уровнем по отношению к местному потребительскому рынку. Таким образом, потребительский рынок имеет многоуровневую структуру, которая сформировалась в соответствии с уровнем организации экономического пространства;

— это сложная система институтов в сфере обращения, характеризующаяся большим числом взаимосвязей;

— это целостный механизм, обеспечивающий непрерывный процесс по удовлетворению потребностей населения на определенной территории в товарах и услугах;

— это конечное звено в сфере воспроизводственного процесса, но основная и значимая его часть. Именно на данной стадии происходит процесс превращения товара и услуги в деньги и реализуется добавленная стоимость (рис. 1).



Рис. 1. Потребительский рынок в рыночном кругообороте и взаимодействие экономических субъектов

Функционирование регионального потребительского рынка осуществляется в результате взаимодействия его субъектов, которых разделяют на две группы. Первая группа — субъекты, непосредственно участвующие в процессе реализации (приобретении) товаров, работ и услуг, — потребители, организации розничной торговли и общественного питания, организации, оказывающие платные услуги населению. Вторая группа — субъекты непосредственно не участвующие в данном процессе, но влияющие на него опосредованно, регулируя региональный потребительский рынок или оказывая услуги основным субъектам рынка. К данной группе относятся: государственные и региональные органы власти, антимонопольный комитет, контролирующие органы, общественные объединения, финансово-кредитные, транспортные и другие организации по оказанию целого спектра услуг, необходимых для деятельности основных субъектов рынка. Ко второй группе субъектов относятся также оптовые и логистические предприятия, которые часто ошибочно относят к субъектам первой группы потребительского рынка, а оптовую торговлю — к отрасли данного рынка. Представляется, что включение данной отрасли в структуру потребительского рынка является не совсем корректным в связи с тем, что данный этап процесса приобретения товаров не предусматривает их конечного потребления. Вместе с тем роль логистических и оптовых предприятий в функционировании регионального потребительского рынка значительная. Они оптимизируют взаимодействие капиталов крупного и мелкого производства и трансформируют взаимодействие производителей и потребителей, осуществляя функцию обратной связи между ними и минимизируя издержки обращения товаров на региональном рынке [14, с. 43].

Структура и взаимодействие субъектов потребительского рынка региона представлены на рис. 2.



Рис. 2. Структура и система взаимосвязи основных элементов потребительского рынка региона

Функционирование потребительского рынка любого уровня ограничено территориально. С точки зрения территориальной принадлежности потребительские рынки классифицируют на: местный; региональный; национальный; межстрановых объединений; мировой [15].

Как правило, потребительский рынок региона ограничен географическими границами: федерального округа или субъекта РФ. Выделение отличительных свойств каждого отдельно взятого потребительского рынка региона из совокупности региональных потребительских рынков возможно в результате модификации и дифференциации признака территориальной принадлежности, который определяют: экономико-географическое положение региона; его специализация в народном хозяйстве; имеющиеся условия, ресурсы и факторы производства; исторически сложившиеся традиции, целевые группы потребителей [16, с. 56]. Такое выделение отличительных свойств регионального потребительского рынка становится возможным в связи с тем, что экономика региона представляет собой систему взаимодействующих хозяйствующих субъектов, взаимосвязанных между собой экономическими, материальными, финансовыми, информационными, коммуникационными и иными отношениями, соотносимыми с определенной территорией, но совсем не ограниченные ею.

Являясь объективно сложной категорией, экономика региона характеризуется наличием свойственных ей закономерностей, принципов и факторов развития, которые, с одной стороны, взаимосвязаны с направлениями развития национальной экономики и основными экономическими законами, с другой стороны, с условиями территории, спецификой хозяйствования субъекта региона [17, с. 102]. Сложившиеся региональные условия хозяйствования оказывают непосредственное влияние на развитие и функционирование регионального потребительского рынка, формируя его структуру, функциональные связи и специфические характеристики данного рынка, свойственные только конкретному отдельно взятому региону. В свою очередь, в процессе экономической деятельности отраслей потребительского рынка по поводу обмена, распределения и потребления регионального продукта происходит пространственная трансформация региональной природно-хозяйственной системы и формируется региональное экономическое пространство [18, с. 173]. Таким образом, социально-экономическая система региона воздействует на свою подсистему — региональный потребительский рынок, который как элемент системы имеет ответное воздействие на экономику региона.

Кроме территориальной принадлежности еще одним важным признаком регионального потребительского рынка является получение прямых и косвенных экономических и социальных эффектов при его функционировании. При этом данные эффекты, как правило, локализованы в рамках территории региона.

Получателями прямого экономического эффекта являются предприятия отраслей потребительского рынка, и его величина измеряется как совокупная прибыль хозяйствующих субъектов данных отраслей. Косвенный экономический эффект получают предприятия, которые не являются субъектами потребительского рынка, но участвуют в его функционировании, например, субъекты инфраструктуры, оптовые предприятия, транспортные компании и др.

Таким образом, общий экономический эффект (Э) функционирования регионального потребительского рынка за определенный период может быть рассчитан как сумма прямых и косвенных экономических эффектов, получаемых хозяйствующими субъектами региона за данный период:

$$Э = \sum_{i=1}^{N} Э_i^п + \sum_{j=1}^{M} Э_j^к$$

где:

$Э_i^п$ — экономический эффект, полученный *i*-м предприятием отраслей потребительского рынка региона за определенный период (прямой экономический эффект);

N — количество предприятий (субъектов) регионального потребительского рынка;

$\sum_{i=1}^{N} Э_i^п$ — совокупность прямых экономических эффектов, полученных предприятиями (субъектами) регионального потребительского рынка за данный период;

$Э_j^к$ — экономический эффект, полученный *j*-м предприятием, обеспечивающим функционирование потребительского рынка региона, но не являющимся его основным субъектом, за определенный период (косвенный экономический эффект);

M — количество предприятий, субъектов инфраструктуры регионального потребительского рынка;

$\sum_{j=1}^{M} Э_j^к$ — совокупность косвенных экономических эффектов, полученных предприятиями, обеспечивающими функционирование потребительского рынка региона, но не являющимися его основным субъектом, за данный период.

Наличие прямого социального эффекта от функционирования регионального потребительского рынка выражается в создании предприятиями потребительского рынка рабочих мест, в отчислении налогов и удовлетворении спроса целевых групп потребителей на товары и услуги в соответствии с их специфическими потребностями.

Косвенными социальными результатами могут выступать улучшение физического здоровья населения, создание более комфортных условий жизни быта населения региона и пр. И часто, когда социальный эффект в денежной форме измерить невозможно (поскольку многие социальные процессы не удается полностью формализовать), многие социальные результаты могут быть измерены с той или иной степенью верности, что позволяет компаниям оценить полезность или, напротив, вред своих действий социальной среде [19].

Эффективность функционирования регионального потребительского рынка выражается в количестве и качестве полученных экономических и социальных территориально локализованных эффектов и определяется его структурно-функциональными характеристиками, а точнее, соответствием его структуры целям и функциям.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Данильченко В. А. К вопросу о сущностных характеристиках регионального потребительского рынка [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/13_121276.doc.htm (дата обращения: 17.02.2015).

2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.: Вильямс, 2003. 356 с.

3. Экономический словарь [Электронный ресурс]. URL: http://enc-dic.com/economic/Rynok-13726.html (дата обращения: 14.03.2015).

4. Райзберг Б. А. Курс экономики: учебник. М.: ИНФРА-М, 1997. 720 с.

5. Николаева М. А. Маркетинг товаров и услуг. М.: Деловая литература, 2001. 448 с.

6. Симионова Ю. Ф. Экономика: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2007. 480 с.

7. Новоселов А. С., Кулешов В. В. Региональный потребительский рынок. Проблемы теории и практики. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. 364 с.

8. Шульга В. А. Национальная экономика / под общ. ред. В. А. Шульги. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. 592 с.

9. Тахумова О. В. Особенности формирования регионального потребительского рынка // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2006. № 4 (8). С. 23—29.

10. Шабунина И. М., Ломовцева О. А., Трубиц М. Ю. Теория и практика региональной экономики. Волгоград: Волгоградский гос. ун-т, 1996. 65 с.

11. Бутов В. И., Игнатов В. Г., Кетова Н. П. Основы региональной экономики. Ростов н/Д: МарТ, 2000. 448 с.

12. Шнипер Р. И., Новоселов А. С. Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект. Новосибирск: Наука, 1993. 235 с.

13. Зверев А. В., Фетисова О. В Теоретические основы модернизации регионального потребительского рынка // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2011. № 3. С. 42—47.

14. Курченков В. В., Фетисова О. В. Значение сетевых структур в трансформации регионального оптового рынка // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 40—46.

15. Классификация рынков [Электронный ресурс]. URL: http://kak-bog.ru/klassifikaciya-rynkov (дата обращения: 17.12.2014).

16. Фетисова О. В., Зверев А. В. Структурно-функциональная модернизация регионального потребительского рынка. Волгоград: Волгоградский гос. ун-т, 2011. 206 с.

17. Тайговская Е. В. Концептуально-методологические основы организации региональных социально-экономических систем с точки зрения транспортного сопровождения в обеспечении устойчивого развития региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 100—104.

18. Экова В. А. Муниципальные образования как объект управления социально-экономическим развитием региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 173—177.

19. Аханова А. Социальный эффект: практика измерения [Электронный ресурс]. URL: http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/36/ (дата обращения: 10.03.2015).

REFERENCES

1. Danilchenko V. A. Regional consumer market essential features [Electronic resource]. URL: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/13_121276.doc.htm (date of viewing: 17.02.2015).

2. Philip Kotler Marketing Essentials. Short course. M.: Williams, 2003. 356 p.

3. Economic Dictionary [Electronic resource]. URL: http://enc-dic.com/economic/Rynok-13726.html (date of viewing: 14.03.2015).

4. Raizberg B. A. A Course on Economics: textbook. M.: INFRA-M, 1997. 720 p.

5. Nikolayeva M. A. Goods and services marketing. M.: Business Literature, 2001. 448 p.

6. Simionova Yu. F. Economics: textbook. Rostov-on-Don: Phoenix, 2007. 480 p.

7. Novoselov A. S., Kuleshov V. V. Regional consumer market. Theoretical and practical issues. Novosibirsk: Sibirskoye soglasheniye (Siberian Agreement), 2002. 364 p.

8. Shulga V. A. National economics / under the general editorship of V. A. Shulga. M.: Publishing house of the Russian Economic Academy, 2002. 592 p.

9. Takhumova O. V. Regional consumer market formation peculiarities // Bulletin of the North-Caucasus Federal University. 2006. № 4 (8). P. 23—29.

10. Shabunina I. M., Lomovtseva O. A., Trubits M. Yu. Theory and practice of regional economics. Volgograd: Volgograd State University, 1996. 65 p.

11. Butov V. I., Ignatov V. G., Ketova N. P. Fundamentals of regional economy. Rostov-on-Don: Publishing house MarT, 2000. 448 p.

12. Shniper R. I., Novoselov A. S. Regional problems of the market science: the Economic Aspect. Novosibirsk: Publishing house Nauka, 1993. 235 p.

13. Zverev A. V., Fetisova O. V. Theoretical fundamentals of the regional consumer market modernization // FES: Finance. Economics. Strategy. 2011. № 3. P. 42—47.

14. Kurchenkov V. V., Fetisova O. V. The significance of network structures in transforming regional wholesale market // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 40—46.

15. Markets classification [Electronic resource] URL: http://kak-bog.ru/klassifikaciya-rynkov (date of viewing: 17.12.2014).

16. Fetisova O. V., Zverev A. V. Regional Consumer Market Structural-Functional Modernization. Volgograd: Volgograd State University, 2011. 206 p.

17. Tigovskaya E. V. Conceptual and methodological bases of arrangement of the regional socio-economic systems in terms of transportation support of providing sustainable development of a region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Institute of Business. 2010. № 3 (13). P. 100—104.

18. Ecova V. A. Municipal entities as an object of the regional socio-economic development management // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 173—177.

19. Akhanova A. Social effect: practice of measurement [Electronic resource]. URL: http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/36/ (date of viewing: 10.03.2015).

УДК 338.439(571)
ББК 65.32-21(253.7)

Bagaynikov Mikhail Loginovich,
candidate of economics, associated professor
of the department of mathematics,
econometric and statistics
of Baikal State University of Economics and Law,
Irkutsk,
e-mail: koterik@rambler.ru

Багайников Михаил Логинович,
канд. экон. наук, доцент
кафедры математики, эконометрики и статистики
Байкальского государственного университета
экономики и права,
г. Иркутск,
e-mail: koterik@rambler.ru

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА: ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

SOME FEATURES OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COMPLEX OF THE BAIKAL REGION: ECONOMIC AND STATISTICAL ASPECT

В статье рассмотрены некоторые аспекты развития аграрного комплекса Байкальского региона с точки зрения как качественного, так и количественного анализа. Дана оценка значимости аграрной отрасли в функционировании экономики Байкальского региона и выявлены основные экономические показатели, характеризующие уровень ее развития. К данным показателям относятся: валовой выпуск сельскохозяйственной продукции аграриями региона; выпуск основных видов продукции хозяйствами разных категорий; объемные показатели выпуска продукции в натуральном выражении; ресурсный потенциал отрасли и т.п. В статье дается ряд обоснований утверждению, что аграрный комплекс Байкальского региона потенциально способен играть значительно более весомую роль в функционировании региональной экономики, чем это принято считать в настоящее время.

This article discusses some aspects of development of agricultural complex of the Baikal region in terms of qualitative analysis, as well as the qualitative one. In particular, the assessment of the agricultural sector value in the economic performance of the Baikal region is provided, and the main economic indicators characterizing the level of its development are revealed. These indicators include: gross agricultural output produced by the farmers in the region; production of major products of different categories of households; volume indicators of output in real terms; resource potential of the industry, etc. The article presents the number of justifications of the statement that the agricultural complex of the Baikal region is potentially able to play much more important role in functioning of the regional economy than it is considered to be at the moment.

Ключевые слова: сельское хозяйство, региональная экономики, Байкальский регион, экономика Байкальского региона, аграрный комплекс региона, статистика сельского хозяйства, продовольственный комплекс, АПК, сельскохозяйственное производство, эффективность аграрного производства.

Keywords: agriculture, regional economics, the Baikal region, economics of the Baikal region, regional agriculture, agricultural statistics, food complex, agribusiness, agricultural production, agricultural production efficiency.

Байкальский регион в настоящее время признан как особый геоэкономический регион, который наряду с Дальневосточным регионом играет все более весомую роль в построении системы хозяйственных связей на востоке страны и в выстраивании экономических отношений с передовыми азиатскими странами. Уровень развития экономики региона во многом зависит от эффективности работы отдельных отраслей и хозяйствующих субъектов. Немаловажная роль при этом отводится аграрной отрасли и сопряженному с ней продовольственному комплексу как институциональной системе, обеспечивающей население необходимым продовольствием.

Продовольственный комплекс и основной его составной элемент — аграрный комплекс — представляют собой стратегически важный элемент системы обеспечения национальной экономической безопасности и социально-политической стабильности в обществе. Отсюда вытекает необходимость осуществлять всестороннюю государственную поддержку национальной аграрной сферы и продовольственного комплекса в целом. Однако недостаточно осуществлять только лишь финансовую поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей, требуется также создание условий наибольшего благоприятствования для ведения хозяйственной деятельности. Е.Н. Борисенко пишет, что для успешного развития продовольственного комплекса первостепенным шагом в этом направлении должно стать «создание в агропродовольственной сфере экономики условий для хозяйствования и предпринимательской стабильности, при которых были бы созданы все необходимые предпосылки по обеспечению государственной поддержки аграрного и продовольственного секторов экономики» [1, с. 137]. Однако именно здесь проявляется основная проблема продовольственного сектора, а именно недостаточный уровень государственной поддержки и неэквивалентность «обмена между отраслями сельского хозяйства и промышленности», которые «выражаются в увеличении убытков аграрной сферы от эксплуатации промышленных средств производства» [2, с. 188].

Очевидная связь между уровнем развития аграрной сферы и национальной продовольственной безопасностью актуализирует проблему устойчивого развития отрасли, особенно в условиях совокупного влияния факторов глобализации и регионализации, а также нестабильности внешнеполитических и соответственно внешнеэкономических связей. «Глобализация экономики при ужесточении мировой конкуренции все настойчивее заставляет общество обратить внимание на продовольственный рынок страны, имея в виду насыщение его продуктами собственного производства», отмечает Г.Н. Зверева [3, с. 110]. Насытить же внутренний рынок, не наращивая при этом зависимость от внешних поставок, можно лишь в условиях роста внутреннего производства основных видов продовольствия.

Современное сельскохозяйственное производство невоз-

можно представить обособленным, изолированным, развивающимся и функционирующим вне национальной экономики. Оно базируется на межотраслевой производственной кооперации, связывающей сельское хозяйство и сопряженные с ним отрасли экономики. Сельское хозяйство интегрировано в систему агропромышленного комплекса, поскольку последний формирует функциональную инфраструктуру. Следовательно, агропромышленный комплекс — это функциональная многоотраслевая система, выражающая взаимосвязь сельского хозяйства и сопряженных с ним отраслей экономики по производству сельскохозяйственной техники, сельскохозяйственной продукции, ее переработке и реализации. При этом уровень развития АПК зависит от развитости институциональной среды сельской местности — базиса отрасли. По мнению И.Ц. Хазагаевой, «село следует рассматривать как единую институциональную систему, в которой взаимодействуют как субъекты рыночной экономики, так и субъекты сельского социума» [4, с. 83], поэтому развитие агросферы нельзя рассматривать вне контекста устойчивого развития сельской местности.

Нами в статье рассматриваются вопросы развития аграрного комплекса Байкальского региона. Последний включает в себя Иркутскую область, Республику Бурятия и Забайкальский край. Данные субъекты имеют не только географическую общность по водосборной системе озера Байкал, но и прочные социальные и экономические связи, которые вкупе способствовали признанию Байкальского региона как уникального геоэкономического региона на самом высоком государственном уровне.

Экономика Байкальского региона занимает важное место в функционировании экономической системы Сибири и Дальнего Востока, а ее значение все более возрастает в связи с усилением влияния стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Байкальский регион, несмотря на достаточно суровые природные условия, обладает значительным потенциалом в сфере производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Однако этот потенциал используется не в полной мере, что объясняется целым комплексом проблем, некоторые из которых будут рассмотрены нами в данной статье.

Общая результативность функционирования агарного комплекса Байкальского региона прежде всего выражается в показателях объема валового производства сельскохозяйственной продукции, значения которого представлены в табл. 1.

Таблица 1

Валовой выпуск сельскохозяйственной продукции территориальными субъектами Байкальского региона (млн руб.)

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего, по Байкальскому региону	32612	47660	54723	59777	61472	71808	77687
Иркутская область	16148	26685	31047	34704	37361	43610	46933
Республика Бурятия	8037	10546	11746	12086	10602	13044	13684
Забайкальский край	8427	10429	11930	12987	13509	15154	17070

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ [5].

Среднегодовой темп прироста валового выпуска сельхозпродукции в Байкальском регионе за 2005—2012 годы составил 13,2%. На первый взгляд повышение объемов производства более чем в два раза (валовой выпуск продукции 2012 года против аналогичного показателя 2005-го) может свидетельствовать о весьма динамичном развитии данного сектора экономики. Однако следует учесть тот факт, что, во-первых, показатели валового выпуска представлены в фактических ценах (что требует учета инфляционного фактора), а во-вторых, необходим сравнительный анализ валового выпуска сельскохозяйственной продукции с валовым выпуском других отраслей: добывающей и перерабатывающей промышленности, электроэнергетики и т.д. Так, например, среднегодовой темп прироста валового регионального продукта за тот же период составил порядка 16,2%, что на три процентных пункта превышает показатель объема валового выпуска сельскохозяйственной продукции.

В структуре валового выпуска сельскохозяйственной продукции как в целом по стране, так и в Байкальском регионе до сих пор наблюдается высокий удельный вес продукции, полученной личными подсобными хозяйствами населения. Это говорит о недостаточном уровне развития хозяйствующих субъектов, специализирующихся на выпуске сельхозпродукции, таких как сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства. В большом числе регионов России деятельность, связанная с аграрной сферой, так и не стала привлекательной для бизнеса, чему способствовало как отсутствие экономических стимулов, так и неразвитость институциональной среды продовольственного рынка.

В объеме выпуска основных видов сельскохозяйственной продукции доля, приходящаяся на крестьянские (фермерские) хозяйства, остается на незначительном уровне, и динамика ее роста крайне невелика, хотя именно внедрение и развитие этой формы хозяйствования стало одной из основных целей аграрных преобразований начала 90-х годов прошлого века.

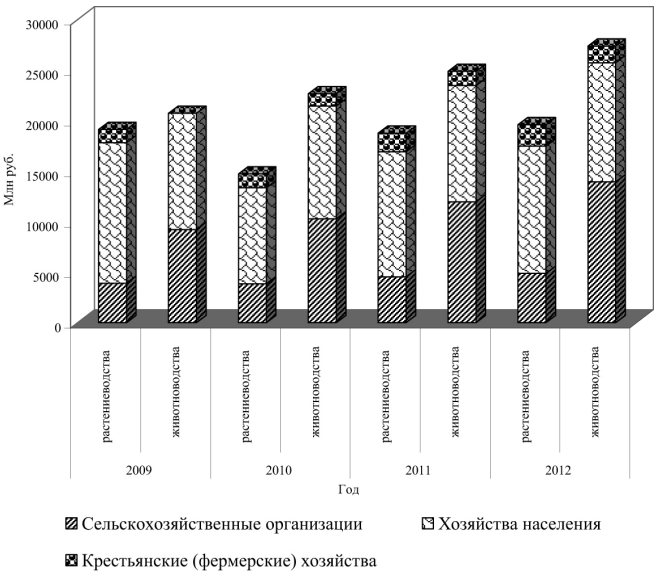


Рис. 1. Производство сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Иркутской области в фактически действовавших ценах

Считается, что развитие малых форм сельскохозяйственных товаропроизводителей (в качестве примера были взяты американские фермеры) позволит кардинально трансформировать сферу производства продовольствия и полностью решить продовольственную проблему в стране. Однако при этом без внимания остался тот факт, что объемы производства средне-

го по размерам фермерского хозяйства в США нередко на порядок превышают объемы производства достаточно крупных отечественных сельскохозяйственных предприятий. Также фермеры США и стран ЕС имеют широкий доступ к самым современным технологиям производства сельскохозяйственной продукции и пользуются мощной поддержкой со стороны государства как в вопросах защиты своих экономических интересов (аграрное лобби), так и в вопросах обеспечения самыми передовыми средствами производства[1].

Диспропорции мер государственного воздействия на развитие различных отраслей народного хозяйства России проявились не только в советский период истории страны и не во время начала масштабных аграрных реформ конца XX века, а уже в конце XIX столетия. Примером может служить цитата из романа «Анна Каренина» Л. Н. Толстого: «ненормально привитая России внешняя цивилизация, в особенности пути сообщения, железные дороги, повлекшие за собою централизацию в городах, развитие роскоши и вследствие того, в ущерб земледелию, развитие фабричной промышленности, кредита и его спутника — биржевой игры».

Совокупное влияние целого ряда негативных факторов на развитие сельского хозяйства привело к закономерному итогу — падению производства основных видов сельхозпродукции. В табл. 2 представлены данные, характеризующие объемы производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции в Байкальском регионе.

Таблица 2

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в Байкальском регионе

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	Относительный прирост, в 2012 году по сравнению с 1990-м, %
Валовой сбор зерна, тыс. т	2184,2	904	1019,7	765	785	968,8	-55,6
Валовой сбор картофеля, тыс. т	858	1131,8	894,8	975,9	993,4	976,3	13,8
Валовой сбор овощей, тыс. т	176,9	240,7	202,5	230	237,3	244,8	38,4
Производство скота и птицы на убой (в убойном весе), тыс. т	291,4	154,6	146,8	161	169,3	175,8	-39,7
Производство молока, тыс. т	2448,3	997,4	993,4	988,3	994,7	1007,3	-58,9
Производство яиц (в хозяйствах всех категорий), млн шт.	1453,7	966,3	972,2	1040,9	1046,9	1068	-26,5
Производство шерсти, т	18967	1922	2459	2253	2187	2208	-88,4

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ [6].

Неблагоприятная ситуация в аграрном комплексе Байкальского региона сказалась на изменении объемов выпуска основных видов сельскохозяйственной продукции, за исключением картофеля и овощей. Как видно из табл. 2, наблюдается среднее снижение валового производства зерна в период с 1990 по 2012 год на 3,6%, или на 55,2 тыс. т, ежегодно; среднее снижение производства скота и птицы — на 2,3%, или на 5,3 тыс. т, ежегодно; молока — на 4%, или 65,5 тыс. т, ежегодно; яиц — на 1,4%, или на 17,5 млн шт, ежегодно; шерсти — на 9,3%, или 661,7 т.

Для эффективного решения задач по увеличению объемов производства продовольствия требуется максимальная интенсификация производства, поскольку биоклиматический потенциал России в целом и Байкальского региона в частности недостаточно высок. Вместе с тем Байкальский регион обладает значительным потенциалом для увеличения объемов выпуска сельскохозяйственной продукции на основе использования экстенсивных производственных факторов. К таким факторам относят прежде всего не используемые в настоящее время земельные угодья.

В условиях Байкальского региона (особенно восточной его части) важной отраслью сельскохозяйственного производства является животноводство мясного направления, однако темпы его развития остаются неоправданно низкими. Вместе с тем в мире наблюдается тенденция увеличения потребления населением животноводческой продукции, прежде всего мяса. По прогнозу ФАО ООН, к 2050 году спрос на мясо вырастет на 73%, на молоко — на 58%, а население земного шара будет потреблять на две третьих больше животного протеина [7, с. 100]. Байкальский регион обладает значительными пастбищными угодьями и достаточно высоким потенциалом для производства фуража. Вместе с тем наблюдаемое в нашей стране увеличение потребления мяса и мясопродуктов в среднем на 6—7% в год обеспечивается преимущественно за счет роста импорта, поскольку внутреннее производство не справляется с обеспечением спроса.

Наметившийся незначительный рост производства мяса в Байкальском регионе за 2000—2012 годы стал результатом стремительного развития птицеводства, что вполне уложилось в общероссийскую тенденцию и позволило значительно сократить долю импортной птицы.

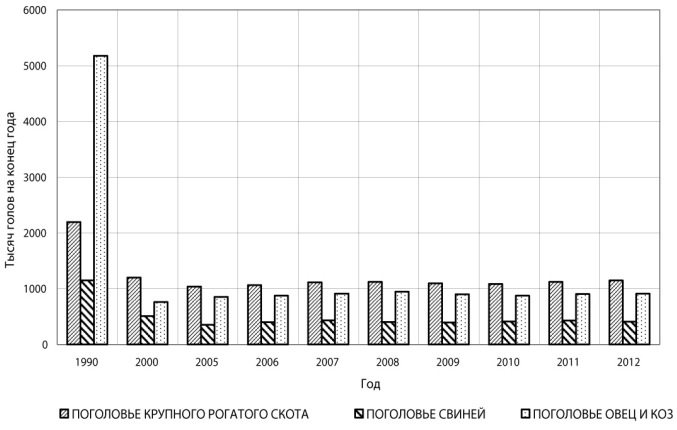


Рис. 2. Динамика численности поголовья сельскохозяйственных животных в Байкальском регионе

[1] В США в настоящее время функционирует примерно 1,54 млн фермерских хозяйств, в которых занято порядка 2% от всего населения страны. Средняя земельная площадь фермерского хозяйства составляет примерно 180 га. При этом мелкими считаются фермы со стоимостью годовой товарной продукции до 20 тыс. долл., а крупными — более 250 тыс. долл. Отдельно выделяются крупнейшие хозяйства, стоимость продукции которых от 500 тыс. до 1 млн долл. и более.

Современные тенденции в объемах потребления продовольствия как внутри страны, так и в мире неизбежно приведут к необходимости вовлечения неиспользуемых сельскохозяйственных земель в производственный оборот. В связи с этим необходимо создание постоянно действующей системы мониторинга и контроля рационального использования сельскохозяйственных угодий.

Тенденция по снижению уровня развития национального агропродовольственного комплекса сказалась и на площадях, используемых в производстве сельскохозяйственной продукции, в частности на посевных площадях. При этом наблюдается тенденция нерационального использования сельскохозяйственных угодий, что ведет к их деградации. С подобной проблемой столкнулось и аграрное хозяйство Байкальского региона, у которого посевные площади сократились по сравнению с 1990 годом более чем в три раза (рис. 3).

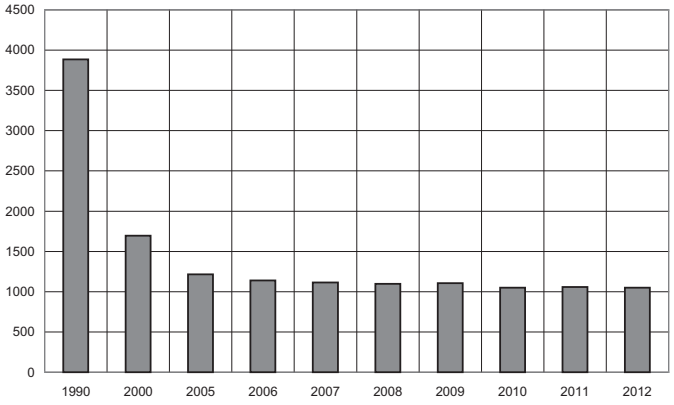


Рис. 3. Посевные площади сельскохозяйственных культур в Байкальском регионе (тыс. га)

Снижение общей площади сельскохозяйственных культур за анализируемый период составило порядка 72%, при этом средний ежегодный темп снижения составил примерно 5,6%.

Аналогичная ситуация наблюдается и в других регионах России. «В последние 20 лет неуклонно и повсеместно уменьшается площадь пашни, возрастает площадь брошенных земель. Посевные площади сократились со 117 млн га в 1990 году до 75 млн га в 2010-м, или на 42 млн га, то есть из сельскохозяйственного оборота выведен каждый третий гектар земли, из них более половины уже заросли кустарниками и деревьями, отмечает Г. Павлова [8, с. 21]. Вышеназванный автор предполагает, что в ближайшее десятилетие к указанным 42 млн га еще может добавиться значительная часть посевных площадей, на которых в последние 20 лет не проводились необходимые агрохимические мероприятия по сохранению и улучшению плодородных свойств почв: не вносились в оптимальных объемах минеральные и органические удобрения, не проводилось известкование, фосфотирование и гипсование почв. В результате урожайность сельскохозяйственных культур может снизиться до уровня естественного плодородия — 7—10 центнеров зерновых с одного гектара. Выбытие значительной части посевных площадей из сельскохозяйственного оборота свидетельствует о недоиспользовании имеющегося ресурсного потенциала отрасли. При этом земли, выведенные из оборота, зачастую используются не по целевому хозяйственному назначению, подвергаются различным процессам деградации почв, зарастают кустарником и редколесьем и т.п. В перспективе, когда нужно будет вернуть эти земли в хозяйственный оборот, потребуются значительные капиталовложения для приведения их в нужные кондиции. В ряде случаев придется устранять последствия водной и ветровой эрозии, проводить известкование, восстанавливать разрушенные ирригационные сооружения, проводить мелиоративные мероприятия и т.д. В связи с этим целесообразно сейчас проводить минимально необходимый объем работ по сохранению качества земель с возможностью их передачи сельскохозяйственным товаропроизводителям для хозяйственного использования.

Больше всего в период с 2000 по 2012 год сократились посевные площади зерновых культур. Хотя территория Байкальского региона и не относится к числу зернопроизводящих районов, тем не менее его зерновой комплекс позволял формировать собственный устойчивый фуражный фонд, обеспечивая кормовую базу животноводства. Более того, известно, что земледелие Восточной Сибири было весьма развитым и обеспечивало хлебом не только себя, но и значительную часть излишков экспортировало в другие части страны, а то и за рубеж. Так, например, купец первой гильдии родом из улуса Бохан Иркутской губернии И.И. Пирожков в 1905 году за высокое качество продукции получил большую золотую медаль на международной выставке по мукомольному делу в Париже [9].

Ниже приведены данные, характеризующие валовой сбор зерна сельхозтоваропроизводителями Байкальского региона.

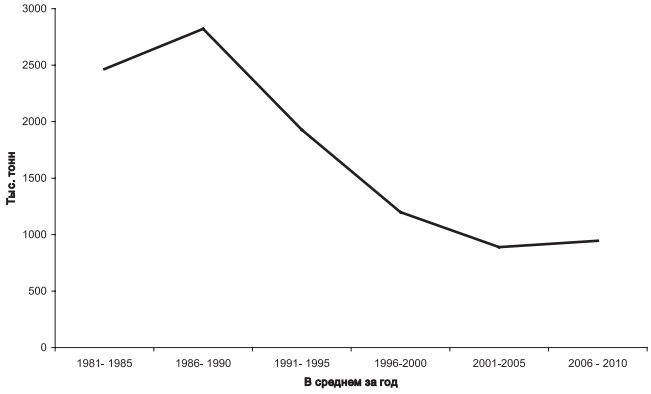


Рис. 4. Валовой сбор зерна аграриями Байкальского региона

Таким образом, за последние три десятилетия общий валовой сбор зерна в Байкальском регионе сократился более чем в 2,5 раза, а наблюдения за тенденцией прироста сбора за последнее десятилетие без принятия экстренных мер не позволяет говорить о скорейшем восстановлении этого показателя до докризисного уровня.

Как следствие, в Байкальском регионе за последние годы произошло заметное снижение объемов производства скота и птицы в убойном весе.

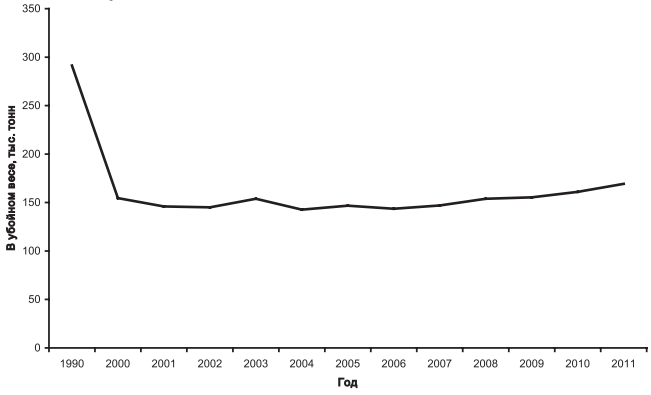


Рис. 5. Производство скота и птицы в Байкальском регионе

Как уже было отмечено выше, некоторая стабилизация объемов производства мяса в регионе произошла во многом

благодаря интенсивному развитию птицеводства в Иркутской области. Более того, можно констатировать факт частичного замещения недостающего количества мяса КРС и МРС куриным мясом. В целом Иркутская область по сравнению с другими субъектами Байкальского региона имеет наиболее развитый и широко диверсифицированный аграрный комплекс.

Важной характеристикой эффективности сельского хозяйства выступает уровень его технической оснащенности. Мировая практика показывает, что высокоэффективное сельское хозяйство имеет место лишь при значительном уровне технической оснащенности производства. Сельское хозяйство Байкальского региона по уровню технической оснащенности относится к аутсайдерам и до сих пор не может преодолеть отрицательные темпы прироста основных показателей.

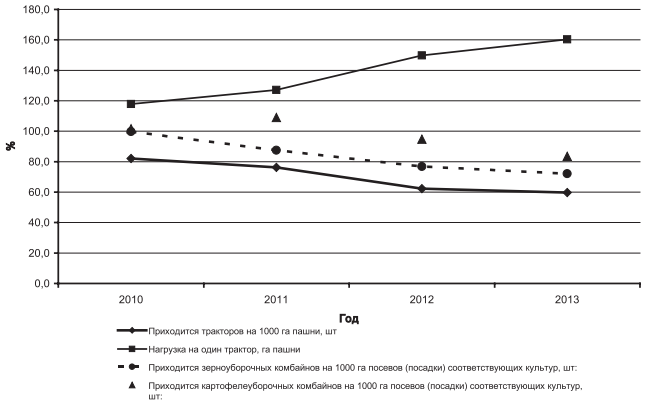


Рис. 6. Индексы изменения основных показателей технической оснащенности сельского хозяйства Байкальского региона

Если наиболее передовые в аграрном плане страны уже активно переходят на следующий технологический уклад, предусматривающий широкое применение биотехнологий, средств автоматизации производства, использование принципиально иных способов и приемов возделывания сельскохозяйственных культур и выращивания животных и т. д., то в наших условиях не только не наблюдается подготовки к переходу на новый производственный уровень, но и имеет место утрата ранее достигнутых позиций.

Отсутствие внятной аграрной политики привело к серьезным негативным изменениям в динамике развития отрасли, отразившимся на объеме произведенной продукции, значительно ослабило потенциал всего агропродовольственного комплекса и в конечном счете отразилось на уровне национальной продовольственной безопасности.

В настоящее время, по некоторым оценкам [10], только в Иркутской области не востребовано порядка 800 тыс. га сельскохозяйственных угодий, что означает наличие значительного резерва для развития различных форм хозяйствования. Поскольку львиная доля этих земель находится на значительном удалении от центров сбыта, то целесообразно развитие индивидуальных товарных хозяйств путем использования местных трудовых ресурсов.

Территориальное размещение аграрного комплекса региона, при котором в пригородной зоне функционируют крупные вертикально интегрированные аграрные холдинги, имеющие высокий уровень диверсификации, а на периферии малые индивидуальные товарные хозяйства с достаточно узкой производственной специализацией, учитывающей природно-климатические, биологические и географические условия местности, может стать мощным фундаментом для развития регионального агропродовольственного комплекса, о чем косвенно свидетельствует опыт аграрной реформы начала прошлого века.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Борисенко Е. Н. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы. М.: Экономика, 1997. 349 с.

2. Шиянов С. Е., Снегирева Н. В. Воспроизводственно-эволюционная направленность экономико-институциональных основ предпринимательства в сельском хозяйстве // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 187—191.

3. Зверева Г. Н. Эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения в регионе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 109—114.

4. Хазагаева И. Ц. Исследование институциональных преобразований в аграрном секторе российской экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 82—85.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014. 900 с.

6. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014. 693 с.

7. Терентьева А. С. Животноводство США и продовольственная безопасность // США. Канада. 2014. № 3. С. 97—107.

8. Павлова Г. Сохранить сельскохозяйственные угодья России // АПК: экономика, управление. 2012. № 5. С. 18—24.

9. Горбунова И. А. Тайша Пирожков [Электронный ресурс]. URL: http://rubur.ru/article/ia-gorbunova-taisha-pirozhkov?page=show (дата обращения: 01.12.2014).

10. В Иркутской области проводится работа по вводу в оборот неиспользуемых сельхозугодий [Электронный ресурс]. URL: http://baikal-info.ru/archives/4843 (дата обращения: 16.01.2015).

REFERENCES

1. Borisenko E. N. Food security in Russia: Problems and Prospects. M.: Economics, 1997. 349 p.

2. Shiyanov S. E., Snegireva N. V. Reproduction-evolutionary trend of the economic and institutional fundamentals of entrepreneurship in agriculture // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 187—191.

3. Zvereva G. N. Efficiency of use of agricultural land in the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 109—114.

4. Hazagaeva I. C. Study of institutional reforms in agricultural sector of the Russian economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 82—85.

5. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2014: Statistical reference guide / Rosstat. M., 2014. 900 p.

6. Statistical Yearbook. 2014: Statistical reference guide / Rosstat. M., 2014. 693 p.

7. Terent'eva A. S. US livestock and food security // USA. Canada. 2014. № 3. P. 97—107.

8. Pavlova G. Save the farmland in Russia // Agribusiness economics, management. 2012. № 5. P. 18—24.

9. Gorbunova I. A. Taisha Pirozhkov [Electronic resource]. URL: http://rubur.ru/article/ia-gorbunova-taisha-pirozhkov?page=show (date of viewing: 01.12.2014).

10. Unused farmlands are putting into operation in Irkutsk region [Electronic resource]. URL: http://baikal-info.ru/archives/4843 (date of viewing: 16.01.2015).

УДК 658.262:336.566
ББК 65.291.808.4:65.272.4

Dronova Yulia Vladimirovna,
candidate of economics, associate professor
of the department
of production management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: jul55@ngs.ru

Дронова Юлия Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: jul55@ngs.ru

ВЫБОР ВИДА ПЕРЕКРЕСТНОГО СУБСИДИРОВАНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

SELECTION OF THE FORM OF CROSS-SUBSIDIES IN THE ELECTRIC POWER ENGINEERING

В статье рассматриваются вопросы различия в стоимости электроэнергии для потребителей как в России, так и в других странах. Предложены факторы, на основе которых можно сделать выбор в сторону одной из групп потребителей при использовании перекрестного субсидирования. Набор факторов различается в зависимости от целей государства: защита социально уязвимых групп потребителей или стимулирование экономического роста через развитие промышленности. Для каждого фактора определены основные квадранты на диаграммах, отражающих связь между стоимостью электроэнергии для разных групп потребителей и основными макроэкономическими показателями. Определены страны, в которых перекрестное субсидирование применяется правильно или нет.

The article discusses differences in the cost of electric power for consumers both in Russia and in other countries. The factors, based on which the one can make choice in favor of one of the groups of consumers when using cross-subsidization. The set of factors vary depending on the state goals: protection of vulnerable groups of consumers or encouraging of the economic growth through industrial development. Key quadrants on the charts showing relations between the cost of electric power for different groups of consumers and the main macroeconomic indicators are determined for each factor. The countries where cross-subsidies is properly and improperly used are identified.

Ключевые слова: электроэнергия, энергопотребление, перекрестное субсидирование, ценообразование на электроэнергию, стоимость электроэнергии, тариф, удельное электропотребление, доля затрат на энергоснабжение, уровень безработицы, потребители электроэнергии.

Keywords: electric power engineering, power consumption, cross-subsidies, electric power pricing, electric power cost, tariff, specific power consumption, share of expenses for power supply, level of unemployment, electric power consumption.

Стоимость и доступность электроэнергии для потребителей является одним из базовых экономических показателей уровня развития страны. Этот показатель имеет ключевое значение как для бытовых потребителей, так как электроэнергия является продуктом жизнеобеспечения, так и для предприятий, поскольку доля затрат на электроэнергию в структуре себестоимости для любого производства очень существенна. С экономической точки зрения стоимость любого товара определяется балансом спроса и предложения, но для некоторых товаров, к каким относится электроэнергия, этого баланса достичь трудно. В современном мире отказаться от использования электроэнергии невозможно, поэтому ее стоимость определяется совокупностью экономических моделей и политических мер. Государство не позволяет энергокомпаниям требовать за свою продукцию очень большой стоимости, а потребителям получать ее за очень низкую плату. Государство как основной регулятор определяет, какими темпами может меняться стоимость энергии, при этом для разных групп потребителей прирост цен может значительно отличаться.

Принятая в октябре 2009 года Правительством РФ Энергетическая стратегия России, включающая в себя комплекс мер по модернизации и повышению эффективности топливно-энергетического комплекса, признает, что рост тарифов будет продолжаться, и это неизбежно ведет к увеличению стоимости всей национальной экономики. Большинство ученых и экспертов сегодня выступают за усиление роли государства в регулировании процессов функционирования и развития энергетической отрасли, выдвигая задачу по устранению экономически обоснованных тарифов на энергоресурсы для всех групп потребителей с последующим оказанием адресной помощи отдельным субъектам экономической деятельности [1].

Сложившаяся в настоящее время система ценообразования в электроэнергетике РФ не отвечает этим требованиям и характеризуется наличием искусственно созданной тарифной диспропорции — перекрестным субсидированием. Оно опосредованно, через результаты тарифного регулирования вли-

яет на экономическое состояние хозяйствующих субъектов. Вследствие введения перекрестного субсидирования для отдельных групп потребителей устанавливаются цены на электрическую и тепловую энергию выше уровня предельных издержек (доноры), с тем чтобы для других групп потребителей можно было бы установить эти тарифы ниже предельных издержек (реципиенты) [2].

Использование перекрестного субсидирования в электроэнергетике в мире

Перекрестное субсидирование не является исключительно российским явлением. Практически во всех странах мира существует система ценовой дифференциации потребителей по различным критериям, и естественно, что компании при расчете цены за электрическую или тепловую энергию руководствуются не желанием предоставить скидку кому-либо за счет собственной прибыли, а лишь целью сохранения необходимой величины своей прибыли. В ценах, тарифах на электроэнергию в мире большой разнобой. В развитых странах, где энергорынок регулируется рыночными механизмами, цена электроэнергии для населения в два-три раза выше, чем для промышленности (рис. 1). Наиболее характерные значения данного показателя находятся в диапазоне от 0,8 до 2,0. Среди всех тарифов на электрическую энергию резко выделяются цены в Кувейте как для населения, так и для промышленности. Более 50 лет назад цена на электрическую энергию была снижена с 7,35 цента США/кВт-ч до 0,54 цента США/кВт-ч для населения и 0,27 цента США/кВт-ч для промышленности [1].

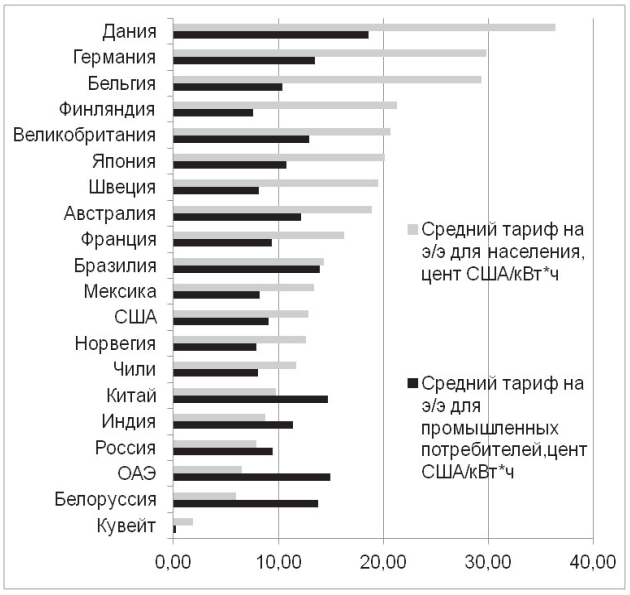


Рис. 1. Стоимость электроэнергии для разных потребителей по странам (на начало 2014 года)

Мировой опыт показывает, что стран, использующих одинаковую стоимость электроэнергии для всех потребителей, имеющих одинаковые технические параметры, практически нет. Везде используется механизм перекрестного субсидирования: в одних странах — в сторону бытовых потребителей, в других — в сторону промышленности. От чего же зависит выбор субсидируемых групп и как определить, сколько должна стоить электроэнергия для потребителя?

Почти всегда и во всех странах причиной использования механизма перекрестного субсидирования является политическое решение, а не набор некоторых макроэкономических факторов. Однако экономический механизм, которым является перекрестное субсидирование, должен предполагать наличие экономической модели, которой сегодня в нашей стране нет.

Факторы, определяющие стоимость энергии для потребителя

Придерживаясь классификации видов перекрестного субсидирования по целевой позиции государства, можно сделать вывод о том, что цены на электрическую энергию для различных категорий потребителей зависят от ориентиров правительственных органов, а именно:

— защита социально уязвимых групп потребителей (вследствие чего устанавливаются низкие тарифы для населения);

— стимулирование экономического роста (вследствие чего устанавливаются низкие тарифы для промышленности).

Существует группа факторов, которые формируют предпосылки того, какой курс в тарифной политике выберет государство (или региональные органы управления). Например, в настоящее время большой процент граждан России имеет низкий уровень доходов, поэтому средства на оплату электроэнергии за полную ее стоимость есть далеко не у всех. Использование механизма перекрестного субсидирования в данном случае позволяет влиять на формирование цен на электрическую энергию для социально незащищенных групп населения посредством установления более низких тарифов для этой группы потребителей. В индустриально развитых странах Запада цены на электроэнергию для населения, как правило, превышают цены для промышленных предприятий, потому что доходы у населения достаточно высоки, чтобы оплачивать все издержки предприятий. Поэтому государство поддерживает тариф на высоком уровне для населения, и все средства за превышение норматива электропотребления направляются на развитие альтернативной энергетики в рамках государственной программы, что приводит к развитию генерирующих мощностей на основе ВИЭ. Таким образом, подобная практика поддерживает конкурентоспособность интегрированной в мировое хозяйство экономики [3; 4].

Факторы — побудители применения механизма перекрестного субсидирования можно разделить на политические, социальные и экономические.

Социальные факторы — факторы, определяющие социальное положение населения в стране, например:

— материальное положение граждан;

— уровень безработицы;

— средний уровень подушевого дохода;

— прожиточный минимум.

Экономические факторы — факторы, которые показывают соотношение экономических показателей с показателями потребления электроэнергии:

— ВВП/ВРП на душу населения;

— удельное электропотребление на душу населения;

— доля затрат на электроснабжение.

Политические факторы — факторы, отображающие политическую обстановку в стране или отношение населения к правительству. В данную группу входят следующие факторы:

— глобальный индекс «нестабильности государств» по данным аналитических центров.

Связь между факторами — побудителями и стоимостью электрической энергии

Проанализируем мировой опыт для определения наличия связи между указанными факторами. Для этого воспользу-

емся диаграммами с выделенными квадрантами. Если положение страны на диаграмме будет близким к средней линии, то это означает правильное использование механизма в конкретной стране относительно общемировой тенденции.

Среднедушевой денежный доход. Создаваемая фактором предпосылка использования механизма ПС: в странах с низким уровнем дохода на душу населения цены на электроэнергию для бытовых потребителей должны быть невысокими (государство субсидирует социально незащищенных граждан, имеющих малые доходы), и наоборот, в странах с высоким доходом на душу населения должны быть высокие цены на электроэнергию (рис. 2).

Для большинства стран правильность выбора подтвердилась. Что касается стран с высокими доходами на душу населения, то в третий квадрант попали только Швеция, Австралия и Дания. Дело в том, что величина тарифа в Дании имеет большой разрыв с тарифами других стран (даже со вторым по величине тарифом в Германии, который равен 29,87 цента США/кВт-ч). Если бы мы исключили этот тариф из выборки, то границы квадрантов оказались бы другими, и тогда в третий квадрант попала бы еще Австралия.

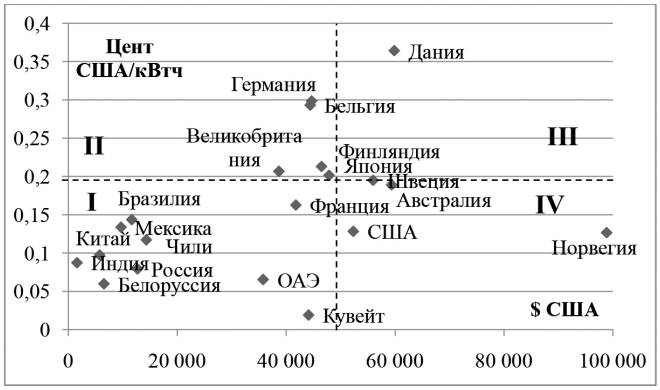


Рис. 2. Зависимость цены на электрическую энергию для бытовых потребителей от среднедушевого денежного дохода

Уровень бедности населения. Создаваемая фактором предпосылка использования механизма ПС: чем выше уровень бедности в стране, тем ниже должен быть тариф на электрическую энергию (рис. 3).

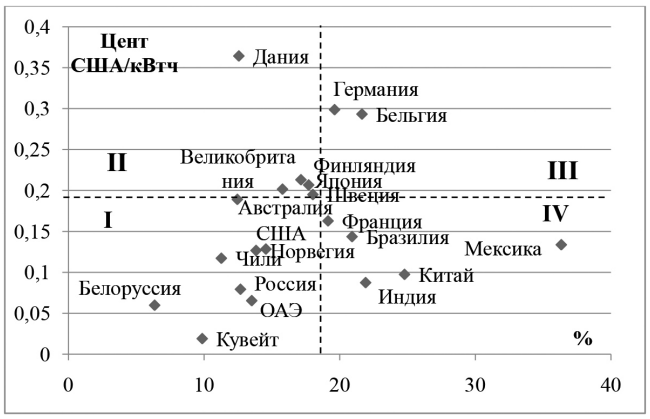


Рис. 3. Зависимость цены на электрическую энергию для бытовых потребителей от уровня бедности населения

Десять стран оказались в четвертом квадранте, причем еще такие страны, как Швеция, Великобритания, также очень близко расположены к нему.

Уровень безработицы. Создаваемая фактором предпосылка использования механизма ПС: чем выше уровень безработицы в стране, тем ниже там достаток. В странах с высоким уровнем безработицы должны быть низкие цены на электроэнергию для населения (таким образом, государство субсидирует социально уязвимую группу «безработные» и население в целом), и наоборот, в условиях небольшого процента безработных граждан в государстве допускается устанавливать высокие цены на электроэнергию для населения. Данная зависимость не подтверждается практикой (рис. 4).



Рис. 4. Зависимость цены на электрическую энергию для бытовых потребителей от уровня безработицы

ВВП/ВРП на душу населения. Создаваемая фактором предпосылка использования механизма ПС: в странах с высоким уровнем ВВП на душу населения цены на электроэнергию для населения должны быть высокими, и наоборот, в странах с низким уровнем ВВП на душу населения цены на электроэнергию для населения должны быть низкими. Практически для всех стран подтвердилась правильность ценовой дискриминации (рис. 5).

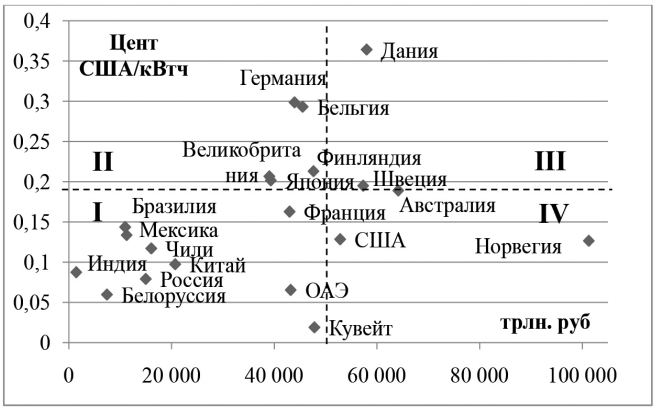


Рис. 5. Зависимость цены на электрическую энергию для бытовых потребителей от уровня ВВП на душу населения

Удельное электропотребление на душу населения. Создаваемая фактором предпосылка использования механизма ПС: в странах с высоким удельным душевым электропотреблением должны быть высокие цены на электроэнергию для населения, и наоборот, в странах с низким удельным душевым электропотреблением необходимо субсидировать население и сделать цены на электроэнергию ниже. Соответствие этих показателей для использования механизма ПС как защиты населения должно показывать положение стран из табл. в первом и третьем квадранте.

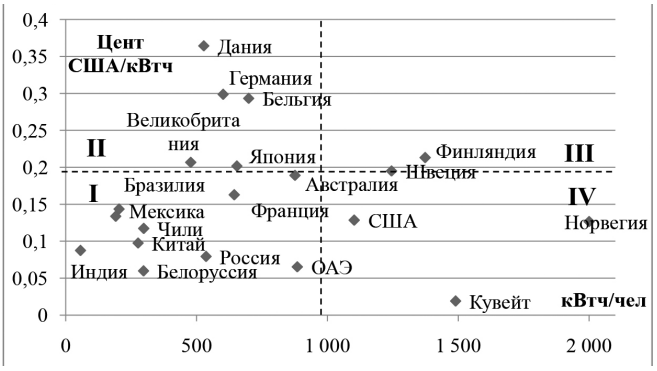


Рис. 6. Зависимость цены на электрическую энергию для бытовых потребителей от удельного электропотребления на душу населения

По графику видно, что предположение подтвердилось, однако в третьем квадранте оказалась только Финляндия. Ожидаемая Швеция оказалась на границе, США, Кувейт и Норвегия в четвертом квадранте. Все страны, где самые высокие тарифы на электрическую энергию, оказались во втором квадранте. Отсюда можно сделать вывод, что данный показатель лучше не использовать как абсолютный критерий для установления низких цен на электрическую энергию.

Доля затрат на электропотребление. Создаваемая фактором предпосылка использования механизма ПС: в странах, где высока доля затрат граждан на электроэнергию от суммарных ежемесячных доходов, государству необходимо субсидировать своих граждан — сделать цены низкими. И наоборот, в странах, где доля затрат на электроэнергию от ежемесячных доходов незначительна, цены должны быть высокими. Соответствие этих показателей для использования механизма ПС как защиты населения покажет положение страны в четвертом квадранте (рис. 7).

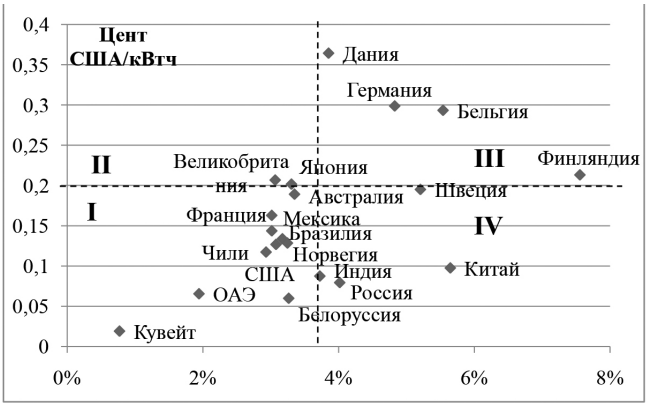


Рис. 7. Зависимость цены на электрическую энергию для бытовых потребителей от доли затрат на электропотребление

По рис. 7 видно, что связь между показателями оказалась противоположная: чем выше доля затрат на электропотребление в совокупном доходе, тем больше цена на электрическую энергию. Однако Россия и Китай оказались в нужном квадранте, а Финляндия, Швеция и Индия расположились рядом. Но все же данный критерий не является абсолютным, и принимать решение о необходимости субсидирования населения по нему нельзя.

Глобальный индекс «нестабильности государств». Создаваемая фактором предпосылка использования механизма ПС: чем более благополучна политическая обстановка в стране (чем более высокое место она занимает в рейтинге «политической стабильности государств»), тем выше должны быть цены на электроэнергию для населения, и наоборот, в странах с неблагополучной политической обстановкой должны быть низкие цены на электроэнергию для населения (государство субсидирует население). Соответствие этих показателей для использования механизма ПС как защиты населения должно показывать положение страны в четвертом квадранте (рис. 8).



Рис. 8. Зависимость цены на электрическую энергию для бытовых потребителей от индекса «политической нестабильности» государств

Корреляционный, регрессионный и детерминированный факторный анализ

Для подтверждения значимости отобранных факторов проведем корреляционный и регрессионный анализ факторов. Расчеты значений автокорреляционной функции остальных факторов показали, что все исследуемые временные ряды также содержат в себе только тенденцию. Для повышения точности модели можно исключить влияние фактора времени на формирование уровней ряда, а затем пересчитаем значение коэффициента корреляции между полученными данными, лишенными тренда (табл. 1):

Таблица 1

Значения коэффициентов корреляции временных рядов X и Y до и после исключения трендовой составляющей

№ п/п	Фактор	Значение r_{XY} до исключения тренда	Значение $r`_{XY}$ после исключения тренда
1	Среднедушевой денежный доход	0,9760	0,7139
2	Уровень бедности	-0,8743	-0,1664
3	Уровень безработицы	-0,7927	0,7476
4	ВВП/ВРП на душу населения	0,9865	0,6705
5	Удельное электропотребление на душу населения	0,8492	-0,3726
6	Доля затрат на электропотребление	-0,7165	0,4087

Результаты регрессионного анализа приведены в табл. 2.

Таблица 2

Полученные уравнения регрессии факторов t, X, Y

№ п/п	Фактор	Уравнение регрессии	R2	F-статистика
1	Среднедушевой денежный доход	$Y = –0,0858 + 0,000002 \times X + 0,0826 \times t$	0,9886	1295,0190
2	Уровень безработицы	$Y = –0,9272 + 0,0569 \times X + 0,1529 \times t$	0,9897	1441,4002
3	ВВП/ВРП на душу населения	$Y = –0,0784 + 0,000014 \times X + 0,0693 \times t$	0,9871	1152,0319
4	Удельное электропотребление на душу населения	$Y = 0,4637 – 0,0015 \times X + 0,1419 \times t$	0,9799	730,9157
5	Доля затрат на электропотребление	$Y = –0,5721 – 0,0473 \times X + 0,1375 \times t$	0,9806	756,1905

Как видно из табл. 2, все уравнения регрессии значимы и имеют очень высокие коэффициенты детерминации.

В экономике практически нет факторов, оказывающих однозначное влияние, поэтому можно подобрать уравнения множественной регрессии для каждой группы факторов и для всех факторов в целом, а затем проследить, как будет изменяться коэффициент детерминации (табл. 3) [5]. При построении уравнений регрессии не будем учитывать уровень бедности, так как результаты нашего исследования привели к заключению, что связи между ним и ценой на электрическую энергию не существует.

Таблица 3

Уравнения множественной регрессии цены на электрическую энергию и влияющих на нее факторов

№ п/п	Фактор	Уравнение регрессии	R2	F-статистика
1	Социальные факторы	$Y = 0,0221 + 0,000001001 \times X_{СДД} + 0,0177 \times X_{УБез}$	0,4214	13,1115
2	Экономические факторы	$Y = 0,0152 + 0,00000485 \times X_{ВВП} – 0,0002 \times X_{УЭ} + 0,0279 \times X_{ДЗЭ}$	0,7269	47,9179
3	Все факторы (с учетом одного политического – индекса «нестабильности государств»)	$Y = –0,016 + 0,00000764 \times X_{СДД} + 0,002 \times X_{УБез} + 0,00000295 \times X_{ВВП} – 0,0002 \times X_{УЭ} + 0,0296 \times X_{ДЗЭ} + 0,0049 \times X_{ИНГ}$	0,8728	123,5163

По полученным данным видно, что коэффициент детерминации существенно вырос для общего уравнения регрессии и уравнения регрессии с экономическими факторами. Коэффициенты значимы и описывают более 50% исходных данных, поэтому по ним можно принимать решение. По уравнению регрессии с социальными факторами получится недостоверный прогноз, поэтому данные факторы лучше всего учитывать вместе с остальными в общем уравнении регрессии.

Также построить уравнения множественной регрессии можно и для временных рядов (табл. 4).

Таблица 4

Уравнения множественной регрессии цены на электрическую энергию и влияющих на нее факторов с учетом времени

№ п/п	Фактор	Уравнение регрессии	R2	F-статистика
1	Социальные факторы	$Y = –0,6087 + 0,00000108 \times X_{СДД} + 0,0372 \times X_{УБез} + 0,1198 \times t$	0,9916	2120,8041
2	Экономические факторы	$Y = 0,1352 + 0,0000099 \times X_{ВВП} – 0,0013 \times X_{УЭ} + 0,0485 \times X_{ДЗЭ} + 0,1088 \times t$	0,9910	1977,388
3	Социальные и экономические факторы	$Y = –1,2084 + 0,000000726 \times X_{СДД} + 0,0501 \times X_{УБез} + 0,000000064 \times X_{ВВП} – 0,000087 \times X_{УЭ} + 0,0617 \times X_{ДЗЭ} + 0,1471 \times t$	0,9978	7779,8364

По данным табл. 4 видно, что коэффициенты детерминации увеличились и что по уравнениям множественной регрессии прогноз цены на электрическую энергию будет еще более точным.

Выводы

Использование перекрестного субсидирования в мировой практике является объективной реальностью. Каждое решение, принимаемое в экономике, должно быть подтверждено определенными моделями, и перекрестное субсидирование не является исключением. В настоящее время выбор цели использования перекрестного субсидирования является исключительно политическим решением, однако есть ряд факторов, с помощью которых может быть выстроена экономическая модель принятия решений. В ходе корреляционного, регрессионного анализа и анализа временных рядов были доказаны наличие и характер связи между ценой на электрическую энергию и всеми исследуемыми факторами. При этом если фактор имеет определенный уровень, то решение должно приниматься в сторону одних потребителей, а при изменении этого уровня — в сторону других. Например, если такие факторы:

— социальные: низкий среднедушевой денежный доход, высокий уровень безработицы;

— экономические: низкий ВВП/ВРП на душу населения, низкое удельное электропотребление на душу населения; высокая доля затрат на электропотребление;

— политические: низкий показатель индекса «неста-

бильности государств» (уровня социально-политической устойчивости);

— то в этих странах/регионах промышленные потребители будут субсидировать бытовых, так как государство в своей тарифной политике станет придерживаться курса защиты социально уязвимых групп потребителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Институт проблем естественных монополий. Цены на электроэнергию в России и мире: сравнительный анализ [Электронный ресурс]. URL: http://www.ipem.ru/ (дата обращения: 20.03.2015).

2. Дронова Ю. В. Перекрестное субсидирование в электроэнергетике // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 161—166.

3. Китушин В. Г. Механизм ценообразования «на год вперед» для модели «единый закупщик» / В. Г. Китушин, Ф. Л. Бык, Б. Бат-Очир // Известия Российской академии наук. Энергетика. 2014. № 4. С. 27—35.

4. Кравченко А. В. Повышение доступности энергетической инфраструктуры // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3. С. 98—100.

5. Самков Т. Л. Устойчивое развитие и государственно-корпоративное взаимодействие // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 81—84.

REFERENCES

1. Institute of problems of natural monopolies. Prices for electricity in Russia and the world: comparative analysis [Electronic resource]. URL: http://www.ipem.ru/ (date of viewing: 20.03.2015).

2. Dronova Yu. V. Cross-subsidizing in power industry // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 161—166.

3. Kitushin V. G. Pricing mechanism «for the year ahead» for model «single purchaser» / V. G. Kitushin, F. L. Bull, B. Bat-Ochir // News of the Russian Academy of Sciences. Energy. 2014. № 4. P. 27—35.

4. Kravchenko A. V. Increase of availability of power infrastructure // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3. P. 98—100.

5. Samkov T. L. Sustainable development and state-and-corporate interaction // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 81—84.

УДК 331.1
ББК 65.291.6

Dubanov Georgy Nikolaevich,
candidate of technical sciences, assistant professor of the department of industrial management and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: dugeni@ngs.ru

Дюбанов Георгий Николаевич,
канд. техн. наук, доцент кафедры производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск,
e-mail: dugeni@ngs.ru

Baranov Egor Andreevich,
student of the department of power engineering of Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: egor732@inbox.ru

Баранов Егор Андреевич,
студент факультета энергетики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск,
e-mail: egor732@inbox.ru

РОССИЙСКИЙ МЕНТАЛИТЕТ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

RUSSIAN MENTALITY IN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

В статье рассматриваются феномен модернизации как таковой и его проявление в рамках российского социокультурного пространства. Анализируется исторический опыт модернизации, ее жизнеспособность и релевантность в оптике российской государственности. Обозначаются наиболее характерные особенности русского менталитета, вскрывается конфликт, обусловленный наложением модернизирующих элементов на социокультурное пространство России. Рассматриваются особенности мотивации персонала в условиях этого конфликта и возможные пути снятия противоречий. В работе предлагается иной подход к построению инфраструктуры любого рода взаимоотношений в государстве, который базируется на фундаменте русской ментальности.

The article examines the phenomenon of modernization as such, and its manifestation in the framework of the Russian socio-cultural space. The historical experience of modernization, its viability and relevance in the optics of the Russian state is analyzed. The

most specific features of the Russian mentality are underlined; the conflict caused by the imposition of modernizing elements on the Russian socio-cultural space is revealed. The features of personnel motivation in the conditions of such conflict are studied, as well as the possible ways of contradictions resolution. A different approach to construction of infrastructure of any kind of relations in the state is proposed in the article, which is based on the foundation of the Russian mentality.

Ключевые слова: модернизация, персонал, система мотивации, идентичность, российский менталитет, ценности, индивидуализация, либерализация, полиэтническое государство, цивилизация, исторический опыт, культурные особенности.

Keywords: modernization, personnel, motivation system, identity, the Russian mentality, values, individualization, liberalization, multi-ethnic state, civilization, historical experience, cultural characteristics.

Вопрос о российской идентичности как праве на суверенное самоопределение культурных установок и ценностей, моделей экономического развития и цивилизационных элементов, отражающих структуры российского бессознательного, сегодня стоит наиболее острым образом. Несколько столетий российское государство пыталось перенять те или иные западные модели развития, проводя модернизацию и индустриализацию общества. На сегодняшний день в связи со сложной экономической и политической ситуацией становится актуальным ревизионистский взгляд на социально-политическое устройство и принципы, которые определяют вектор дальнейшего развития. Необходимо найти такие ориентиры, которые позволили бы отстаивать цивилизационные и экономические интересы Российской Федерации. С учетом первостепенной важности экономики в современном мире естественно предположить, что они глубоко коренятся в ментальном устройстве российского человека и должны обеспечивать его частными импликациями, которые не лишены значения, но способны ускользать от него. В последнее время эти тенденции часто обсуждаются в научных кругах. Так, Т.Н. Логачева обозначает культурные традиции как ценностную доминанту содержания гуманитарного образования [1]. Е.В. Ануфриева и Д.В. Полежаев фиксируют экономическое правосознание как ментальный симбиоз социально-культурных установок русского менталитета на различных уровнях [2]. Очень важна работа Н.В. Машенцевой и Д.В. Полежаева, в которой обоснована важность становления патриотической установки русского менталитета в пространстве современной русской цивилизации [3]. Эти и многие другие труды вносят вклад в конституирование различных сфер жизни российского общества с точки зрения российского менталитета.

Слово «модернизация» является своего рода лозунгом на протяжении всей российской истории и в тот или иной исторический период является вектором движения в сфере науки, культуры, политики и т.д. Модернизацией в этом случае называется макропроцесс перехода от традиционного общества к модерному, современному обществу [4]. Исторически этот процесс начался в странах Западной Европы, ознаменовав начало Нового времени, то есть модерн — явление географически и исторически локализованное. Не всякий, кто живет в одно и то же физическое время, живет в одно и то же социально-философское время: существует качественное понимание времени, которое в разных обществах различно. Поэтому модерн — свойство западноевропейской англосаксонской цивилизации, отнюдь не являющееся универсальным и обязательным развитием событий для других обществ. Даже если взять статистические данные, то гораздо больше людей сегодня живет вне этого явления: это китайская, индийская, исламская цивилизации, в которые модернизация проникла лишь поверхностно, не говоря о множестве архаических племен, разбросанных по всему свету.

Кроме того, практически неотделимым аспектом модернизации является «вестернизация», когда западное общество рассматривается в качестве подлинно современного, а немодернизированные в должной степени общества считаются неполноценными. Если шкала оценок исходит исключительно из европоцентризма, то, если угодно, любая цивилизация, неидентичная европейской, является недоцивилизацией. Интересно, что французский социолог, создатель школы структурализма в этнологии Клод Леви-Стросс в начале XXI века попал в разряд неполиткорректных авторов Франции, так как имел «наглость» высказать «крамольную» мысль о том, что каждый народ и культура представляют собой законченный космос, а существование так называемых примитивных народов в дебрях Амазонки ничуть не беднее по своей содержательной, концептуальной, смысловой, духовной стороне, чем существование любого так называемого цивилизованного народа [5].

Для Российского государства модернизация всегда носила характер «догоняющей модернизации», выраженная в необходимости противопоставлять своим соседям как минимум равные по силе научные и цивилизационные элементы, позволяющие отстаивать свое право на самоопределение. Георгий Дерлугьян и Иммануил Валлерстайн формулируют это следующим образом: «Все российские проблемы и предлагаемые решения строятся вдоль шкалы, где за верхний уровень принимаются идеологические ценности и культурные практики некоего обобщенного Запада. Эта историческая шкала обычно называется модернизацией» [6]. Поэтому, когда при Петре Великом мы начинаем строить флот, то вместе с этим непременно выходит запрет на «ношение» бороды как борьба с «устаревшими» культурными нравами российского государства и насаждение «более современных» ценностей [7]. Публицист А.А. Зиновьев, как отмечала его вдова, «раннюю советскую секуляризацию, то есть насильственное насаждение атеизма, гонения на церковь и священников, считал процессом зверским, но неизбежным для модернизации страны» [8].

После идеологического поражения и распада СССР в 1991 году страны СНГ бросились сокращать социально-временной разрыв с блоком НАТО, выбрав вектором развития теперь уже не коммунистическую, а либеральную прозападную модернизацию. Если это не было очевидно сразу, то на сегодняшний день достаточно ясно, что бездумное и доходящее до абсурда калькирование западноевропейских моделей, не считающееся с национальными интересами, нужного эффекта не дает. Европоцентристская модель модернизации узурпировала право на дискурс и игнорирует претензии на национальную идентичность, переводя ее в разряд погрешности в уравнении, в рамках своей шкалы ценностей и, как следствие, опосредованно собирает материальные и идеологические дивиденды за ее использование. Если мы хотим воспринимать себя как отдельную самостоятельную цивилизацию, обладающую своей культурой, ценностями, философией и правом на самоопределение, то необходимо пересмотреть выбранные ориентиры самым тщательнейшим образом.

Российская модернизация всегда должна была опираться на импорт и быструю ассимиляцию продвинутых иностранных технологий и организационных моделей. Однако на сегод-

няшний день ситуация такова, что большинство способов модернизации во всех сферах общественной жизни представляют собой примитивную кальку с западных моделей с погрешностью на «российский менталитет». Этот менталитет, являющийся естественно обусловленным проявлением цивилизационных и культурных установок проживающих на территории Российской Федерации народов, всячески выхолащивается и, по сути, выставляется причиной и объяснением всех проблем, связанных с наложением западноевропейских моделей на Российскую Федерацию. Иначе говоря, вместо того чтобы ассимилировать современные модели развития, мы собственную идентичность переводим в разряд «погрешности» и пытаемся всячески раздавить и преодолеть этот элемент «отсталости и неполноценности» механистическими европоцентристскими индивидуалистическими моделями, которые отнюдь не являются универсальными и сами собой разумеющимися, а точно так же являются продуктом исторического опыта строго определенных цивилизационных элементов. Эти претензии на универсальность являются не более чем логическим продолжением колониальной политики, которая ведется англосаксонскими странами с эпохи Великих географических открытий.

Если внимательно изучить исторический опыт, то можно заметить, что ассимиляция иностранных моделей в первую очередь учитывала национальные интересы. При Петре I модернизация была необходима как ответ на вызов Европы в связи с опасно увеличивающимся разрывом в силе государств, зависящей от технического оснащения армии. Особенности российского опыта построения коммунистического общества философ Александр Дугин формулирует следующим образом: «И в этом состоит фундаментальный парадокс марксизма: там, где социализм должен был победить, он не победил, а там, где социалистические революции победить, согласно Марксу, никак не могли, они как раз победили. Это явное несоответствие прогнозам своего учителя сами победившие коммунисты — в первую очередь русские большевики — тщательно старались скрыть, заретушировать и никогда не подвергали концептуальному анализу, предпочитая волюнтаристски подстроить реальность под свои умозрительные конструкции — искусственно и механически подогнав общество, политику и экономику под абстрактные критерии. И лишь сторонние наблюдатели заметили этот национал-коммунистический характер удавшихся марксистских революций и распознали их движущую силу и фактор, обеспечивший им успех и устойчивость в национальной архаической стихии, мобилизованной марксизмом как национально интерпретированным эсхатологическим мифом. Одним из первых это заметил Сорель, позже Устрялов, Савицкий, немцы Никиш, Петель, Лауффенберг, Вольфхайм и т. д.» [9].

Таким образом, не было в истории нашей цивилизации такого опыта, когда бы мы полностью копировали западноевропейские модели. Поэтому и на сегодняшний день необходимо не выхолащивать и растаптывать этот «русский менталитет», а наоборот, осознать всю его необходимость и неотъемлемую данность для нашей культуры, всю силу кроющегося в нем потенциала и соответственно ему и другим социально-культурным аспектам выстраивать вектор модернизации. Не копировать, но приспосабливать под себя, руководствуясь своими системами ценностей и оценками эффективности, а не оценивать себя сквозь призму чужого опыта. Это касается всех сфер деятельности: экономики, политики, культуры, науки и т. д., так как отсутствие ориентации на российские полиэтнические интересы является формой коллаборационизма и соглашательства с колониальной политикой западноевропейских держав, признанием собственной неполноценности. На пороге нового столетия и нового тысячелетия Россия оказалась перед историческим выбором: идти своим путем, ориентируясь на свою историю и самобытность, или тащиться по той шлее, которая была давно проложена западными странами, рассчитывая каждый раз, что ее вытащат на буксире из очередной ямы страны с развитой экономикой. Народам России с ее тысячелетней историей не к лицу быть иждивенцами и социальными эпигонами. Ни западная, ни китайская модель в чистом виде в России не привьется; у нее свой менталитет, своя судьба.

Если учесть все вышеописанное и остановиться непосредственно на проблеме мотивации и управления персоналом, теперь уже будет нетрудно догадаться, в чем кроется причина этих проблем. Своими претензиями на универсальность либеральные капиталистические модели ведения экономической деятельности игнорируют полиэтнические интересы нашего государства и навязывают свои методики оценок эффективности. В частности, это выражено в ориентации на материальную мотивацию и поверхностном отношении к нематериальной стороне мотивации. Такой акцент связан прежде всего с механистической антропологией либерального индивидуума, стоящего в центре западных моделей. Для удовлетворения своих «естественных» желаний этому «механизму, обладающему рассудком», необходимо иметь средства для существования, поэтому качество его существования или уровень жизни в такой модели имеет прямую зависимость от количества зарабатываемых денег. Необходимо опять же учесть, что это не универсальный взгляд на человека, а продукт опыта, исторически и географически локализуемого.

Соответственно мы не можем принять эту модель, по крайней мере как неизменную данность. Необходимо учитывать опыт российской полиэтнической цивилизации и выявить фундаментальные свойства менталитета, опираясь на которые мы бы смогли создать свою систему мотивации и управления персоналом. Первым качеством, отличающим нравственно-психологический тип русского человека, можно назвать его нелюбовь к формализму, в том числе к правовому [10]. Действия российского человека согласуются с правовой сферой, как правило, чтобы избежать некоего вмешательства в его привычный жизненный ритм, а не потому, что правовая культура имеет доминирующие позиции в его мировоззрении. Нравственные модели поведения гораздо больше аффектируют сознание российского человека, чем формальные институты права. Отмечая такую особенность нашего поведения, европейцы говорят, что у них люди принципиально стараются держать дистанции между собой. В этом отношении нам абсолютно чужда этика разумного эгоизма, которая для либеральной философии Локка имеет фундаментальное значение, поскольку либерализм оперирует идеей антропологического оптимизма, а нормативным субъектом является индивидуум, руководствующийся эгоистическими мотивами в пределах допустимого. Если говорить о марксизме, то «облагороженный» эгоизм тоже имеет свое место в антропологии марксистского толка. В России же понятие общего дела и объединяющей идеи всегда преобладало над личными мотивами конкретных людей, поэтому сегодня индивидуализм, насаждаемый модернизирующими элементами, имеет подчас формы нравственной перверсии и морального разложения в силу своей чуждости русской культуре.

Можно утверждать, что благоприятные условия какой-либо деятельности не являются для русских ее атрибутами, потому русский будет эффективно работать в таких условиях, в которых европеец работать с таким же результатом не сможет.

Полуголодные русские рабочие в годы Великой Отечественной войны работали за станками зимой под открытым небом, перевыполняя норму. Значение такой особенности русской ментальности для экстремальных ситуаций переоценить нельзя [Там же]. Здесь снова вскрывается значение этого потенциала, заложенного в духовной культуре народа, способного на нечеловеческие с точки зрения модерна усилия, которые иначе как чудо не назовешь. Спорность этого момента заключается в том, что такие явления мы наблюдаем в эпоху кризисов, однако на самом деле смысл заключается в объединяющей всех без исключения идее, такой как защита Родины. При должном внимании мы неминуемо придем к выводу, что всплеск «русской силы» возможен не только в военное, но и в мирное время в правильно созданных условиях.

Неудивительно, что, когда всю эту архаическую необъятную свободолюбивую энергию пытаются заключить в формализованные рамки неких общеобязательных управленческих норм, это не вызывает никакого энтузиазма и желания им следовать. Единственное, что можно таким образом вызвать,— это желание обойти формальности и рамки, чтобы актуализировать безграничный творческий потенциал российского человека. Другой аспект заключается в том, что это свободолюбие чревато неуправляемостью в том случае, когда оно предоставлено само себе. Этим обуславливается тяготение к сильной монархической власти: в вопросах свободы русский больше доверяет, если угодно, царю и отечеству, чем самому себе. Необходима объединяющая идея, будь то создание коммунистического общества или отстаивание права на самоопределение, которая бы позволила направить этот потенциал в правильное русло. Поэтому, когда мы предоставляем русскому человеку искусственную свободу творчества в рамках интересов предприятия и его акционеров, которая при этом не подкреплена общей идеей, то мы допускаем сразу две ошибки: во-первых, ставим его в формальные рамки, обусловленные исключительно интересами частной организации, которые подчас не солидарны интересам его страны, а во-вторых, не даем ему уверенности в идее, ради которой он мог бы актуализировать свой потенциал. Ведь если менеджер руководствуется исключительно принципами «механической» эффективности персонала, то в случае «неугодности» подхода работника его ждет простая замена на более эффективную «шестерню». Разумеется, речь не идет об абсурдных с точки зрения здравого смысла ситуациях, а лишь о тех, когда всякая активность, не вписывающаяся в формальные рамки, пресекается.

Анализируя исторические корни российского менталитета в связи с общественностью и соборностью, нельзя не обратить внимания на такие грани русской ментальности, как равенство и социальная справедливость, а также на настороженное отношение к частной собственности и особенное отношение к деньгам и богатству вообще. Социальное неравенство и прежде, и теперь весьма болезненно воспринимается в русской народной ментальности. Известно, что критика социализма была во многом связана с нарушениями социальной справедливости, несовпадением провозглашаемых идеалов равенства, справедливости, гуманности с реальной социалистической действительностью [11]. Это вторая причина, по которой материальная мотивация не будет иметь необходимого успеха. В отличие от западноевропейской цивилизации, где каждый индивидуум конкурирует со всеми остальными, подталкивая тем самым экономический прогресс, российский менталитет тяготеет к справедливости, и это тяготение нельзя недооценивать.

Исходя из этого нам необходимо разрабатывать свой собственный подход к построению инфраструктуры любого рода взаимоотношений в государстве, будь это управленческие структуры высшего уровня или мотивация в управлении персоналом на наших предприятиях, с учетом того, что мы имеем дело с российской ментальностью, а не с сухими механистическими западными индивидуалистическими концептами, сводящими нашу идентичность и самостоятельность к отсталости. Это своего рода приглашение или призыв мыслить и конституировать сферы нашей деятельности с позиции российской идентичности, потому что, как показывает опыт, возможности нашего традиционного социокультурного содержания поистине безграничны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Логачева Т. Н. Культурные традиции как ценностная доминанта содержания гуманитарного образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 243—245 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/328/article-328-946.pdf (дата обращения: 16.02.2015).

2. Ануфриева Е. В., Полежаев Д. В. Экономическое правосознание и его отражение в современном русском менталитете // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 170—178 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/212/article-212-48.pdf (дата обращения: 16.02.2015).

3. Машенцева Н. В., Полежаев Д. В. Патриотическая установка русского менталитета: философско-образовательный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 193—200 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/313/article-313-71.pdf (дата обращения: 16.02.2015).

4. Модернизация [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Модернизация (дата обращения: 15.01.2015).

5. Антропология в современном мире [Электронный ресурс]. URL: http://arcto.ru/article/132 (дата обращения: 15.01.2015).

6. История одного падения [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/expert/2012/01/istoriya-odnogo-padeniya/ (дата обращения: 15.01.2015).

7. Культурные реформы Петра I [Электронный ресурс]. URL: http://petr1672.ru/news/kulturnye_reformy_petra_1/2013-03-22-38 (дата обращения: 15.01.2015).

8. «Метили в коммунизм, а попали в Россию!» [Электронный ресурс]. URL: http://www.kp.ru/daily/25974.5/2910279/ (дата обращения: 15.01.2015).

9. Дугин А. Г. Четвертая политическая теория. М.: Политика, 2009. 30 с.

10. Особенности российского менталитета в культурно-исторических проявлениях [Электронный ресурс]. URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/osobennosti_rossiyskogo_mentaliteta_v_kulturno-istoricheskih_proyavleniyah (дата обращения: 15.01.2015).

11. Российский менталитет как социально-политический и духовный феномен [Электронный ресурс]. URL: http://ruskline.ru/monitoring_smi/2005/02/17/rossijskij_mentalitet_kak_social_no-politicheskij_i_duhovnyj_fenomen/ (дата обращения: 15.01.2015).

REFERENCES

1. Logacheva T. N. Cultural traditions as a value dominant of the content of humanitarian education // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 243—245 [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/328/article-328-946.pdf (date of viewing: 16.02.2015).

2. Anufrieva E. V., Polezhaev D. V. Economic sense of justice and its reflection in the modern Russian mentality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 170—178 [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/212/article-212-48.pdf (date of viewing: 16.02.2015).

3. Mashentseva N. V., Polezhaev D. V. Patriotic installation of Russian mentality: the philosophical and educational aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 193—200 [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/313/article-313-71.pdf (date of viewing: 16.02.2015).

4. Modernization [Electronic resource]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Модернизация (date of viewing: 15.01.2015).

5. Anthropology in the modern world [Electronic resource]. URL: http://arcto.ru/article/132 (date of viewing: 15.01.2015).

6. The Story of a fall [Electronic resource]. URL: http://expert.ru/expert/2012/01/istoriya-odnogo-padeniya/ (date of viewing: 15.01.2015).

7. Cultural reforms of Peter I [Electronic resource]. URL: http://petr1672.ru/news/kulturnye_reformy_petra_1/2013-03-22-38 (date of viewing: 15.01.2015).

8. «Were drawn a bead on communism, and hit Russia!» [Electronic resource]. URL: http://www.kp.ru/daily/25974.5/2910279/ (date of viewing: 15.01.2015).

9. Dugin A. G. The fourth political theory. M.: Politics, 2009. 30 p.

10. Features of the Russian mentality in the cultural and historical manifestations [Electronic resource]. URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/osobennosti_rossiyskogo_mentaliteta_v_kulturno-istoricheskih_proyavleniyah (date of viewing: 15.01.2015).

11. The Russian mentality as a socio-political and spiritual phenomenon [Electronic resource]. URL: http://ruskline.ru/monitoring_smi/2005/02/17/rossijskij_mentalitet_kak_social_no-politicheskij_i_duhovnyj_fenomen/ (date of viewing: 15.01.2015).

ББК 65.04
УДК 332.1

Kopylov Alexey Vladimirovich,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of management, marketing and production arrangement
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: kopilov@bk.ru

Копылов Алексей Владимирович,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: kopilov@bk.ru

Molodozhenova Vera Nikolaevna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of management, marketing
and production arrangement
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: vnmolod@mail.ru

Молодоженова Вера Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: vnmolod@mail.ru

Tsygankova Vera Nikolaevna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of management, marketing and production arrangement
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: verats1@mail.ru

Цыганкова Вера Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: verats1@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУРАХ КАК СРЕДСТВО АДАПТАЦИИ К КРИЗИСУ[1]

PROSPECT OF USE OF INNOVATIVE ACTIVITY IN CLUSTER STRUCTURES AS A TOOL OF ADAPTATION TO CRISIS[2]

В статье рассмотрена динамика социально-экономического развития Волгоградской области и ЮФО, проведено межрегиональное сравнение качества экономического роста и инновационной активности на основе динамики основных показателей. По результатам анализа отмечено замедление развития инновационной деятельности в целом по ЮФО и преобладание консервативных тенденций развития. Для повышения региональной конкурентоспособности предложен

[1] Исследование проведено при финансовой поддержке в форме гранта РГНФ проект № 13-12-34019.

[2] The study was conducted with financial support in the form of a grant of RGNF project number 13-12-34019.

вариант развития существующих и потенциальных кластеров как средство адаптации к условиям кризиса за счет создания новых связей, продвижения региональных инновационных продуктов, оптимизации добавленной стоимости, сотрудничества на общих направлениях развития.

The article describes the dynamic of socio-economic development of Volgograd region and the Southern Federal District; the interregional comparison of the quality of economy growth and innovative activity is done based on the dynamics of major indicators. The slow-down of the innovative activity development in the entire Southern Federal District was noted based on the analysis results, as well as prevalence of conservative trends of development. In order to increase regional competitiveness, the option of development of current and potential clusters was proposed as a tool for adaptation to the crisis conditions by means of establishing new links, promotion of regional innovation products, optimization of added value, and cooperation of the common directs of development.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие региона, экономический рост, региональная экономика, статистические исследования инноваций, инновационная активность, кластеры, кластерная политика, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Keywords: innovations, innovative development of region, economic growth, regional economics, statistic research of innovations, innovation activity, clusters, cluster policy, competitiveness, competitive advantages.

Исследование инновационной деятельности в Волгоградской области и ЮФО проводится на систематической основе, и многие исследователи отмечали высокий инновационный потенциал и сравнительно низкую инновационную активность [1; 2; 3].

В этих условиях целесообразно создать систему мер, направленных на поддержание инновационной среды, устраняющей барьеры для ведения бизнеса [1]:

— совершенствование системы управления инновационными процессами на предприятии;

— развитие правовых основ защиты интеллектуальной собственности (в том числе за рубежом);

— оптимизация структуры инновационного процесса по видам инноваций и направлениям инновационной деятельности;

— активизация форм государственной поддержки и государственного регулирования инновационной деятельности;

— развитие инновационной инфраструктуры и информационного обеспечения инновационной деятельности;

— формирование региональных стратегий инновационного развития, нацеленных на гармонизацию отношений между региональной властью, финансовыми институтами, предпринимателями, разработчиками.

Без перечисленных мер инновационная активность сократится, что отразится на падении конкурентоспособности и деловой активности: так, индексы производства по видам экономической деятельности по Волгоградской области показывают замедление темпов развития и появление признаков рецессии — индексы близки к 100, рост составляет несколько десятых процента, а по некоторым меньше 100%, прирост наблюдается только в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды, которую можно отнести к естественным монополиям, имеющим возможность контролировать тарифы на свои услуги (см. табл. 1).

Таблица 1

Индексы производства по видам экономической деятельности по Волгоградской области (в процентах к предыдущему году) [4]

Индексы	2009	2010	2011	2012	2013	Российская Федерация (2013)
Индекс по трем группам отраслей	90,3	106,1	103,0	104,8	100,0	100,4
Добыча полезных ископаемых	93,2	100,6	101,5	97,5	100,1	101,1
Обрабатывающие производства	89,0	109,1	103,3	106,8	99,5	100,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	96,9	95,5	104,1	104,4	103,2	97,5

Структура валового регионального продукта (ВРП) достаточно стабильна: сельское хозяйство — 10, %, добыча полезных ископаемых — 5,9%, обрабатывающие производства — 26,6%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 2,4%, строительство — 5,8%, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств — 15,2%, финансовая деятельность — 0,3%, государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение — 6,3%, образование — 3,6%, здравоохранение — 4,5% (данные за 2012 год) [Там же].

Рассматривая динамику производства основных групп отраслей по ЮФО, можно отметить прирост добычи полезных ископаемых; по обрабатывающим производствам прирост составляет 2—3%, общероссийская статистика показывает сокращение производства энергии, газа и воды (см. табл. 2).

Таблица 2

Индексы производства по Российской Федерации и субъектам Южного федерального округа по видам экономической деятельности в 2013 году [3]

Регионы	Индекс промышленного производства	в том числе по видам экономической деятельности		
		добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	производство и распределение энергии, газа и воды
Российская Федерация	100,4	101,1	100,5	97,5
Южный федеральный округ	104,0	110,8	103,3	102,0
Республика Адыгея	103,1	152,2	101,4	91,9
Республика Калмыкия	103,1	99,2	115,6	95,7
Краснодарский край	102,7	100,1	103,2	100,4
Астраханская область	115,8	133,1	103,5	96,2
Волгоградская область	100,0	100,1	99,5	103,2
Ростовская область	105,6	100,3	106,1	103,9

Индексы ВРП по ЮФО (см. табл. 3) показывают сопоставимую динамику, но можно выделить ряд регионов-лидеров — Краснодарский край, Ростовская область. Они демонстрируют высокие темпы роста из года в год (6—7%), остальные — 2—3%. Данные значения свидетельствуют о консервативном пути развития, что расходится с предпочитаемым инновационным направлением.

Таблица 3

Индексы роста ВРП по ЮФО [4; 5]

Регионы	2008	2009	2010	2011	2012
Южный федеральный округ	108,5	92,8	105,4	106,5	103,7
Республика Адыгея	114,0	106,1	104,4	105,6	105,9
Республика Калмыкия	102,2	101,4	96,4	102,2	100,0
Краснодарский край	108,8	98,2	106,2	107,6	103,7
Астраханская область	108,0	89,4	102,1	107,8	111,3
Волгоградская область	105,7	87,0	103,7	103,3	102,8
Ростовская область	110,2	89,2	106,4	106,8	102,5

Показатели инновационного потенциала свидетельствуют о положительной динамике в сфере наращивания ресурсов, задействованных в инновационной деятельности (см. рис. 1):

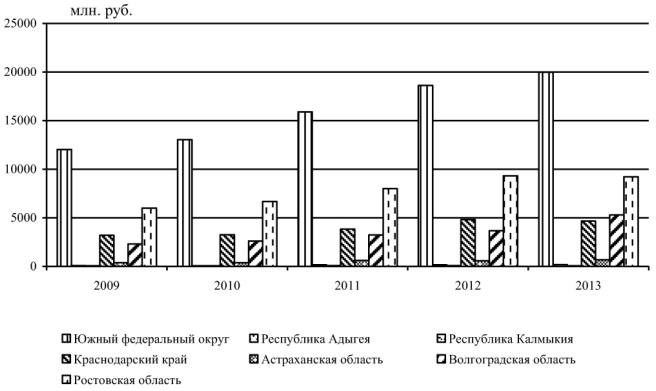


Рис. 1. Внутренние затраты на научные исследования и разработки [5]

Внутренние затраты на научные исследования и разработки увеличиваются по всем регионам, средний темп роста по ЮФО 17—22%, кроме Республики Калмыкия и Астраханской области, лидерами являются Ростовская область, Краснодарский край, Волгоградская область.

Численность организаций, выполняющих научные исследования и разработки по ЮФО, достаточно стабильна, но постоянно существует разрыв между регионами, что является индикатором низкого инновационного потенциала и одной из причин низкой инновационной деятельности. Доля ЮФО в общероссийском показателе 6%, что также является косвенным показателем недостаточности задействованных ресурсов.

Таблица 4

Организации, выполняющие научные исследования и разработки по ЮФО и Российской Федерации [Там же]

Регионы	Численность организаций				
	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	3536	3492	3682	3566	3605
Южный федеральный круг	221	231	255	222	234
Республика Адыгея	6	6	8	8	9
Республика Калмыкия	7	7	7	6	6
Краснодарский край	56	53	53	52	56
Астраханская область	14	23	36	17	20
Волгоградская область	37	42	42	38	45
Ростовская область	101	100	109	101	98

Численность персонала, занятого научными исследованиями, постепенно сокращается, в целом по ЮФО (с 2007 по 2012 год с 27695 до 23964 чел.) лидерами являются Ростовская область, Краснодарский край, Волгоградская область.

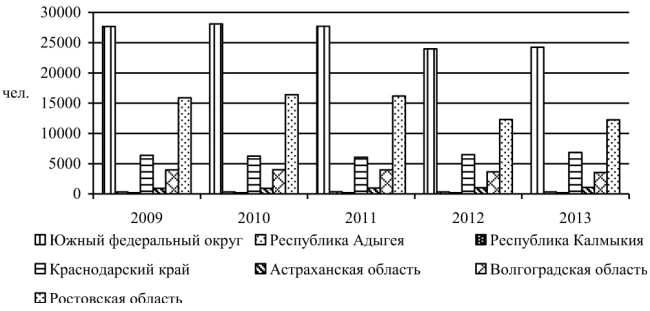


Рис. 2. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел. [Там же]

Затраты на технологические инновации в 2013 году резко увеличились, в целом по ЮФО отмечен рост с 2009 по 2013 год в 5,1 раза, наибольший скачок отмечен по Ростовской области и Краснодарскому краю, доля в общероссийском показателе –4%, что также показывает достаточно низкий уровень финансирования инновационной сферы (см. табл. 5).

Таблица 5

Затраты на технологические инновации по ЮФО и Российской Федерации [Там же]

Регионы	Затраты на технологические инновации (млн руб.)				
	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	399122,0	400803,8	733816,0	904560,8	1112429,2
Южный федеральный округ	8717,7	10066,7	15182,1	38470,9	45169,9
Республика Адыгея	90,1	152,6	88,8	594,6	151,3
Республика Калмыкия	—	—	8,5	55,6	8,7
Краснодарский край	665,9	1519,9	3717,5	11458,6	164709
Астраханская область	273,2	1303,2	1241,4	1106,4	1111,8
Волгоградская область	5564,8	3260,1	5231,7	6843,7	6983,5
Ростовская область	2123,7	3830,9	4894,2	18412,0	20443,7

Численность исследователей с учеными степенями достаточно стабильна, за семь лет возросла на 26%. Здесь лидерами являются Краснодарский край и Ростовская область, доля ЮФО в общероссийском показателе –3% (см. табл. 6).

Таблица 6

Численность исследователей с учеными степенями по ЮФО и Российской Федерации [Там же]

Регионы	Численность исследователей с учеными степенями			
	2005	2011	2012	2013
Российская Федерация	99428	109493	109330	108248
Южный федеральный округ	3145	3255	3527	3520
Республика Адыгея	71	73	78	68
Республика Калмыкия	74	71	71	78
Краснодарский край	1039	1014	1441	1448
Астраханская область	202	213	237	249
Волгоградская область	424	367	365	391
Ростовская область	1335	1517	1335	1286

Показатели инновационной активности демонстрируют определенный консерватизм, доля инновационно активных организаций по ЮФО не превышает 8% по регионам, в регионах-лидерах — Республика Адыгея и Астраханская область (по данным регионам инновационный потенциал относительно низок), Волгоградская область (см. табл. 7).

Таблица 7

Доля инновационно-активных организаций по ЮФО и Российской Федерации [Там же]

Регионы	Доля инновационно активных организаций, %				
	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	9,3	9,5	10,4	10,3	10,1
Южный федеральный округ	7,2	7,5	6,5	7,4	7,2
Республика Адыгея	9,1	10,0	9,7	6,8	10,4
Республика Калмыкия	—	—	1,1	1,2	4,8
Краснодарский край	5,4	6,2	6,1	7,4	5,6
Астраханская область	9,9	12,8	5,2	5,8	9,0
Волгоградская область	8,4	8,4	7,9	7,1	8,1
Ростовская область	7,8	7,3	6,6	8,7	7,7

По числу созданных передовых технологий лидируют Краснодарский край и Ростовская область, по Волгоградской области этот показатель постоянно сокращается.

Число используемых передовых технологий по сравнению с 2009 годом имеет тенденцию к снижению, регионы-лидеры — Краснодарский край, Волгоградская и Ростовская области.

Число созданных передовых технологий в целом по России увеличилось (с 789 до 1323), а количество используемых технологий сократилось (с 201586 до 191372), что свидетельствует о необходимости корректировки инновационной политики в сфере поддержки промышленности (аналогичная динамика по ЮФО, см. табл. 8).

Таблица 8

Показатели используемых и созданных технологий [Там же]

Регионы	Число используемых передовых технологий				Число созданных передовых технологий			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Россия	201586	203330	191650	191372	789	864	1138	1323
Южный федеральный округ	8301	7743	7522	7848	26	27	35	37
Республика Адыгея	26	120	128	141	—	—	—	—
Республика Калмыкия	6	6	16	15	—	—	—	—
Краснодарский край	2070	2159	2128	2261	8	6	16	16
Астраханская область	490	551	591	554	5	11	6	9
Волгоградская область	3182	2243	1989	2055	2	1	—	—
Ростовская область	2527	2664	2670	2822	11	9	13	12

Доля инновационных товаров и услуг в общем объеме выпуска значительно снизилась (по ЮФО) (см. табл. 9) — с 6,1 до 3,4%, но по объему увеличился. Лидерами являются Волгоградская и Ростовская области. Косвенно эти показатели свидетельствуют о замедлении темпов инновационного развития и неиспользовании инновационных достижений, отсутствии выстроенной системы инновационной деятельности. По России данный показатель увеличился с 4,5 до 9,2%, по объему выпуска увеличился в 3 раза, но остается достаточно низким по сравнению с показателями ведущих стран (доля инновационной продукции достигает 80%, около 70% от общего количества предприятий осуществляет технологические инновации) [2].

Таблица 9

Объем выпуска инновационных товаров и услуг и их доля в общем объеме выпуска [5]

Регионы	2009		2010		2011		2012		2013	
	Млн руб.	%	Млн руб.	%	Млн руб.	%	Млн руб.	%	Млн руб.	%
Россия	934589,0	4,5	1243712,5	4,8	2106740,7	6,3	2872905,1	8,0	3507866	9,2
Южный федеральный округ	66394,3	6,1	86558,4	6,5	59811,8	3,7	51801,6	3,0	70281,9	3,4
Республика Адыгея	85,5	1,0	1062,9	9,0	930,1	6,4	1942,7	9,3	2532,8	10,1
Республика Калмыкия	—	—	—	—	0,0	—	17,9	0,4	2,5	—
Краснодарский край	6050,4	1,8	5033,8	1,2	3826,9	0,8	3135,7	0,7	2167,9	0,3
Астраханская область	416,1	0,6	1682,3	3,1	2750,3	2,8	863,4	0,7	3045,9	1,8

Окончание табл. 9

Волгоградская область	41574,4	12,2	59594,3	13,5	27149,7	5,2	5298,9	0,9	6317,1	1,1
Ростовская область	18268,1	5,5	19185,0	4,8	25154,9	4,9	40543,1	7,1	56215,6	8,9

Таким образом, статистические показатели демонстрируют консерватизм в развитии, выражаемый низкими темпами экономического роста и диффузии технологий, низкой долей инновационно активных организаций (как по ЮФО, так и по Российской Федерации), в то время как ресурсы для инновационного развития есть, но они не дают нужного рывка экономике (низкие тепы развития отраслей в сфере добывающей и обрабатывающей промышленности). Это свидетельствует о нарушении структуры инновационного процесса, отсутствии влияния инновационных разработок на повышение эффективности производства, узком рынке инновационных продуктов, замедленном трансфере технологий, то есть региональная инновационная система регионов не функционирует должным образом, не обеспечивает внутренние источники развития (прежде всего из-за отсутствия налаженных взаимоотношений между исследователями и предпринимателями), отсутствии ресурсов на промежуточных стадиях инновационного процесса, низких стимулах к использованию российских разработок при обилии на рынке импортных.

Кризис в России часто воспринимается как вызов, позволяющий преодолеть препятствия и ограничения, при возможном дальнейшем падении цен на нефть будут сокращаться бюджетные расходы на инновационные разработки, но в то же время из-за роста курса доллара и евро зарубежные разработки станут дорогими относительно российских, что может оживить инновационную активность и создать внутренний спрос на отечественный инновационный продукт. Адаптационный механизм на основе инновационной активности может включиться при условии взаимной поддержки в рамках кластерных структур, позволяющих осваивать новые рынки сбыта, реализовывать на практике новые идеи.

Кластеризация является механизмом, активно применявшимся в Западной Европе [6; 7] и реализуемым в России в рамках стратегических программ развития. Предполагается, что кластерная политика будет стимулировать рост конкурентоспособности бизнеса за счет эффективного взаимодействия участников кластера, расширения доступа к инновациям, технологиям, высококвалифицированным кадрам. Но если в Западной Европе кластеров достаточно много, они поддерживают развитие друг друга, обмениваются знаниями, образуя многочисленные взаимосвязи, то в России кластерные структуры попали в особые условия, ограничивающие их развитие и конкурентоспособность:

— высокие процентные ставки, ограничивающие привлечение капитала;

— узкий внутренний спрос на инновационную продукцию;

— конфликты интересов между владельцами интеллектуальной собственности;

— конфликты между регионами за проведение ряда дорогостоящих проектов;

— отсутствие опыта проведения маркетинговых исследований в высокотехнологической сфере;

— конкуренция с зарубежными корпорациями, особенно на рынках готовой продукции;

— попытки создания кластеров на основе предприятий, находящихся в кризисе, сообразно с рисками и более длительным периодом окупаемости;

— потребность в государственном участии, особенно на начальном периоде развития;

— отсутствие благоприятной инновационной среды.

Развитие кластеров опирается как на технологические, ресурсные конкурентные преимущества, так и на благоприятную институциональную среду, способствующую развитию различных бизнес-структур. С учетом высокой стоимости привлеченного капитала в ближайшем будущем возможен ряд мер, содействующих развитию деловой активности:

— развитие интернет-сообществ предпринимателей и исследователей для создания сетей сотрудничества, участия в проектах;

— мониторинг рынка (территориальные комитеты Росстата) и информирование предпринимателей о конъюнктуре рынка в соседних регионах;

— расширение налоговых льгот для инновационных организаций;

— участие инновационных организаций в госзакупках;

— контроль ценовой политики ресурсоснабжающих организаций;

— содействие в патентовании (облечение процедуры доказательства новизны) и помощь в зарубежном патентовании;

— создание направлений трансрегионального сотрудничества, а не соперничества.

В российских условиях достаточно построить такую среду, особенно в отраслях — естественных монополях, где отсутствует конкуренция. В Волгоградской области предпринимаются шаги по развитию фармацевтического, текстильного, химического кластеров [8; 9], но их развитие затормозилось из-за дефицита инвестиций, несогласованности действий, проблем выхода на новые рынки. В этих условиях становится необходимым реагирование на изменяющиеся условия за счет установления новых связей и образования новых кластеров, соответствующих открывающимся новым возможностям. Можно выделить следующие возможные этапы развития кластерных структур:

1. Определение незанятых ниш (например, продукты, попадающие под санкции).

2. Определение спектра возможных технологий и поиск партнеров.

3. Определение недостающих звеньев в логистической или технологической цепочке.

4. Бенчмаркинг недостающего звена (у отечественных и зарубежных конкурентов).

5. Расчет эффективности проекта (порог рентабельности, внутренняя ставка доходности, период окупаемости).

6. Поиск источников финансирования (возможно самофинансирование), соответствующих потребностям и возможностям проекта, участие в государственных программах.

7. Заключение предварительных соглашений.

8. Реализация проекта.

Предложенные мероприятия позволят диверсифицировать экономику региона за счет развития новых направлений, востребованных рынком, использования эффективных схем развития и импортозамещения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кабанов В. Н. Потенциал стратегического развития Волгограда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 54—61.
2. Курченков В. В. Перспективы повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов ЮФО в условиях глобальной конкуренции // Региональная экономика. Юг России. 2013. № 1 (1). С. 203—208.
3. Цыганкова В. Н. Формирование промышленной политики региона на основе инновационной активности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 59—61.
4. Волгоградская область в цифрах — 2013: крат. стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Волгоград: Волгоградстат, 2014. 376 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: стат. сб. / Росстат. М., 2014. 900 с.
6. Куценко Е. С. Региональная кластерная стратегия: маневрируя между провалами рынка и государства // Форсайт. 2012. Т. 6. № 3. С. 6—15.
7. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5 [Электронный ресурс]. URL: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html (дата обращения: 01.02.2014).
8. Мосейко В. О., Коробов С. А., Фомина С. И. Применение кластерной концепции в развитии регионального предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 108—114.
9. Вуйлов Д. А. Методологические и теоретические подходы к формированию кластерных образований на примере Волгоградской области // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2009. № 2 (15). С. 25—32.

REFERENCES

1. Kabanov V. N. Potential for strategic development of Volgograd // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 54—61.
2. Kurchenkov V. V. Prospects of improvement of the innovation activity of the South Federal District economic entities in the conditions of global competition // Regional economics. South of Russia. 2013. № 1 (1). P. 203—208.
3. Tsygankova V. N. Formation of regional industry policy based on the innovation activity // Business Education Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 59—61.
4. Volgograd region in figures 2013. Shot Statistic issue / Territorial department of the Federal State Statistics Service of Volgograd region. Volgograd: Volgogradstat, 2014. 376 p.
5. Regions of Russia. Socio-economic indicators 2014 / Rosstat. M., 2014. 900 p.
6. Kutsenko E. S. Rational cluster strategy: maneuvering between failures of the market and the government // Foresight. 2012. B. 6. № 3. P. 6—15.
7. Tsykhan T. V. Cluster theory of economic development // Theory and practice of management. 2003. № 5 [Electronic resource]. URL: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html (date of viewing: 01.02.2014).
8. Moseiko V. O., Korobov S. A., Fomina S. I. Use of cluster concept in the development of regional entrepreneurship // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 108—114.
9. Vuylov D. A. methodological and theoretical principles of clusters development in volgograd region // Scientific journal of VolGU. Global Economic System. 2009. № 2 (15). P. 25—32.

УДК 332.832.2:332.1
ББК 65.315.441.23:65.04

Korostin Sergey Anatolievich,
candidate of economical science, associate professor
of the department of management, doctoral candidate
of the department of management
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: korostin@inbox.ru

Коростин Сергей Анатольевич,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
докторант кафедры менеджмента
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: korostin@inbox.ru

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

STATE AND PROSPECTS OF LOW-RISE CONSTRUCTION IN VOLGOGRAD REGION

В статье рассматривается состояние жилищного сектора Волгоградской области (обеспеченность жильем в городе и сельской местности, количество аварийного и ветхого жилья, темпы роста строительства нового жилья и состояние дел в сфере индивидуального жилищного строительства). Проанализирована структура валового регионального продукта и выявлена доля строительного сектора в структуре ВРП. Проанализирован рынок комплексного освоения малоэтажным жильем Волгоградской области, а полученные данные сведены в обобщающую таблицу. Выявлены основные проблемы, затрудняющие развитие отрасли малоэтажного строительства в Волгоградской области. Предложен комплекс мер по решению этих проблем с целью стимулирования развития отрасли малоэтажного домостроения в Волгоградской области.

The article discusses the state of the housing sector in Volgograd region (housing per capita in the city and the countryside, the number of tumbledown and repair residential buildings, growth rate of new housing construction and the state of affairs in the individual housing construction). The structure of the gross regional product has been analyzed and the share of the construction industry in the GRP was highlighted. The market of low-rise housing in Volgograd region has been analyzed; and the findings were summarized in the summary table. The main problems that hinder development of the low-rise housing industry in Volgograd region were determined. The set of measures for resolving the problems in order to encourage development of the low-rise housing construction in Volgograd region has been proposed.

Ключевые слова: Волгоградская область, малоэтажное домостроение, малоэтажные поселки, индивидуальное жилье, жилищная политика, строительная отрасль, валовой региональный продукт, девелопер, комплексное освоение территорий, каркасно-панельное домостроение.

Keywords: Volgograd region, low-rise construction, low-rise communities, individual housing, housing policy, construction industry, gross regional product, developer, complex development of territories, wooden-frame panel houses.

По состоянию на 2014 год в Волгоградской области проживают 2,569 млн человек. 76,4% (1970,5 тыс.) жителей Волгоградской области проживают в городах, а 23,6% (612,5 тыс.) — в сельской местности [1]. Жилищная обеспеченность одного жителя, проживающего в городе, составляет 22,1 кв. м жилой площади, когда на сельского жителя приходится немногим больше — 22,7 кв.м. По итогам 2013 года жилищный фонд Волгоградской области составляет 57,2 млн кв. м жилья. На 93,7% данный жилищный фонд является частным и принадлежит гражданам. При этом городской жилищный фонд составляет 43,46 млн кв. м, а сельский жилищный фонд — 13,76 млн кв.м. Увеличение объемов ввода жилищного строительства позволило в 2013 году достичь показателей 0,315 кв. м жилья в год на одного жителя Волгоградской области. Данный показатель постоянно растет, он увеличился с 2000 года в 2,14 раза. Однако этот показатель существенно ниже (в 1,55 раза) среднероссийского (0,49 кв. м жилья в год на одного жителя).

Волгоградская область имеет средний уровень оборудования жилищного фонда всеми видами благоустройства. По состоянию на 2013 год 77% жилых единиц имеют водопровод, 74% — канализацию, 64% — ванну или душ, газом обеспечено более 90% населения. Если в городах, где жилой фонд благоустроен на достаточно высоком уровне, проблемой являются ветхость и аварийность жилья, то в сельской местности основная проблема — качество жилья и слабое коммунальное обустройство. По данным Волгоградстата, по итогам 2013 года в сельской местности водопроводом оборудовано только 47% жилищного фонда, канализацией — 37%, ванной или душем — 29%, газ имеют 88,3% [Там же].

В 2011 году доля ветхого и аварийного жилья в Волгоградской области составляла 1,7% от всего объема, что в абсолютных цифрах составило 919,7 тыс. кв. м [2]. По данным министерства жилищно-коммунального хозяйства и топливно-энергетического комплекса Волгоградской области на 31 декабря 2014 года, в Волгоградской области признано аварийными 202 многоквартирных дома общей площадью 149562 кв. м, в которых проживают 9146 человек. Из них 96,3% аварийных площадей в многоквартирных домах приходится на город-герой Волгоград и 2% на город Волжский [3].

Валовой региональный продукт Волгоградской области составляет 573903 млн руб. (2012), что составляет менее 1% (0,92%) в структуре внутреннего валового продукта России. Волгоградская область имеет сбалансированную структуру хозяйства: многоотраслевое сельское хозяйство сочетается с разнообразной промышленностью, запасами нефти и газа. При этом доля строительного сектора в структуре производства валового регионального продукта неуклонно увеличивается [1].

Основной вклад в ВРП региона дают экономики трех крупных городов (Волгоград, Волжский, Камышин). В первую очередь это областной центр с объемом произведенной стоимостной продукции на уровне 63,7% ВРП [4]. Это позволяет сделать вывод, что Волгоградская область выделяется чрезвычайной территориальной концентрацией.

В течение последних лет валовой региональный продукт на душу населения в Волгоградской области существенно вырос. С 2006 по 2012 год ВРП на душу населения Волгоградской области увеличился почти в два с половиной раза. Рост ВРП продолжался все эти годы, за исключением посткризисного 2009-го, когда доля ВРП на душу населения составила 87% от показателей предшествующего года. Однако если ВРП региона уменьшился только на один год и в 2010 году значение ВРП уже превысило показатели предкризисного 2008 года, что произошло за счет роста в розничной и оптовой торговле, сфере логистики и грузоперевозок и добычи полезных ископаемых, то строительную отрасль кризис затронул очень существенно — после сильного падения в 2009 году отрасль восстанавливалась более трех лет и только в 2012 году показатели превысили докризисный 2008 год.

Строительство играет существенную роль в экономике Волгоградской области. В 2010 году в Волгоградской области было 5232 строительные и проектно-изыскательские организации, а их удельный вес по основным показателям экономики области в 2010 году составлял: численность занятых — 7,1%, объем производимой промышленной продукции — 4,97% [5]. В 2013 году строительным сектором Волгоградской области было выполнено работ на сумму 57,5 млрд руб., что обеспечило 6% ВРП и 8% официальной занятости.

В 2014 году на территории Волгоградской области было сдано в эксплуатацию 1 млн 134 тыс. кв.м. Показатели в сегменте экономкласса улучшились. Такого жилья в 2014 году стало больше на 60%, когда в 2013 году этот показатель был равен 37% от общего объема, в 2012-м — 17,5%, в 2011-м — 14%. В общем объеме ввода на долю многоквартирных домов пришлось свыше 431 тыс. кв. м (135,3% к уровню 2013 года), индивидуального жилищного строительства — 703 тыс. кв. м (143% к уровню 2013 года). Таким образом, доля малоэтажного домостроения в общем объеме сданного жилья в Волгоградской области составила 62%. Рост индивидуального жилищного строительства отразился и на доле строительства за счет собственных средств — более 60% введенных в эксплуатацию жилых домов построено за счет собственных средств [6].

Помимо индивидуального строительства малоэтажных жилых домов за счет средств граждан и их собственными силами в Волгоградской области также развивается сегмент комплексного освоения территорий малоэтажной застройкой. Данные по основным проектам малоэтажной застройки представлены в табл.

В настоящий момент в Волгоградской области реализуются и планируются к реализации проекты комплексной застройки как в эконом- и среднем ценовом сегменте, так и в премиум-сегменте, где застройщики пытаются добиться высокого качества во всем.

Таблица

Поселки малоэтажной застройки в Волгоградской области в 2014 году

№	Наименование проекта	Предмет продажи	Местоположение проекта	Застройщик/ инвестор	Площадь, га	Начало строительства	Планируемое окончание застройки
1	Лебяжья Поляна	Готовые дома премиум-класса	Среднеахтубинский р-н, между одноименным пос. Лебяжья Поляна и пос. Кировец	METR Development Group (ООО МЕТР Девелопмент Групп)	82	2008	2020
2	Поселок в Мичурин-ском (Антоновка)	Готовые дома премиум-класса	г. Камышин	ООО «БМ Интерком» (BM Intercom)	7,8	2009	2023
3	Букатин Луг	Готовые дома, таунхаусы (два детских сада и школа)	Среднеахтубинский р-н, г. Краснослободск	Компания «Синара-Девелопмент»	20	2014	2021
4	Заречье	Готовые дома (детский сад, поликлиника)	Среднеахтубинский р-н, г. Краснослободск	ООО «Строительные системы»	64	2014	2019
5	Мечта	Готовые дома	Среднеахтубинский р-н	«Фрисомат Арсенал СТ»	10,2	2013	2026
6	Бакатино	Готовые дома	Среднеахтубинский р-н, г. Краснослободск	ОАО «ВЗ ЖБИ № 1»	15,4	2012	2026
7	Green Garden	Готовые дома	г. Волгоград, Дзержинский р-н	ООО «Металл-Дом»	6,7	2008	2012
8	Дворянская Усадьба	Готовые дома	Среднеахтубинский р-н	ИП	10,1	2014	2024
9	Лукоморье	Земельные участки с подрядом	Среднеахтубинский р-н, х. Закутский	ООО «ЭкоСтрой»	10	2015	2025
10	Владимирская слобода	Земельные участки без подряда	Среднеахтубинский р-н	ИП	31	2010	2022
11	Победа	Земельные участки без подряда	Среднеахтубинский р-н, 2 км от пос. Куйбышева	ИП	27	2015	2025
12	Солнечная поляна	Земельные участки без подряда	Среднеахтубинский р-н, пос. Киляковка	ИП	20	2015	2024
13	Поместье	Земельные участки без подряда	Среднеахтубинский р-н	ООО «СтройЭко Гарант»	6,1	2012	2025
14	Отрада	Земельные участки без подряда	Среднеахтубинский р-н	ИП	24,1	2014	2020
15	Озерки	Земельные участки без подряда	Среднеахтубинский район, у пос. Закутского (Фрунзе)	ИП	31,5	2015	2026

Составлено автором.

Так, с 2008 года в Волгоградской области продолжает реализовываться один из самых хорошо разрекламированных проектов малоэтажной застройки — поселок «Лебяжья Поляна». Данный проект интересен тем, что является одним из самых крупных проектов комплексной малоэтажной застройки и позиционируется застройщиком как проект в высокой ценовой категории: 82 га земли рядом с озером и напротив берега реки Ахтубы, на которой располагаются 277 участков от 7 до 30 соток. В 2014 году была сдана первая очередь поселка. Строительство домов в поселке осуществляется из любых материалов, но есть единственное условие — внешняя отделка и архитектура домов должны быть выдержаны в едином архитектурном стиле. Поселок имеет управляющую компанию (администрацию), электричество, газо- и водоснабжение, автономную канализацию, круглосуточную охрану. В поселке обустраивают собственный пляж с яхт-клубом, систему спортивных и детских объектов, торговый комплекс, SPA-центр и гольф-клуб.

Другой проект в премиум-сегменте, который, по задумке его создателей, будет ассоциироваться с подмосковной Рублевкой, — коттеджный поселок в Мичуринском (Антоновка), где разработана единая концепция оформления и благоустройства территории поселка. В поселке планируется реализация проектов готовых домов, строящихся из ячеистого бетона, а также по деревянной каркасной технологии. Выбор дома возможен только по предлагаемым проектам. Асфальтированные доро-

ги, тротуары из брусчатки, газ, электричество, центральные канализация (поселковые очистные сооружения) и водопровод, ливневая канализация. Территория поселка занимает 7,7 га, а под индивидуальное жилищное строительство выделено 5,7 га, поделенных на 80 участков, остальная площадь (около 2 га) предусмотрена для создания рекреационных, парковых зон и объектов внутренней и внешней инфраструктуры (детские площадки, кафе, круглосуточная охрана и служба сервиса с аптекой).

Несмотря на премиальность обозначенных выше проектов комплексной малоэтажной застройки, они не предполагают строительства социальных объектов, таких как школа, детский сад, поликлиника. Причиной тому экономическая нецелесообразность такого строительства для коммерсантов, которые реализуют данные проекты с целью извлечения прибыли. Аналогичная ситуация практически у всех застройщиков.

Особняком в этой ситуации стоят поселки Букатин Луг и Заречье, где строительство школ и детских садов предусмотрено.

Поселок Букатин Луг, застройщиком которого является крупная федеральная девелоперская компания «Синара-Девелопмент», начал застраиваться в 2014 году. К реализации в поселке предлагаются готовые кирпичные малоэтажные дома. В данном проекте предусмотрено наличие объектов социальной инфраструктуры: два детских дошкольных учреждения, школа. Также, предусмотрены детские спортивные площадки, рекреационные территории, пешеходные бульвары, велосипедные дорожки, новая дорога, коммерческие объекты и встроенные торгово-офисные помещения, предприятия сферы услуг (магазины, аптеки, кафе и т. д.). По плану застройщика в период 2014—2017 годов должно быть построено 43 тыс. кв. м жилья. К 2015 году — новая автодорога до моста через Волгу. В 2016—2017 годах — строительство детского сада, коммерческих объектов. В период 2017—2019 годов должно быть построены 58 тыс. кв. м, а в 2019—2021 годах — 59 тыс. кв. м жилья.

Поселок Заречье также начал застраиваться в 2014 году на площади в 64 га. В нем планируется следующая инженерная инфраструктура: водоснабжение, канализация, электрические сети и газоснабжение. Закрытый благоустроенный комплекс, в котором будут соседствовать малоэтажные многоквартирные кирпичные дома, индивидуальные жилые дома и дуплексы. Охраняемая территория, наличие детского сада, многофункционального центра с поликлиникой (детской и взрослой), спортивного и торгового комплекса на территории поселка.

Чаще всего застройщики предлагают к реализации готовые дома в поселке, но без объектов социальной инфраструктуры, рассчитывая на имеющуюся социальную инфраструктуру. К таким проектам можно отнести:

1. Коттеджный поселок «Мечта», который представляет собой единый архитектурный комплекс на более чем 500 коттеджей и более чем 100 таунхаусов по каркасной технологии ЛСТК (легкие стальные конструкции). В рамках проекта будут благоустроены набережная озера Большая Куляжка и территория коттеджного поселка «Мечта», проведено озеленение, асфальтированные внутрипоселковые дороги, тротуары с уличным освещением, обустроены парковые зоны, устроены гостевые парковки. В поселке предусматривается единое развитие как жилых, так и общественных зон.

2. Поселок «Бакатино» на 22 двухэтажных коттеджа в состоянии под отделку, выполненных в едином архитектурном стиле. Площадь домов от 148 до 268 кв. м на участках от 6,5 до 11,5 соток с гаражом на одну или две машины. Материал стен — сборный железобетон и кирпич. Водо-, газоснабжение — централизованные. Теплоснабжение и горячее водоснабжение — автономные. Очистные сооружения — локальные.

3. Сданный в эксплуатацию поселок Green Garden, в котором есть две улицы коттеджей с участками по 8 и 10 соток и две улицы таунхаусов с участками по 2,5—4 сотки, к домам подведены вода, газ, электричество, городская канализация. На территории поселка имеется магазин.

4. Поселок «Дворянская Усадьба», расположенный на площади 10,1 га. В данном поселке планируются участки под застройку по 10 соток или готовые коттеджи от 270 кв. м. В поселке предусмотрено централизованное подведение воды, электричества. В планах подведение газа и инфраструктура.

К сожалению, в Волгоградской области не так много проектов комплексного освоения территории, где процесс начинается со стадии проектирования, а заканчивается продажей готового малоэтажного жилья. Очень часто владельцы крупных наделов земли под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) межуют их на земельные участки по 6—15 соток и выставляют на продажу, беря на себя обязательства лишь по подведению основных коммуникаций (газ, электричество). Также может быть подведена вода, но только там, где есть такая возможность. В противном случае обеспечение водой осуществляется индивидуально с помощью скважины. Септик практически во всех поселках такого типа устанавливается владельцем каждого дома индивидуально. Земельные участки могут продаваться с подрядом или без. В случае продажи участка с подрядом застройщик пытается координировать процесс создания единого архитектурного облика всего поселка. Это сложнее и сужает круг покупателей, поэтому многие землевладельцы продают земельные участки без подряда, не налагая на будущего владельца земельного участка никаких обязательств по застройке участка. Такой принцип реализации проектов комплексной застройки предполагает неопределенные сроки застройки всего проекта и разнородную архитектуру.

К проектам по продаже земельного участка с подрядом можно отнести:

1. Поселок «Лукоморье», где проведено электричество, но строительство домов еще пока не начиналось. Дома планируется строить из керамзитобетонных блоков с наружным утеплением плитами из базальтового волокна и отделкой фасада сайдингом, штукатуркой или лицевым кирпичом. По границе поселка проходит газопровод. Каждый коттедж и таунхаус будет иметь собственную систему канализации. Водоснабжение также будет индивидуальным (посредством индивидуальных скважин с установленными насосными станциями).

2. Коттеджный поселок «Царицынская Усадьба» в 31 га с 211 участками размером от 6 до 23 соток. Категория земель — земли сельхозназначения, где разрешенное использование — для ведения дачного хозяйства и жилищного строительства. В настоящий момент установлен забор, ведется круглосуточная охрана, подведены электричество, газ, сделаны асфальтированная дорога и освещение. В поселке предусмотрены автостоянка на 66 мест, спортивный комплекс, детская площадка, зона отдыха с беседкой. Водоснабжение, канализация — индивидуальные. Проект и строительство дома — самостоятельно по согласованию с правлением ДНП «Царицынская Усадьба».

К проектам, где земельные участки продаются в организованных поселках, но без подряда, можно отнести:

1) поселок «Владимирская слобода» на 192 участка по 8—35 соток;

2) поселок «Победа» на 202 земельных участка по 7—15 соток (27 га);

3) поселок «Солнечная поляна» на 145 участков по 5—20 соток (20 га);

4) поселок «Поместье» на 48 участков по 6—15 соток (6,1 га);

5) поселок «Отрада» на 170 участков по 7—11 соток;

6) поселок «Озерки» на 210 участков по 10—15 соток (31,5 га).

По итогам проведенного анализа по комплексному строительству малоэтажного жилья в Волгоградской области можно отметить положительную динамику в процессе развития этого сегмента рынка. Очевидно, что, имея финансовую возможность, люди предпочитают чистый воздух, тишину, вид деревьев из окна, то есть уют загородной жизни. При этом данный комфорт должен быть не отдален от развитой инфраструктуры.

Однако потребность населения Волгоградской области в малоэтажном жилье однозначно выше, особенно в жилье экономкласса, чем темпы появления новых проектов комплексной застройки. Это по-прежнему остается одной из главных задач реализации региональной жилищной политики в Волгоградской области. Одной из основных причин столь низких темпов появления новых проектов комплексной малоэтажной застройки является по-прежнему недостаточный спрос на жилье из-за низкой покупательной способности населения. Кончено, вопрос об увеличении доходов населения находится в плоскости эволюционного развития экономики региона, но его решение в настоящем — это субсидирование процентной ставки по ипотечному кредитованию на уровне федеральной и региональной власти. По различным оценкам, ипотека доступна только для 7—30% населения [7].

Помимо низкой покупательной способности развитию отрасли малоэтажного домостроения мешает отсутствие практически во всех строящихся поселках детских садов и школ. Жители поселков в большинстве своем не хотят, чтобы их дети ходили в существующие неподалеку сельские школы и детские сады. Соответственно данный вопрос с социальными объектами может решаться застройщиками путем запуска на маршрут школьного автобуса, а вопрос с детьми детсадовского возраста — путем строительства коммерческого детского сада в поселке. Решение не идеальное, но вынужденное, так как только после возникновения множества поселков малоэтажной загородной застройки рядом могут появляться современные школы и детские сады.

Основной же проблемой в развитии малоэтажного строительства в Волгоградском регионе является стоимость малоэтажного жилья. Это проблема многосоставная, так как стоимость малоэтажного жилья в области увеличивается из-за следующих факторов:

1. В Волгоградской области большая часть земельных участков, которые застройщики предполагают застраивать, являются землями сельхозназначения. Каждый землевладелец пытается решать вопрос перевода земли в категорию, пригодную для застройки, но перевод земли — процедура долгая и финансово затратная. Тем самым застройщик увеличивает свои затраты не только путем прямых выплат по переводу земли из одной категории в другую, но и в связи с затяжкой реализации проекта, который во многих случаях реализуется на заемные средства частично или полностью.

2. Большинство земельных участков, предлагаемых к застройке, не имеет должной инфраструктуры, пригодной для строительства жилых домов. Подведение коммуникаций, а особенно централизованных, — процесс дорогой и часто сильно бюрократизированный. При этом если к поселку ведутся городские коммуникации, то может сложиться ситуация, когда нужно согласовывать проект как у городских, так и у региональных властей. Все это предполагает дополнительные и существенные затраты.

Эксперты компании «Ком-билдинг», оценив освоение земельного участка по проекту «Букатин Луг», подсчитали, что стоимость подключения к инженерным коммуникациям только по водоснабжению и водоотведению составляет 200—270 млн руб. Добавив подведение газа, электричества, устройство ливневой канализации и освещения, реконструкцию и строительство новых подъездных дорог, стоимость различных согласований, заключили, что в результате стоимость квадратного метра готового жилья вырастает на 4—6 тыс. руб., так как расходы по подключению к коммуникациям ложатся на застройщиков, которые включают их в стоимость готового жилья [8].

3. В строительстве мало используются современные высокопроизводительные и высокоэффективные технологии, которые позволяют снизить стоимость строительства. В основном строители используют традиционные материалы — кирпич, керамзитобетонный блок.

Решение сложной проблемы предполагает комплексное решение:

1. Власти не надо бояться снижать уровень чрезмерно завышенных норм и бюрократические барьеры. Положительным шагом в этом направлении является вступивший в силу 7 ноября 2014 года новый перечень административных процедур в жилищном строительстве, подготовленный Минстроем РФ [9]. Данные меры должны сократить общее количество процедур с 220 до 134. Процесс по снижению бюрократических барьеров нужно продолжать.

2. Региональная власть должна быть заинтересована в увеличении малоэтажного строительства в регионе и, таким образом, в освоении территории. Для этого необходимо не только упрощать бюрократические процедуры и нормы, но и способствовать развитию территорий комплексной застройки и земельных участков для индивидуального строительства, подключая их к коммуникациям за свой счет и продавая такие участки с аукциона, получая оплату за них в продолжительный период времени (до 30 лет). Это позволит сделать строительство малоэтажного жилья массовым.

3. Малоэтажные поселки в своем развитии являются необходимыми сателлитами крупных мегаполисов, что дает жителям крупных городов возможность выбора: жить в многоэтажном доме в мегаполисе или в собственном доме за его пределами, но в транспортной доступности от него. В Волгоградской области развитие малоэтажных поселков может и должно развиваться вокруг Волгоградской агломерации (Волгограда и Волжского). Однако земли вокруг них скуплены и не осваиваются. Региональная власть должна мотивировать землевладельцев к скорому освоению территорий, создавая им благоприятные условия при освоении этих территорий, и изымать их из оборота с последующей продажей через аукцион в случае неосвоения.

4. Несмотря на то что в Волгоградской области малоэтажные дома строятся преимущественно из кирпича или керамзитобетонных блоков, после того как начнется массовое строительство, застройщики будут сами заинтересованы в применении более высокопроизводительных и высокоэффективных технологий, например, применять деревянную каркасно-панельную технологию, которая отлично себя зарекомендовала во многих странах Европы и Северной Америки. Это позволит снизить издержки не только при применении в строительстве современных высокопроизводительных и высокоэффективных технологий, но и на процентах по кредиту за счет освоения территории в более сжатые сроки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Волгоградстат [Электронный ресурс]. URL: http://volgastat.gks.ru/ (дата обращения: 07.03.2015).
2. Росстат [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 07.03.2015).
3. Об утверждении реестра аварийных многоквартирных домов, признанных таковыми после 01.01.2012: Приказ министерства ЖКХ и ТЭК от 31.12.2014 № 192-ОД [Электронный ресурс]. URL: http://gkh-tek.volganet.ru/export/sites/gkh-tek/folder_2/folder_1/1/191-od.pdf (дата обращения: 04.03.2015).
4. Штеменко К. С. Современная отраслевая структура малых и средних городов Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 195—198.
5. Михайлова Е. В. Особенности строительного комплекса Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 44—47.
6. За год в Волгоградской области объемы ввода жилья выросли на 40% [Электронный ресурс]. URL: http://www.regnum.ru/news/economy/1898434.html (дата обращения: 08.03.2015).
7. Овчинников А. П. Возможности регулирования рынка жилой недвижимости // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 33—37.
8. Недвижимость-2014: полет нормальный // Деловой Волгоград. 2014. № 12 (88). С. 18—19.
9. Минстрой России [Электронный ресурс]. URL: www.minstroyrf.ru (дата обращения: 06.03.2015).

REFERENCES

1. Volgogradstat [Electronic resource]. URL: http://volgastat.gks.ru (date of viewing: 07.03.2015).
2. Rosstat [Electronic resource]. URL: www.gks.ru (date of viewing: 07.03.2015).
3. On approval of the register of repair multi-family residential buildings accepted as such after 01.01.2012: order of the Ministry of housing and communal services and fuel and energy complex dated 31.12.2014 № 192-OD [Electronic resource]. URL: http://gkh-tek.volganet.ru/export/sites/gkh-tek/folder_2/folder_1/1/191-od.pdf (date of viewing: 04.03.2015).
4. Shtemenko K. S. Modern industrial structure of small and medium-size cities of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 195—198.
5. Mihailova E. V. Peculiarities of the construction complex of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 44—47.
6. New housing in Volgograd region has increased for 40% this year [Electronic resource]. URL: http://www.regnum.ru/news/economy/1898434.html (date of viewing: 08.03.2015).
7. Ovchinnikov A. P. Possibilities of regulation of the residential real estates market // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 33—37.
8. Real estate 2014: normal flight // Business Volgograd. 2014. № 12 (88). P. 18—19.
9. Ministry of construction [Electronic resource]. URL: www.minstroyrf.ru (date of viewing: 06.03.2015).

УДК 338.46:614.88
ББК 65.495:51.1(2)2

Korobkova Oksana Konstantinovna,
candidate of economics, associate professor
of the department of accounting and control
of Khabarovsk State Academy of Economics and Law,
Khabarovsk,
e-mail: korobkova.ok@yandex.ru

Коробкова Оксана Константиновна,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры
бухгалтерского учета и контроля Хабаровской
государственной академии экономики и права,
г. Хабаровск,
e-mail: korobkova.ok@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ БРИГАДАМИ СКОРОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

IMPROVEMENT OF RENDERING MEDICAL SERVICES TO THE POPULATION BY EMERGENCY HEALTH SERVICE CREWS

В статье рассмотрены проблемы в оказании медицинских услуг населению станциями скорой медицинской помощи. Раскрыты основные характеристики медицинских услуг, оказываемых станциями скорой медицинской помощи: безотлагательный характер предоставления услуги в случаях экстренной медицинской помощи и отсроченный — при неотложных состояниях, безотказный характер и бесплатный порядок оказания услуги скорой медицинской помощи, диагностическая неопределенность медицинской услуги в условиях дефицита времени, целостность оказания медицинской услуги, фактор времени оказания медицинской услуги скорой медицинской помощи. Автором дано понятие медицинской услуги скорой медицинской помощи. Разработаны направления совершенствования оказания медицинских услуг станциями скорой медицинской помощи.

The article examines the problems of rendering medical services to the population by the emergency health services stations. The basic characteristics of medical services provided by the emergency health services stations are provided that include:

the urgency of providing service in cases of emergency medical care and delayed medical care in emergency conditions; reliable and free rendering of the services of emergency medical care; diagnostic uncertainty of medical services in the conditions of time shortage; integrity of medical services; the time factor of rendering medical services of emergency medical care. The author gives the idea of medical service of emergency medical care. Guidelines for improvement rendering of medical services by the emergency health services stations are developed.

Ключевые слова: услуга, медицинская услуга, медицинская помощь, здравоохранение, здоровье, скорая медицинская помощь, система здравоохранения, медицинское страхование, неотложная медицинская помощь, экстренная медицинская помощь, медицинские кадры.

Keywords: service, medical service, medical aid, public health service, health, emergency health service (ambulance), health care system, health insurance, emergency medical assistance, emergency medical care, medical personnel.

Основной целью государственной политики в сфере здравоохранения является улучшение состояния здоровья населения через обеспечение доступности качественных медицинских услуг путем создания правовых, экономических и организационных условий предоставления медицинских услуг. Одно из направлений развития системы здравоохранения — совершенствование системы скорой медицинской помощи, которая является одним из факторов экономической безопасности. Государственная политика по совершенствованию системы оказания скорой медицинской помощи направлена на сокращение уровня преждевременной смертности, увеличение продолжительности жизни, улучшение демографической ситуации в стране.

В связи с принятием Федерального закона от 21.11.2011 года № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан РФ» и Федерального закона от 29.11.2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в РФ» одним из направлений реформирования скорой медицинской помощи является изменение ее нормативно-правовой базы, рациональное использование имеющихся ресурсов здравоохранения. С 1 января 2013 года финансирование скорой медицинской помощи производится за счет средств обязательного медицинского страхования [1; 2].

В настоящее время применяется двухэтапная модель организации скорой медицинской помощи, которая включает догоспитальный и госпитальный этапы оказания медицинских услуг. Одной из главных тенденций в развитии догоспитального этапа становится постепенное замещение объемов врачебной помощи фельдшерскими бригадами, в связи с чем ухудшились показатели качества диагностики, увеличилась доля больных, доставленных в медицинские организации для уточнения диагнозов [3].

В экономической литературе по экономике здравоохранения и в практической деятельности организаций здравоохранения услуги здравоохранения именуются как медицинские услуги [4]. По мнению автора данной работы, медицинская услуга скорой медицинской помощи — целесообразное действие одного лица, услугодателя (врача, среднего медицинского персонала), направленное на удовлетворение нематериальных потребностей услугополучателя (пациента), оказывающаяся на основе стандартов медицинской помощи вне медицинской организации, амбулаторно и стационарно при заболеваниях, несчастных случаях, травмах, отравлениях и других состояниях, требующих срочного медицинского вмешательства, результат которой имеет стоимостную оценку.

Автором выделены основные характеристики медицинских услуг, оказываемых станциями скорой медицинской помощи:

1. Предоставление медицинской услуги в случаях экстренной медицинской помощи — безотлагательно и при неотложных состояниях — отсроченно.

2. Характер предоставления медицинской услуги — безотказный.

3. Порядок оказания медицинской услуги скорой медицинской помощи — бесплатный.

4. Диагностическая неопределенность медицинской услуги в условиях дефицита времени и отсутствия дополнительных методов обследования, что позволяет ограничиться синдромной диагностикой и терапией.

5. Целостность оказания медицинской услуги, направленной на устранение патологических состояний, вызванных внутренними или внешними факторами, с момента их возникновения до определения окончательного исхода. Догоспитальный и госпитальный этапы оказания медицинских услуг имеют единую главную цель — устранение острого патологического процесса.

6. Фактор времени оказания медицинской услуги скорой медицинской помощи. Правило «золотого часа» раскрывается через целую систему организационных следствий: рациональное расположение медицинских организаций, оказывающих скорую медицинскую помощь, организация работы по принципу «ожидания вызова», жесткий контроль всех технологических звеньев обслуживания, необходимость в круглосуточном режиме работы всех основных и вспомогательных служб стационара.

Скорую медицинскую помощь круглосуточно оказывают медицинские организации скорой медицинской помощи и их подразделения [5], которые создаются в субъектах Российской Федерации в соответствии со следующими примерными нормативами [6]:

1. В районах субъекта России с численностью населения до 100 тысяч человек в составе городских, центральных районных больниц и других медицинских организаций организуется станция (подстанция, отделение) скорой медицинской помощи, являющаяся структурным подразделением соответствующей медицинской организации.

2. В районах субъекта России с численностью населения свыше 100 тысяч человек может организовываться станция скорой медицинской помощи в качестве самостоятельного юридического лица, в структуре которой могут создаваться подстанции скорой медицинской помощи, при этом ранее созданные станции скорой медицинской помощи, имеющие статус самостоятельного юридического лица, в районах с меньшей численностью населения могут сохранить свою деятельность.

За последние три года (2012—2014) количество станций (отделений) скорой медицинской помощи по Российской Федерации снизилось на 2% при уменьшении числа вызовов на 1%, что свидетельствует о реорганизации системы скорой медицинской помощи — укрупнении организаций, об улучшении показателей здоровья населения

на фоне проводимой модернизации здравоохранения [7].

Обслуживание населения станциями скорой медицинской помощи представлено в табл. 1.

Таблица 1

Обслуживание населения больницами и станциями скорой медицинской помощи Российской Федерации в 1970—2014 годах [8]

Показатели	Год									
	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Число станций (отделений) скорой медицинской помощи	1921	2325	3042	3172	3276	2940	2912	2841	2704	2701
Численность лиц, которым оказана помощь амбулаторно и при выездах, человек: всего, млн	26,8	45,7	51,5	52,3	51,5	50,7	50,3	50,2	48,1	48,0
на 1000 человек населения	220	329	348	359	361	355	352	350	335	333

Анализ обслуживания населения станциями скорой медицинской помощи Российской Федерации показал, что с 1970 по 2005 год отмечен рост числа станций скорой медицинской помощи и численности лиц, которым оказана помощь амбулаторно и при выездах, с 26,8 млн человек в 1970 году до 51,5 млн человек в 2005 году. С 2005 года в системе здравоохранения проводится реструктуризация основных фондов, в связи с чем наблюдается сокращение станций (отделений) скорой медицинской помощи на 17,5%.

В 2014 году организация скорой медицинской помощи в Хабаровске приводилась в соответствии с приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 20.06.2013 г. № 388н «Об утверждении Порядка оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи». В рамках базовой программы обязательного медицинского страхования норматив составляет 0,360 вызова на 1 застрахованное лицо.

С целью не загружать бригады скорой медицинской помощи непрофильными вызовами при заболеваниях, которые не угрожают жизни пациента, во многих городах Российской Федерации существует разделение функций между станциями скорой медицинской помощи и поликлиниками, которые строят свою работу по принципу определения тяжести повода к вызову.

В Хабаровске все вызовы, независимо от повода и места расположения, выполняются станцией скорой медицинской помощи, и механизма передачи в поликлиники нежизнеопасных состояний нет.

Вместе с тем сложившаяся система организации скорой медицинской помощи не обеспечивает необходимую эффективность оперативности бригад. По-прежнему почти в 30—40% случаев служба скорой медицинской помощи выполняет несвойственные ей функции, подменяя обязанности амбулаторно-поликлинической службы по оказанию помощи на дому. Это приводит к несвоевременному приезду к больным и пострадавшим, действительно нуждающимся в экстренной медицинской помощи.

Решение проблемы организации оказания скорой медицинской помощи населению возможно только в совершенствовании финансирования скорой медицинской помощи и тесной связи с вопросами совершенствования работы амбулаторно-поликлинической службы, в том числе с переходом на организацию неотложной медицинской помощи в соответствии с действующим законодательством.

Для совершенствования медицинской помощи населению большую работу проводят в рамках реализации программы модернизации здравоохранения, предусмотрено дальнейшее укрепление материально-технической базы. Министерством здравоохранения города Хабаровска приобретено за счет средств бюджета по программе модернизации здравоохранения в 2012 году и запущено в эксплуатацию в начале 2013 года 55 новых автомобилей (табл. 2).

Всего на станции скорой медицинской помощи города Хабаровска в 2014 году работало 62 бригады, но из-за простоя автотранспорта и болезни сотрудников ежедневно в среднем работало 59 бригад. В Хабаровске с 2010 года реализуется приоритетный национальный проект «Здоровье», направленный на совершенствование организации медицинской помощи пострадавшим при дорожно-транспортных происшествиях, в рамках которого получено четыре автомобиля. Комплектность оснащения станций скорой медицинской помощи аппаратурой и изделиями медицинского назначения соответствует описи медицинского оборудования к каждому автомобилю [9; 10; 11].

Таблица 2

Оснащение станции скорой медицинской помощи автомобилями на 01.01.2015 года [8]

Показатели	Фактическое число	В т. ч. по срокам эксплуатации		
		до 3 лет	от 3 до 5 лет	свыше 5 лет
Число автомобилей скорой медицинской помощи, всего	64	55	4	5
Из них: реанимобилей для новорожденных и детей раннего возраста	1	1	—	—
Реанимобилей повышенной проходимости	3	3	—	—

В 2014 году простой машин составил: 41 582 часа, что соответствует отсутствию ежедневно пяти суточных бригад. Наблюдается значительный рост простоя бригад, который связан с низкой укомплектованностью кадрами. В 2013 году простой санитарных автомобилей по разным причинам составил 29 162 часа, что соответствует отсутствию 3,3 единицы суточных автомобилей.

Анализ выполнения объемов медицинской помощи станцией скорой медицинской помощи в городе Хабаровске в рамках программы государственных гарантий представлен в табл. 3. Численность населения Хабаровска в 2014 году составила 601 043 человека. При этом число лиц, которым оказана медицинская помощь, составила 255 932 человека.

Таблица 3

Выполнение объемов медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи в городе Хабаровске с 2000 по 2014 год [8]

Год	Норматив по Хабаровскому краю на 1000 населения	Фактическое выполнение		Численность населения
		Кол-во вызовов	Обращаемость на 1000 населения	
2000	337,0	274445	448,8	611434
2001	337,0	268343	442,4	606487
2002	337,0	269826	445,9	605000
2003	337,0	272747	447,0	610000
2004	337,0	261315	448,8	582200
2005	337,0	267518	462,0	579047
2006	337,0	268240	464,0	578060
2007	337,0	262152	452,7	579000
2008	337,0	271505	468,9	579000
2009	337,0	273620	472,5	579002
2010	337,0	270697	466,2	580665
2011	360,0	272424	469,2	580665
2012	360,0	281398	484,6	580665
2013	360,0	274783	457,9	600000
2014	360,0	255932	426,5	601043

Обращаемость населения за медицинской помощью в 2014 году составила 426,5 вызова на 1000 населения, в 2013 году — 457,9 вызова на 1000 населения, что превышает норматив по программе государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи 360 вызовов на 1000 населения [12; 13].

К снижению показателя обращаемости на 31,4 на 1000 населения привела планомерная работа по снижению непрофильных вызовов в течение года, таких как плановые перевозки в стационар, перевозка из стационара домой лиц с острым нарушением мозгового кровообращения, переломами нижних конечностей, перевозка лиц пожилого возраста, выполнение инъекций по назначению участковых врачей, вызовы в поликлиники и стационары для оказания медицинской помощи, перевозка между стационарами. Необоснованные вызовы, в том числе безрезультатные, приводят к нерациональному использованию бригад скорой медицинской помощи, что влечет несвоевременное оказание медицинской помощи действительно больным, нуждающимся в экстренной помощи.

Таблица 4

Анализ показателей оперативности выполнения вызовов (2010—2014) станцией скорой медицинской помощи города Хабаровска [8]

Показатель	Период									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
Число выездов бригад скорой медицинской помощи по времени доезда до вызова:										
до 20 минут;	256951	94,9	255014	93,6	261136	92,8	261804	95,3	232900	91,0
от 21 до 40 минут;	6869	2,5	8200	3,0	9509	3,4	6171	2,3	8125	3,1
от 41 до 60 минут;	4740	1,7	6156	2,3	7247	2,6	4285	1,5	9704	3,8
более 60 минут	2137	0,9	3054	1,1	3506	1,2	2523	0,9	5203	2,0
Кол-во безрезультатных вызовов	14679	5,4	12435	4,6	12723	4,5	11812	4,3	15391	6,0
Количество повторных вызовов	5126	1,9	5408	1,8	5678	2,0	5250	1,9	4338	1,7
% машин, обеспеченных рацией		100		100		100		100		100
Удельный вес вызовов, принятых по рации	93172	34,4	103224	37,9	108133	38,4	103224	37,9	108133	38,4

В настоящее время норматив по показателю «доля выездов бригад скорой медицинской помощи со временем доезда до больного менее 20 минут» по Российской Федерации должен быть повышен от 84,7% (2013) до 89% (2018) [14]. Анализ показателей оперативности выполнения вызовов с 2010 по 2014 год станцией скорой медицинской помощи Хабаровска представлен в табл. 4.

Все машины скорой медицинской помощи оснащены рациями. Удельный вес вызовов, принятых по рации, колеблется от 34,4 до 38,4% от всех принятых вызовов. Число вызовов бригад скорой медицинской помощи по времени доезда до вызова: до 20 минут колеблется от 91 до 95,3% от всех вызовов, до 40 минут — от 2,3 до 3,4% от всех вызовов, до 60 минут — от 1,5 до 3,8% от всех вызовов, более 60 минут — от 0,9 до 2,0% от всех вызовов. Количество безрезультатных вызовов составляет от 4,3 до 6,0%. Отмечено снижение количества повторных вызовов до 1,7% от всех выполненных вызовов.

Бригадами скорой медицинской помощи в 2014 году выполнение вызовов с опозданием составляет 8,9%, в том числе от 21 до 40 минут — 8125 вызов (3,1%); от 41 до 60 минут — 9704 вызова (3,8%); более 60 минут — 5203 вызова (2,0%). Показатель своевременно выполненных вызовов бригадами скорой медицинской помощи в 2014 году значительно снизился в сравнении с предыдущими периодами и составляет 91,0%, что не выходит за рамки норматива

и объясняется пробками на дорогах, увеличением удельного веса больных, доставленных в лечебные учреждения с целью диагностики.

Таблица 5

Количество выполненных вызовов, принятых по рации станцией скорой медицинской помощи города Хабаровска, за 2012—2014 годы [8]

Подстанция	Год					
	2012		2013		2014	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Специализированная	3371	16,5	3298	15,5	3298	7,0
Центральная	25093	34,8	26877	36,0	22459	33,7
Индустриальная	28546	40,9	28838	40,6	27854	40,8
Краснофлотская	12245	33,6	13466	35,1	12227	32,8
Кировская	12093	37,3	13035	39,0	10622	34,6
Железной дороги	11076	37,5	10828	35,1	9176	31,9
Хабаровск-2	10800	44,6	11791	47,5	9514	41,0
Всего	103224	36,2	108133	38,0	95150	37,2

Анализ выполненных вызовов, принятых по рации за период с 2012 по 2014 год, представлен в табл. 5. Количество выполненных вызовов, принятых по рации в 2014 году, снизилось по сравнению с 2013 годом на 12% и составило 95150 вызовов. Наибольший удельный вес вызовов, принятых по рации, приходится на Индустриальную подстанцию скорой медицинской помощи (в 2014 году — 40,8% (в 2013-м — 40,6%) от общего количества вызовов, принятых по рации) и подстанцию Хабаровск-2 (в 2014 году — 41,0% (в 2013-м — 47,5%) от общего количества вызовов, принятых по рации).

Анализ безрезультатных вызовов с 2011 по 2014 год показал рост этого показателя с 12 435 до 15 391 вызова за счет ложных вызовов, когда бригада выезжает в общественное место, а больного на месте не оказывается, а также с поводом к вызову: «пожар», «взрывное устройство», обслуживание массовых мероприятий, где бригады задействованы в режиме ожидания, а помощь не потребовалась в связи с отсутствием пострадавших (табл. 6).

Таблица 6

Анализ безрезультатных вызовов, оказанных станцией скорой медицинской помощи города Хабаровска (2011—2014) [8]

Показатели	Год					
	2011		2013		2014	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Безрезультатных вызовов, всего:	12435	100	11812	100	15391	100
в том числе адрес не найден	52	0,4	44	0,3	49	0,3
Ложных	9682	77,9	8891	75,3	13730	89,2
Отказ от вызова	2701	21,7	2877	22,6	2201	14,3

На несвоевременность выполнения вызовов повлияли следующие факторы:

1. Рост обращаемости населения за медицинской помощью по неотложной помощи, почасовая нагрузка на станцию превышает количество бригад, особенно в вечернее время (с 19 до 24 часов).

2. Простой санитарного транспорта из-за ремонта и неукомплектованности кадрами.

3. Сплошной прием вызовов от населения, в том числе заведомо не нуждающихся в экстренной медицинской помощи.

4. Основная причина безрезультатных вызовов — ложные вызовы, когда вызывающие не знают точного адреса, по которому находятся больные или пострадавшие, или стояние бригад в режиме ожидания на пожарах, взрывных устройствах. Безрезультатных вызовов: в 2014 году — 15391, в 2013-м — 11812, в 2012-м — 12723, в 2011-м — 12435.

5. Необоснованные повторные вызовы.

6. Несовершенство нормативной базы и отсутствие механизма передачи непрофильных вызовов в поликлинику для обслуживания участковыми врачами или бригадам неотложной помощи.

Число доставленных больных в медицинские организации составило: в 2014 году — 77950 человек (30,4% от общего количества выполненных вызовов); в 2013 году — 74247 человек (27% от общего количества выполненных вызовов); в 2012 году — 74624 человек (26,5% от общего количества выполненных вызовов).

В рамках базовой программы обязательного медицинского страхования для скорой медицинской помощи норматив составляет на 2014—2015 годы 0,360 вызова на одно застрахованное лицо, на 2016 год — 0,354 вызова на одно застрахованное лицо. Поэтому потребность в бригадах на 2014 год с учетом безрезультатных вызовов составляет 77,9 бригады (в 2013 году составляет 87,1 бригады; в 2012-м — 87,6 бригады; в 2011-м — 92,3; в 2010-м — 87,4 бригады). На 01.01.2015 года работают 62 бригады в пересчете на суточный режим без учета простоя санитарного транспорта (с учетом простоя санитарного транспорта — 59 бригад).

Нами проанализирован расчет нормативного количества вызовов и бригад в соответствии с программой государственных гарантий на 2014 год.

Количество вызовов на один санитарный автомобиль в год:

0,318 × 10000 = 3180 — для Российской Федерации.

0,360 × 10000 = 3600 — для Хабаровского края,

где 0,318 и 0,360 — показатели объема скорой медицинской помощи на 1 человека в год (программа государственных гарантий по РФ и Хабаровскому краю).

Норматив вызовов по программе государственных гарантий для Хабаровского края на 2014 год составляет 0,360 вызова на 1 жителя в год.

580665 × 0,318 = 184651 вызов в среднем для Российской Федерации.

601043 × 0,360 = 216375 вызовов в год для города Хабаровска.

601043 : 10000 = 60 автомобилей (1 автомобиль на 10000 населения) [11]. Для Хабаровска + 1,5 автомобиля для оказания психиатрической помощи населению [15].

Количество вызовов на один санитарный автомобиль в сутки в зависимости от численности населения по нормативу составляет: 216375/60 автомобилей/365 дней = 9,9 вызова.

Количество вызовов на один санитарный автомобиль в сутки с учетом объемов выполненных вызовов в 2014 году — 271323/60 автомобилей/365 дней = 12,4 вызова (в 2013 году 274783/62/365 = 12,1 вызова; в 2010-м — 184651/58/365 = 8,7 вызова).

Таким образом, на станции скорой медицинской помощи города Хабаровска в 2014 году работало 62 бригады, число автомобилей составило 64, из них 55 автомобилей со сроком эксплуатации не более трех лет. В 2014 году простой машин составил 41582 часа, который связан с низкой укомплектованностью кадрами. Обращаемость населения за медицинской помощью в 2014 году составила 426,5 вызова на 1000 населения, что превышает норматив 360 вызовов на 1000 населения. Количество вызовов на один санитарный автомобиль в сутки

с учетом объемов выполненных вызовов в 2014 году составило 12,4 вызова.

В сельской местности станции скорой медицинской помощи являются структурными подразделениями районных больниц. Например, в Хабаровском районе отделение скорой медицинской помощи входит с состав Хабаровской районной больницы. Отделение скорой медицинской помощи имеет две подстанции, оснащенные шестью автомобилями класса В, средний износ по состоянию на 31.12.2013 года составляет 60% (два автомобиля имеют 100%-ный износ). В 2012 году в рамках реализации программы модернизации здравоохранения установлены комплекты бортового навигационно-связного оборудования на шести автомобилях. Обеспеченность станции выездными бригадами скорой медицинской помощи составляет: врачебных — две, фельдшерских — четыре (табл. 7). Показатель укомплектованности врачами в 2014 году составляет 59,2%, средним медицинским персоналом — 46,5%.

Таблица 7

Обеспеченность станции скорой медицинской помощи выездными бригадами районной больницы Хабаровского сельского района (2012—2014) [8]

Бригады скорой медицинской помощи	2012	2013	2014
Врачебные бригады скорой медицинской помощи	2	2	2
Фельдшерские бригады скорой медицинской помощи	4	4	4
Итого	6	6	6

Таблица 8

Показатели деятельности станции скорой помощи районной больницы Хабаровского сельского района (2012—2014) [8]

Показатели	2012	2013	2014
Население	55399	53206	53381
Выполнено вызовов, всего	19571	18882	18303
Выполнено вызовов на 1000 населения	353,2	354,8	342,8
Из числа выполненных выездов по скорой медицинской помощи:			
время доезда до 20 мин.	9422 (48,2%)	9185 (48,6%)	9254 (50,5%)
время доезда 21—40 мин.	7168 (36,6%)	6865 (36,3%)	7128 (39,0%)
время доезда 41—60 мин.	1777 (9,1%)	1513 (8,0%)	1009 (5,5%)
время доезда свыше 60 мин.	1204 (6,1%)	1319 (7,1%)	912 (5,0%)
Безрезультатные вызовы	850 (2,9%)	822 (4,3%)	793 (4,3%)
Количество вызовов, принятых по рации	6986 (36,5%)	6729 (35,6%)	7252 (39,6%)

Показатели деятельности станции скорой помощи районной больницы Хабаровского сельского района (2012—2014) представлены в табл. 8. Отмечено снижение количества вызовов на 6,5% с 19571 вызова в 2012 году до 18303 вызовов в 2014 году, с 353,2 вызова на 1000 населения в 2012 году до 342,8 вызова на 1000 населения в 2014 году.

Бригадами скорой медицинской помощи количество выполненных вызовов со временем доезда до 20 минут в 2014 году составляет 50,5% от общего количества (отмечен незначительный рост по отношению к 2012 году). В 2014 году выполнение вызовов от 21 до 40 минут составляет 7128 вызов (39,0%); от 41 до 60 минут — 1009 вызовов (5,5%); более 60 минут — 912 вызовов (5,0%). Анализ безрезультатных вызовов с 2012 по 2014 год показал рост этого показателя (составил в 2013 году до 4,3% от общего количества вызовов). Количество выполненных вызовов, принятых по рации, в 2014 году возросло по сравнению с 2013 годом на 4% и составило 7252 вызова. Показатель своевременно выполненных вызовов бригадами скорой медицинской помощи в 2014 году незначительно вырос в сравнении с предыдущими периодами, что не выходит за рамки норматива и объясняется удаленностью населенных пунктов, которые обслуживает отделение скорой медицинской помощи.

В ходе проведенного исследования автор определил основные направления повышения экономической эффективности и качества оказания услуг медицинскими организациями скорой медицинской помощи:

1. Развитие системы «одноканального» финансирования медицинских услуг, оказываемых службой скорой медицинской помощи.

2. Формирование современной системы мониторинга и управления медицинскими организациями скорой медицинской помощи, которая позволяет обеспечить оказание доступных и качественных бесплатных медицинских услуг в рамках государственных гарантий.

3. Совершенствование инфраструктуры и ресурсного обеспечения скорой медицинской помощи, включающего финансовое, материально-техническое и технологическое оснащение медицинских организаций скорой медицинской помощи на основе инновационных подходов (модернизация автомобилей скорой медицинской помощи, в том числе медицинским оборудованием). Развитие санитарной авиации, которая необходима при оказании медицинских услуг в местностях со сложной транспортной обстановкой, в труднодоступных и отдаленных районах с плохой инфраструктурой.

4. Совершенствование системы управления вызовами (оказание скорой медицинской помощи происходит по принципу территориальной принадлежности). Это не всегда позволяет оперативно оказать медицинские услуги пациентам. Поэтому необходимо внедрить единую диспетчерскую службу.

5. Устранение функций, не связанных с оказанием скорой медицинской помощи (например, транспортировка больных из медицинской организации домой).

6. Внедрение системы непрерывного медицинского образования с применением телекоммуникационных и информационных технологий для увеличения кадрового потенциала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: Федеральный закон № 323-ФЗ от 21.11.2011 года.

2. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации: Федеральный закон № 326-ФЗ от 29.11.2010 года.

3. Коробкова О. К. Проблемы экономического роста системы здравоохранения и развития медицинских услуг // Проблемы инновационного и экономического роста в условиях кризиса: мат. междунар. науч.-практ. конф. / под ред. А. Е. Зубарева: в 2 т. Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2010. С. 76—84.

4. Коробкова О. К. Организационно-экономические основы системы здравоохранения. М.: Спутник+, 2010. 300 с.

5. Об утверждении Порядка оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи: Приказ Минздрава России № 388н от 20.06.2013 года.

6. Об утверждении Порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию: Приказ ФФОС от 01.12.2010 года № 230.

7. Российский статистический ежегодник. 2014: стат. сб. / Росстат. М., 2014. 693 с.

8. Состояние здравоохранения в Хабаровском крае: стат. сб. / Хабаровскстат. Хабаровск, 2014. 84 с.

9. Салоны автомобилей СМП и их оснащение, общие технические требования (отраслевой стандарт утв. Приказом Минздрава РФ от 14.10.2002 года № 313).

10. Об утверждении статистического инструментария Станции СМП: Приказ Минздрава РФ от 02.12.2009 года № 942.

11. О нормах оснащения учреждений здравоохранения санитарным автотранспортом и о режиме работы санитарного автотранспорта: Приказ Министерства здравоохранения СССР № 300 от 25.03.1976 года.

12. О Территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на территории Хабаровского края на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов: Постановление правительства Хабаровского края от 24 декабря 2013 года № 452-пр.

13. О Территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на территории Хабаровского края на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: Постановление Правительства Хабаровского края от 24.12.2014 года № 503-пр.

14. О плане мероприятий («дорожной карте») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения»: Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 года № 2599-р.

15. О скорой психиатрической помощи: Приказ Министерства здравоохранения РФ № 108 от 08.04.1998 года.

REFERENCES

1. On the fundamentals of health protection of citizens in the Russian Federation: Federal law № 323-FZ dated November 21, 2011.

2. On compulsory medical insurance in the Russian Federation: Federal law № 326-FZ dated 29.11.2010.

3. Korobkova O. K. Problems of economic growth of the healthcare system and medical services development // Problems of innovation and economic growth in the crisis: materials of the international scientific-practical conference / edited by A. E. Zubarev, in 2 vol. Khabarovsk: Publishing house of the Pacific Ocean State University, 2010. P. 76—84.

4. Korobkova O. K. Organizational-economic bases of the healthcare system. M.: Sputnik+, 2010. 300 p.

5. On approval of the Procedure of rendering emergency health service, including emergency specialized medical care: Order of the Ministry of health care of Russia № 388n dated 20.06.2013.

6. On approval of the Procedure for arrangement and monitoring of the volumes, terms, quality and conditions of granting medical aid according to compulsory medical insurance: Order of FCMI dated 01.12.2010, № 230.

7. Russian statistical Yearbook. 2014: stat. sat. / Rosstat. M., 2014. 693 p.

8. The state of healthcare in the Khabarovsk Territory: statistical collection / Khabarovsk statistics. Khabarovsk, 2014. 84 p.

9. Ambulance compartments and their equipping, general technical requirements (industry standard approved by the Order of the Ministry of health care of the Russian Federation dated 14.10.2002 № 313).

10. On approval of statistical tools of the Emergency Health Service Station: Order of the Ministry of health care of the Russian Federation dated 02.12.2009, № 942.

11. On the standards of equipping the health care facilities with medical vehicles and on the mode of operation of medical vehicles: Order of the Ministry of health care of the USSR № 300 dated 25.03.1976.

12. On the Territorial program of the state guarantees of rendering free medical service to the citizens of Khabarovsk Territory in 2014 and in the planned period of 2015 and 2016: Decree of the government of Khabarovsk Territory dated December 24, 2013 № 452-PR.

13. On the Territorial program of the state guarantees of rendering free medical service to the citizens in Khabarovsk Territory in 2015 and in the planned period of 2016 and 2017: Decree of the Government of Khabarovsk Territory dated 24.12.2014 № 503-PR.

14. On the plan of activities (road map) «Changes in the social sphere aimed at improving the efficiency of health care»: Decree of the RF Government dated December 28, 2012 № 2599-R.

15. On emergency psychiatric care: Order of the Ministry of healthcare of the Russian Federation № 108 dated 08.04.1998.

УДК 332.832.2:332.1
ББК 65.315.441.23:65.04

Korostin Sergey Anatolievich,
candidate of economical science, associate professor of the department of management, doctoral candidate of the department of management of Volgograd State University, Volgograd,
e-mail: korostin@inbox.ru

Коростин Сергей Анатольевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, докторант кафедры менеджмента Волгоградского государственного университета, г. Волгоград,
e-mail: korostin@inbox.ru

АДАПТАЦИЯ ОПЫТА ФИНЛЯНДИИ В РАЗВИТИИ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ДЛЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ADAPTATION OF THE EXPERIENCE OF FINLAND IN DEVELOPMENT OF THE LOW-RISE CONSTRUCTION INDUSTRY FOR VOLGOGRAD REGION

В статье рассматривается состояние жилищного сектора Волгоградской области. Проанализировано состояние обеспеченности жильем в европейских странах и сформулирован уровень отставания России по данному вопросу от европейских стран. Представлены основные причины низкой производительности в строительном секторе России по сравнению с европейскими государствами. Проанализирован опыт стимулирования малоэтажного деревянного домостроения в Финляндии. На основании статистических данных сформированы сравнительные показатели (численность, обеспеченность жильем, доходы населения, темпы строительства, процентные ставки по ипотеке и др.) Финляндии, России и Волгоградской области. Выявлены основные факторы стимулирования малоэтажного домостроения. По результатам изучения опыта Финляндии предложены меры по адаптации опыта развития индустрии малоэтажного домостроения для его применения в Волгоградской области.

The article discusses the state of the housing industry of Volgograd region. The state of the housing in European countries had been analyzed and, as a result, the level of backlog of Russia from European countries was formulated. The main reasons of the low level of productivity of construction industry in Russia in comparison with European countries have been formulated. The historical experience of stimulation of the low-rise construction industry in Finland has been analyzed. The comparison data (population, housing, construction rate, GDP per person, mortgage annual percentage rate, etc.) of Finland, Russia and Volgograd region were summarized in the summary table based on statistics. The main factors of stimulation of the low-rise housing industry have been revealed. Based on the analysis of historical experience of Finland, the set of measures for adaptation of this experience in development of the low-rise housing construction industry has been proposed for their impleme ntation in Volgograd region.

Ключевые слова: Волгоградская область, Финляндия, адаптация, трансформация, малоэтажное домостроение, малоэтажные поселки, индивидуальное жилье, жилищная политика, строительная отрасль, девелопер, комплексное освоение территорий, каркасно-панельное домостроение.

Keywords: Volgograd region, Finland, adaptation, transformation, low-rise construction, low-rise communities, individual housing, housing policy, construction industry, developer, complex development of territories, frame panel houses.

По официальным статистическим данным в сфере жилья, в Европейском союзе на начало первого десятилетия XXI века самыми обеспеченными считались жители Норвегии, где на одного человека приходилось 74 кв. м жилья, далее житель Соединенных Штатов Америки с 65 кв. м на человека и Дании с 50,6 кв.м. Более обеспеченными, чем граждане России, являлись жители Швеции, Великобритании, Швейцарии, Нидерландов, Германии, Австрии, Франции, Финляндии, Ирландии, Словении, Чехии, Венгрии, Словакии и Польши. Из стран бывшего Советского Союза более обеспечены жильем жители Эстонии. Жители Латвии и Литвы обеспечены жильем лучше, но ненамного — 23,9 и 23,0 кв. м на человека соответственно.

Таблица 1

Обеспеченность населения жильем в странах мира

Страна	Жилищная обеспеченность, кв. м/чел.	Год оценки
Норвегия	74,0	2006
США	65,0	2006
Дания	50,6	2003
Швеция	44,4	2003
Великобритания	44,0	2001
Швейцария	44,0	2000
Нидерланды	41,0	2000
Германия	40,1	2002
Австрия	38,3	2003
Франция	37,5	2002
Финляндия	36,3	2002
Ирландия	35,0	2002
Словения	29,5	2002
Чехия	28,7	2001
Венгрия	28,0	2001
Эстония	27,7	2003
Словакия	26,0	2001
Латвия	23,9	2003
Литва	23,0	2003
Польша	22,2	2002
Россия	**21,1**	**2006**

Источник: [1; 2].

В течение последнего десятилетия Россия наращивала темпы возведения нового жилья, что дало определенные положительные результаты. Так, согласно исследованию компании Delloite «Индекс недвижимости: Обзор европейских рынков жилой недвижимости», самая высокая интенсивность в странах Европы в 2012 году отмечена во Франции (7,8 квартиры на 1000 жителей), в России (5,8 квартиры на 1000 жителей) и в Австрии (5,0 квартиры на 1000 жителей) [3]. Од-

нако, несмотря на кажущиеся успехи, согласно данным Росстата, обеспеченность россиян жильем в 2013 году составила 23,4 кв. м на человека, что по-прежнему в разы меньше, чем во многих странах мира. В Волгоградской области показатель обеспеченности жильем ниже общероссийского — 22,1 кв. м для городского жителя и 22,7 — для сельского.

Согласно исследованию McKinsey Global Institute в 2009 году, производительность в жилищном строительстве в России составляет 21% от уровня США и около 33% от уровня Швеции. Данное отставание по уровню производительности McKinsey Global Institute объясняет тремя группами факторов операционного характера. Во-первых, это неэффективная организация труда, проявляющаяся, в частности, в недостаточном использовании высокопроизводительного оборудования. Во-вторых, это ограниченное применение современных высокоэффективных материалов и конструкций. К примеру, в России, в отличие от других стран, в строительстве редко используют деревянные и металлические каркасы и сборные конструкции. В-третьих, жилищное строительство в России отличается относительно низкой долей малоэтажной застройки и недостаточным масштабом таких проектов, большая часть из которых — частные дома, построенные самими владельцами [4].

Анализ успешного зарубежного опыта с целью его адаптации для волгоградской региональной политики развития малоэтажного доступного жилья представляется необходимым и актуальным. С нашей точки зрения, Финляндия является той страной, чей опыт произведенных практических действий, приведших к положительному результату, будет полезен для изучения, тем более что по численности Финляндия всего в 2,1 раза превышает Волгоградскую область, а плотность населения Финляндии 16 человек на 1 кв. км, что всего в 1,4 раза меньше, чем в Волгоградской области (почти 23 человека на 1 кв. км).

На каждого жителя Финляндии приходится 36 кв. м жилья, а более 65% населения Финляндии проживает в городах. Городские поселения Финляндии отличаются разбросанностью, отсутствием кластеризации и наличием собственных инженерных систем до уровня отдельного дома. Две трети существующего жилого фонда в Финляндии было построено после 1960 года.

Таблица 2

Сравнительные показатели Финляндии, России в целом и Волгоградской области (2014)

Показатели	Финляндия	Россия	Волгоградская область
Численность населения (млн чел.), 2014 год	5,45	143,7	2,569
Плотность (чел./кв. км)	16	8,4	22,76
ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (тыс. долл./чел.), 2011 год (ВРП на душу населения — для Волгоградской области)	49,3	22,5	13,2
Обеспеченность жильем на душу населения (кв. м/чел.)	36,3 (2002)	23,4 (2013)	22,3 (2013)
Ежегодный объем жилищного строительства на душу населения (кв. м/чел.), 2013 год	0,45	0,49	0,315

Окончание табл. 2

Численность занятых в строительстве (% от общего числа занятых), 2013 год	7,1	7,6	5,5
Среднегодовые процентные ставки по кредитам (%), 2012 год	1,9	9,1	9,1
Процентные ставки по ипотеке на 20 лет (%), 2013 год	3,5—3,8	12,6	12,6

Источник: [5; 6; 7].

Не обладая значительным преимуществом в народонаселении, Финляндия показывает миру великолепные образцы организации многих дел, в том числе в малоэтажном домостроении. Особенно Финляндия преуспела в строительстве домов из древесины. На протяжении сотен лет, вплоть до середины XIX века, дерево являлось основным строительным материалом при возведении жилья в Финляндии. Одна из причин популярности дерева как основного материала для индивидуального жилищного строительства — то, что в Финляндии прирост леса больше, чем прирост его использования. В цифрах это выглядит так: 80—85 млн куб. м ежегодно, что в год на каждого финна дает увеличение более чем на 15 куб. м [8].

В Финляндии развернута общегосударственная программа «Современное городское деревянное строительство», целью которой является создание в различных районах страны образцовых и удобных для проживания кварталов и районов деревянной застройки. Данная программа призвана обеспечить комплексный подход и охватывает очень широкий спектр деревянных строений: от отдельно стоящих домов в провинциях до деревянных жилых зданий в новых городских микрорайонах.

Параллельно с обозначенной выше программой в стране продвигается другой проект под названием «Плотная малоэтажная застройка». Цель данного проекта — возведение индивидуальных жилых домов и районов с многоэтажной застройкой, с высокой плотностью застройки, аналогичный при планировке многоэтажных жилых районов.

В 60—70-е годы в Финляндии массово строились многоэтажные, но не деревянные дома, в которых проживало около половины населения страны. Однако 20 лет назад руководство деревоперерабатывающей промышленности Финляндии предложило пересмотреть противопожарные нормы в отношении нового деревянного строительства, чтобы строить деревянные дома в несколько этажей. В 1997 году финские строительные нормы и правила были изменены так, что в соответствии с этими нормами стало возможно строить 4-этажные деревянные дома, здания с каркасом и фасадами из дерева. Возникшие трудности после данных нововведений затронули проектировщиков, строительные организации, которые вынуждены были учиться работать с природным материалом (дерево), знакомиться с основными свойствами древесины, чтобы обеспечивать в первую очередь пожарную безопасность строений.

Главными причинами сделанного акцента на дерево как основной материал при строительстве были:

— стремление с помощью дерева оживить и разнообразить жилую среду;

— строить дома из экологически чистых материалов;

— увеличить производительность при строительстве;

— дать новый импульс развития деревообрабатывающей отрасли.

По прошествии времени отзывы эксплуатантов о таких домах только положительные. Данные различных исследований и опросов жителей, проживающих в многоэтажных деревянных домах, свидетельствуют о том, что все-таки наиболее приемлемым и желанным является собственный дом на открытой местности из дерева как максимально гармонирующего с природой материала. Исходя из пожеланий большинства финнов, в строительной индустрии был сделан акцент на создание компактных мест проживания, населенных пунктов, которые своей привлекательностью, комфортностью были бы такими же, как старые деревянные города, построенные в прошлом. При этом в процессе строительства должны были бы использоваться современные технологии строительства.

Планирование территорий застройки ограничено строгими рамками и является серьезной задачей для проектировщиков. Ведь с самого начала появляются совершенно другие принципы проектирования плана дома, когда речь идет о площадях от 1000 до 1500 кв. м, на которых нужно создать нечто индивидуальное и в то же время соответствующее общей концепции, не портящее природу. В таких компактных кварталах общий облик застройки должен отвечать пожеланиям жителей, которые в Финляндии хотят иметь дома, разные не только внешне, но и по планировке. На этих территориях архитекторы и строители стремятся возродить почти деревенский дух, который был присущ старым деревянным поселениям.

В настоящее время вся жилищно-строительная политика Финляндии изменилась в сторону застройки компактных территорий индивидуальными домами, которые соседствуют с бетонными постройками 60-х годов. Новые кварталы современных деревянных домов приобретают индивидуальные черты, тем самым они максимально приближены к пожеланиям граждан. Жители соседних домов объединяются в кондоминиумы для совместного решения вопросов регулирования отношений с властями и фирмами, обслуживающими жилые объекты.

При этом при строительстве малоэтажных жилых кварталов проектировщики и строители находят консенсус между желанием увеличить площадь сверх нормативов и унифицировать строящееся жилье с целью уменьшения себестоимости строительства и сохранения индивидуальности строений, обеспечивающей эстетическое удовольствие. В Финляндии стремятся минимизировать строительство домов из массивной древесины, так как, по их мнению, данные дома из цельного бревна выглядят слишком громоздкими из-за выступающих торцов бревен. Органы, выдающие разрешения, в большинстве случаев отрицательно относятся к такому типу строительства.

Адаптируя опыт Финляндии по развитию малоэтажного строительства для Волгоградской области, можно заключить следующее:

1. Несмотря на то что Волгоградская область не является лесным регионом, а малоэтажные дома здесь строятся преимущественно из кирпича или керамзитобетонных блоков, малоэтажные дома в Волгоградской области также могут строиться с использованием деревянных конструкций. Основная технология малоэтажного домостроения в Финляндии, которая также может быть применена в Волгоградской области, — деревянная каркасно-панельная, которая за счет высокой степени автоматизации и заводского поточного изготовления позволяет снизить себестоимость строительства. Пиломатериалы в Волгоградскую область поступают из лесных регионов России, например, из Кировской и Свердловской областей, Пермского края. С учетом того, что в себестоимости готового каркасно-панельного дома в 100 кв. м, изготовленного в заводских условиях, материалы из дерева составляют всего 12,89% (22 куб. м), удорожание доставки готовых пиломатериалов в нелесной Волгоградский регион составит не более 1% от себестоимости всего дома [9]. Однако данное удорожание легко перекрывается высокопроизводительной технологией каркасно-панельного домостроения.

2. Финский опыт показывает, что комплексная малоэтажная застройка позволяет достигать практически той же плотности поселения, что и многоэтажное жилье. При этом люди, проживающие в многоэтажном жилье или в многоквартирном малоэтажном жилье, все равно мечтают о собственном доме. Однако, к сожалению, уровень доходности проектов многоэтажного жилья по сопоставимым по площади земельным участкам гораздо ниже малоэтажного. Именно поэтому для создания высококонкурентного малоэтажного девелоперского бизнеса ему нужна поддержка как государства, так и муниципалитетов на уровне территориального планирования, градостроительного зонирования территорий населенных пунктов, подготовки и проведения земельных аукционов и прочих мероприятий строительного цикла [10]. Размещение природно-сырьевой базы на прилегающих к городам территориях, а также наличие в самих городах трудовых ресурсов, специализированных промышленных и сельскохозяйственных производств способствует формированию локальных рынков товаров и услуг. В то же время в связи с исполнением малыми и средними городами «столичных» функций по отношению к прилегающим сельским территориям и усилившейся тенденцией к развитию сферы услуг и социальной инфраструктуры необходимо прогнозировать их все более растущую значимость в качестве региональных центров культурной и деловой жизни [11].

3. Высокие доходы населения, низкий уровень процентов по ипотечному кредитованию (ставка 3,5—3,8%, самая низкая в Европе), кредиты не только на покупку готового жилья, но и на его строительство или ремонт являются хорошим стимулом для развития строительной отрасли. В России основным тормозящим рычагом для развития ипотечного жилищного кредитования является дефицит долгих денег и зависимость от иностранных финансовых рынков. Решить данный вопрос можно с помощью государственных институтов развития, обладающих достаточными ресурсами (Стабилизационный фонд РФ, Фонд национального благосостояния), а также некоторых государственных фондов некоммерческого назначения (Пенсионный фонд РФ) [12].

4. Упрощение существующих строительных норм, регламентов и правил положительно влияет на развитие строительной отрасли. Вступивший в России в силу 7 ноября 2014 года новый перечень административных процедур в жилищном строительстве, подготовленный Минстроем РФ, должен сократить общее количество процедур с 220 до 134 [13]. После получения обратной реакции и анализа этих данных процесс на снижение административных барьеров нужно продолжить.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бычкова Е. Коммуналки XXI века // Аргументы и факты. 2006. № 43. 25—31 октября.

2. Жилищная статистика в Европейском союзе в 2004 году / Национальный Совет по жилищной политике, домам и планированию, Швеция. Министерство регионального развития Чешской республики [Электронный ресурс]. URL: www.iut.nu (дата обращения: 25.01.2015).

3. Индекс недвижимости: обзор европейских рынков жилой недвижимости // Deloitte. Август 2013 года. Вып. 2.

4. Эффективная Россия: Производительность в секторе жилищного строительства // McKinsey Global Institute [Электронный ресурс]. URL: www.mckinsey.com (дата обращения: 22.10.2014).

5. Росстат [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 27.01.2015).

6. Ипотечное кредитование в Финляндии [Электронный ресурс]. URL: http://myhome-myrest.ru/finlyandiya/ipotechnoe-kreditovanie.html (дата обращения: 22.01.2015).

7. Ипотеку тянут только топ-менеджеры [Электронный ресурс]. URL: http://www.gazeta.ru/realty/2014/01/13_a_5845881.shtml (дата обращения: 18.02.2015).

8. Лаппалайнен М. Энергия, экология и деревянное строительство [Электронный ресурс]. URL: http://npadd.ru/index.php?a=pub&id=846 (дата обращения: 18.02.2015).

9. Коростин С. А. Создание отрасли малоэтажного деревянного каркасного домостроения как локомотив развития экономики России. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. 153 с.

10. Терешина М. В., Коростин С. А. Перспективы развития малоэтажного домостроения в реализации региональной жилищной политики России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 138—141.

11. Штеменко К. С. Современная отраслевая структура малых и средних городов Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 195—198.

12. Вильгельм А. С. Жилищная политика в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 1 (5). С. 38—42

13. Минстрой России [Электронный ресурс]. URL: www.minstroyrf.ru (дата обращения: 06.03.2015).

REFERENCES

1. Bichkova E. Communal of the XXI century // Arguments and facts. 2006. № 43.

2. Housing Statistics in the European Union 2004 / National Board of Housing, Building and Planning, Sweden; Ministry for Regional Development of the Czech Republic [Electronic resource]. URL: www.iut.nu (date of viewing: 25.01.2015).

3. The index of real estate: European real estate market outlook // Deloitte. August, 2013. Issue 2.

4. Lean Russia: Sustaining Economic Growth Through Improved Productivity // McKinsey Global Institute [Electronic resource]. URL: www.mckinsey.com (date of viewing: 22.10.2014).

5. Rosstat [Electronic resource]. URL: www.gks.ru (date of viewing: 27.01.2015).

6. Mortgage in Finland [Electronic resource]. URL: http://myhome-myrest.ru/finlyandiya/ipotechnoe-kreditovanie.html (date of viewing: 22.01.2015).

7. Mortgage is financially affordable only by top-managers [Electronic resource]. URL: http://www.gazeta.ru/realty/2014/01/13_a_5845881.shtml (date of viewing: 18.02.2015).

8. Lappalainen M. Energy, ecology and wooden houses [Electronic resource]. URL: http://npadd.ru/index.php?a=pub&id=846 (date of viewing: 18.02.2015).

9. Korostin S. A. Setting up the industry of law-rise wooden-frame houses as an engine for development of Russian economy. Volgograd: VolSU publishing, 2007. 153 p.

10. Tereshina M. V., Korostin S. A. Prospects of development of the low-rise housing in the implementation of Russian regional housing policy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 138—141.

11. Shtemenko K. S. Modern industrial structure of small and medium-size cities of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 195—198.

12. Vilgelm A. S. Housing policy in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. № 1 (5). P. 38—42.

13. Ministry of construction [Electronic resource]. URL: www.minstroyrf.ru (date of viewing: 06.03.2015).

УДК 338.2:621.316
ББК 65.305.142

Kravchenko Alexander Vasilievich,
candidate of technical sciences, associate professor
of the department of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: kaveco@yandex.ru

Кравченко Александр Васильевич,
канд. техн. наук, доцент кафедры промышленного
менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: kaveco@yandex.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКИМИ СЕТЯМИ ПУТЕМ СНИЖЕНИЯ ПОТЕРЬ ЭНЕРГИИ

EFFICIENCY OF ELECTRIC GRIDS MANAGEMENT BY REDUCING ENERGY LOSSES

В работе выполнена классификация потерь энергии при передаче в электрической сети. На конкретном примере дана качественная оценка потерь, намечены мероприятия по их снижению. Выбраны сопоставимые варианты размещения необходимого оборудования, произведена повторная оценка потерь энергии с учетом проведенных мероприятий. Выполне-

на оценка экономической эффективности инвестиций, затраченных на мероприятия по снижению потерь энергии. Оценка экономической эффективности проведена по критериям чистого дисконтированного дохода и срока окупаемости. Соизмерение разновременных показателей осуществлено путем их приведения (дисконтирования) к ценности в фиксированный момент времени. За точку приведения в работе принят момент начала проекта.

The work presented the performed classification of energy losses in electric grid during transmission. A qualitative assessment of losses is given on a certain example; measures for their reduction are identified. Comparable options of required equipment installation are selected; re-evaluation of energy losses with regard to the fulfilled measures is performed. Assessment of economic efficiency of investments used for measures for the energy losses reduction is conducted. Cost-effectiveness analysis is carried out according to the criteria of net present value and payback period. Comparison of the time asynchronous indicators is accomplished by reducing indicators (discounting) to the value at a fixed time period. The project start-up is assumed as the point of reduction.

Ключевые слова: электрическая сеть, передача электрической энергии, потери электрической энергии, мероприятия по снижению потерь, критерии экономической эффективности инвестиций, чистый дисконтированный доход, срок окупаемости, компенсирующие устройства, система управления рисками, перепрофилирование деятельности.

Keywords: electric grid, transmission of electric power, electric power losses, measures for reducing losses, criteria of investments economic efficiency, net present value, payback period, compensating devices, risk management system, redesigning of activity.

Важнейшим показателем экономичности работы электрических сетей является уровень потерь электроэнергии. Этот показатель свидетельствует о мероприятиях решений в области реконструкции, развития и технического перевооружения электрических сетей, совершенствования системы коммерческого учета электроэнергии.

Для целей анализа и нормирования потерь целесообразно использовать структуру потерь электроэнергии, в которой они разделены на составляющие, исходя из физической природы методов определения их количественных значений.

На основе этого фактические потери могут быть разделены на четыре составляющие [1]:

1) технические потери, обусловленные физическими процессами, происходящими при передаче электрической энергии по сетям и выражающимися в преобразовании части электроэнергии в тепло;

2) расход электрической энергии на собственные нужды (СН) подстанций, необходимый для обеспечения работы технологического оборудования;

3) потери электрической энергии, обусловленные допустимой погрешностью системы учета;

4) коммерческие потери, обусловленные несовершенством организации и контроля за потреблением и хищениями электрической энергии.

В соответствии с государственной программой, предусматривающей развитие энергосбережения и повышение энергетической эффективности вплоть до 2020 года, основные организационные мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в электроэнергетике охватывают [2]:

— внедрение систем мониторинга энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

— разработку и внедрение системы энергетического риск-менеджмента [3].

К мероприятиям по совершенствованию управления режимами электрических сетей относятся:

1) реализация оптимальных режимов замкнутых электрических сетей 110 кВ и выше по реактивной мощности и напряжению;

2) проведение переключений в рабочей схеме сети, обеспечивающих распределение электроэнергии при минимальных потерях;

3) перевод неиспользуемых генераторов станций в режим СК при дефиците реактивной мощности в узлах сети;

4) осуществление регулирования напряжения в центрах питания радиальных сетей 6—110 кВ, обеспечивающего минимальные потери электроэнергии при допустимых отклонениях напряжения у потребителей электроэнергии и др.

Такое совершенствование управления режимами носит элементы перепрофилирования деятельности подразделений предприятия электрических сетей [4]. Анализ потерь мощности в Кузбасской энергосистеме показывает, что суммарные потери на участке ПС Северный Маганак — ПС Афонинская — ПС Красный Брод — ПС Беловская составляют 11,2 МВт, что составляет 16% от передаваемой мощности.

Суммарные потери на участке ПС Красный Брод — ПС Беловская — Беловская ГРЭС составляют 8,71 МВт, что составляет 4,9% от передаваемой мощности.

Суммарные потери на участке Томь-Усинская ГРЭС — ПС Абагурская — Южно-Кузбасская ГРЭС составляют 5,6 МВт, что составляет 8,3% от передаваемой мощности.

Для проведения мероприятий по снижению потерь (МСП) нужны инвестиции, использование которых должно быть экономически оправданным.

Оценку эффективности инвестиций в работе произведем по двум показателям:

1) чистый дисконтированный доход;

2) период окупаемости ($T_{ок}$) с учетом дисконтирования.

Основным показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход — накопленный дисконтированный доход за расчетный период [3]. Расчет этого показателя производится путем дисконтирования чистого дохода:

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=0}^{Tp} D_{\text{чист}} \cdot (1 + \text{E})^{-t} \quad (1)$$

где: Тр — расчетный период, лет;

i — шаг расчетного периода;

E — норма дисконтирования.

Расчетный период принимается обычно равным сроку службы наиболее важной части основного капитала. Разность между притоками и оттоками денежных средств (без учета источников финансирования) представляет собой чистый доход на данном отрезке времени:

$$D_{\text{чист}} = D - З \quad (2)$$

Доход определится как стоимость сэкономленной мощности:

$$D = \delta\Delta P \cdot T, \quad (3)$$

где: δΔР — величина снижения потерь мощности за счет проведенного мероприятия;

Т — стоимость 1 МВт потерянной электрической энергии.

В первый год реконструкции ВЛ доход будет определяться с учетом накопленного амортизационного фонда $С_{ам.ф}$ за предыдущие годы эксплуатации:

$$D_1 = \delta\Delta P \cdot T + С_{ам.ф} \quad (4)$$

Доход определяется уменьшением издержек, которые складываются из постоянной и переменной составляющей:

$$И = И_{пост} + И_{пер} \quad (5)$$

$$И_{пост} = \delta\Delta P \cdot T_C \quad (6)$$

$$И_{пер} = \delta\Delta W \cdot T_П, \quad (7)$$

где: T_C — ставка за содержание электрических сетей;

$T_П$ — ставка на оплату технологического расхода в сетях;

$\delta\Delta W$ — величина снижения потерь электрической энергии.

Постоянная составляющая издержек обусловлена объемом передаваемой мощности за месяц. C_O снижением потерь на $\delta\Delta P$ увеличивается пропускная способность линии на ту же величину, таким образом, увеличивается объем передаваемой мощности.

Предварительная оценка затрат для каждого варианта производится на основе укрупненных показателей стоимости строительства (УПСС) для элементов электрических сетей. Эти показатели включают стоимость основного и вспомогательного оборудования, материалов и строительно-монтажных работ. При использовании УПСС необходима корректировка стоимости с учетом условий района строительства и нормативных стоимостных показателей пересчета цен. Для этого вводят соответствующие поправочные коэффициенты. Определение величины капиталовложений выполняется для уровня цен, действующих на момент расчета (эти цены принимаются в качестве базисных при проведении ТЭО).

Для выбора наиболее экономически эффективного варианта в работе проведено экономическое сопоставление семи вариантов мероприятий по снижению потерь в сети 110 кВ:

— вариант I — увеличение сечения провода ВЛ 110 кВ Черкасов Камень — Афонинская;

— вариант II — увеличение сечения провода на участке сети 110 кВ от ПС Ново-Чертинская до ПС Беловская;

— вариант III — установка батареи статических конденсаторов (БСК) мощностью 27,2 МВар на ПС 110 кВ Афонинская;

— вариант IV — установка БСК мощностью 40,8 МВар на ПС 110 кВ Афонинская;

— вариант V — установка БСК мощностью 40,8 МВар на ПС 110 кВ Красный Брод;

— вариант VI — установка БСК мощностью 54 МВар на ПС 110 кВ Красный Брод;

— вариант VII — установка БСК мощностью 27,2 МВар на ПС 110 кВ Афонинская и БСК мощностью 40,8 МВар на ПС 110 кВ Красный Брод.

Приведенные к рассмотрению варианты удовлетворяют условиям сопоставимости.

Для экономического сопоставления вариантов необходима информация о величине экономии потерь мощности и электроэнергии, представленная в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Эффект снижения потерь от замены проводов

Показатели	Вариант I	Вариант II
Потери в сети до компенсации, МВт	8,49	8,49
Потери в сети после компенсации, МВт	8,3	6,84
Экономия потерь мощности $\Delta\delta P$, МВт	0,19	1,65
Экономия потерь электроэнергии $\Delta\delta W$, МВт-ч	1140	9900

Анализ данных табл. 1 показывает, что замена проводов дает существенное (до 1 млн 140 тыс. кВт-ч) снижение потерь энергии.

Таблица 2

Эффект снижения потерь от установки БСК

Показатели	Вариант III	Вариант IV	Вариант V	Вариант VI	Вариант VII
Потери в сети до компенсации, МВт	8,49	8,49	8,49	8,49	8,49
Потери в сети после компенсации, МВт	8,06	7,82	7,28	7	6,97
Экономия потерь мощности $\Delta\delta P$, МВт	0,43	0,67	1,21	1,49	1,52
Экономия потерь электроэнергии $\Delta\delta W$, МВт-ч	2580	4020	7260	8940	9120

Из анализа данных табл. 2 следует, что установка БСК приводит к более значимому эффекту. Экономия на потерях энергии существенно выше.

Для удобства анализа полученных результатов представим их в виде таблицы, где отображены показатели экономической эффективности. По каждому варианту даны значения ЧДД на конец расчетного периода и срока окупаемости (табл. 3).

Таблица 3

Показатели экономической эффективности

Вариант	Показатель		
	$\frac{ЧДД_{E=8,5\%}}{тыс.\ руб.}$	$\frac{ЧДД_{E=10\%}}{тыс.\ руб.}$	$\frac{ЧДД_{E=12\%}}{тыс.\ руб.}$
	$T_{ок}$ лет	$T_{ок}$ лет	$T_{ок}$ лет
I	-46387,79	-46489,90	-46316,81
	—	—	—
II	311403,90	251274,41	188571,42
	7	7,2	7,6
III	-2390,87	-3836,30	-5481,85
	—	—	—
IV	-7715,29	-9580,13	-11692,15
	—	—	—
V	52155,06	45892,38	38613,87
	4,6	4,7	4,9
VI	55791,70	48475,21	39984,17
	5,2	5,4	5,6
VII	34280,48	27709,75	20121,84
	7	7,2	7,7

Анализ данных, представленных в табл. 3, показывает, что:

1. Для каждого варианта значение над чертой показывает ЧДД на конец расчетного периода, значение под чертой — срок окупаемости при соответствующей норме дисконтирования.

2. Знак «-» показывает, что за расчетный период данный вариант не окупается.

Вариант I является экономически неэффективным, так как ЧДД проекта отрицательный и срок окупаемости превышает расчетный период.

Вариант II является экономически эффективным, так как ЧДД проекта положительный и срок окупаемости составляет 7—7,6 года, что меньше значения расчетного периода.

Вариант III является экономически неэффективным, так как ЧДД проекта отрицательный и срок окупаемости превышает расчетный период.

Вариант IV является экономически неэффективным, так как ЧДД проекта отрицательный и срок окупаемости превышает расчетный период.

Вариант V является экономически эффективным, так как ЧДД проекта положительный и срок окупаемости составляет 4,6—4,9 года, что меньше значения расчетного периода.

Вариант VI является экономически эффективным, так как ЧДД проекта положительный и срок окупаемости составляет 5,2—5,6 года, что меньше значения расчетного периода.

Вариант VII является экономически эффективным, так как ЧДД проекта положительный и срок окупаемости составляет 7—7,7 года, что меньше значения расчетного периода.

Наиболее экономически выгодным с точки зрения получения ЧДД является вариант II — увеличение сечения провода на участке сети 110 кВ от ПС Ново-Чертинская до ПС Беловская.

По сроку окупаемости наилучшим является вариант V — установка БСК мощностью 40,8 МВар на ПС 110 кВ Красный Брод.

Таким образом, экономичность работы электрических сетей является важным показателем ее развития. Основные технические мероприятия по повышению экономичности работы направлены на снижение потерь электроэнергии.

Мероприятия для снижения потерь мощности необходимы с технической точки зрения и являются экономически эффективными. Это подтверждает необходимость реализации мероприятий, направленных на реконструкцию и техническое перевооружение сетей с целью повышения экономичности ее работы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон РФ № 261-ФЗ от 23 ноября 2009 года.

2. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Сравнительный анализ систем управления рисками предприятий энергетического машиностроения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 77—80.

3. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Основные принципы и преимущества системы управления рисками, интегрированной с бизнес-процессами // Управление экономическими системами. 2013. № 51. С. 30—33.

4. Кравченко А. В. Перепрофилирование деятельности как способ выживания предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 159—161.

REFERENCES

1. On energy saving and energy efficiency improvements and on amendments to certain legislative acts of the Russian Federation: Federal Law № 261-FZ dated November 23, 2009.

2. Kravchenko A. V., Yafasova A. S. Comparative analysis of the risk-management systems of power engineering industry // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 77—80.

3. Kravchenko A. V., Yafasova A. S. Basic principles and benefits of the risk management system integrated with business processes // Management of economic systems. 2013. № 51. P. 30—33.

4. Kravchenko A. V. Redesigning of activity as a way of a company survival // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 159—161.

УДК 331.55
ББК 65.240.7

Lobyzenkova Vera Alexandrovna,
candidate of sociological sciences,
senior lecturer of the department
of humanitarian and socio-economic disciplines
of Volgograd branch of Moscow State University
of Technologies and Management
named after K. G. Razumovsky,
Volgograd region, Svetly Yar settlement,
e-mail: FeklaCat@ya.ru

Kovalenko Nadezhda Viktorovna,
candidate of political sciences, assistant professor
of the department of philosophy and sociology
of the Russian Presidential Academy
of the National Economy
and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: nkoval12@mail.ru

Лобызенкова Вера Александровна,
канд. социол. наук, ст. преподаватель кафедры
гуманитарных и социально-экономических дисциплин
Волгоградского филиала
Московского государственного университета
технологий и управления им. К. Г. Разумовского,
Волгоградской обл., р. п. Светлый Яр,
e-mail: FeklaCat@ya.ru

Коваленко Надежда Викторовна,
канд. полит. наук,
доцент кафедры философии и социологии
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
(Волгоградский филиал),
г. Волгоград,
e-mail: nkoval12@mail.ru

МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ТРУДА

LABOR FORCES MIGRATION AND ITS IMPACT ON THE LABOR MARKET

В статье комплексно проанализированы причины миграции. Дано определение «трудовая миграция», позволяющее четко разграничить категории граждан, которые участвуют в миграционном процессе. Охарактеризованы положи-

тельные и отрицательные стороны внутренней миграции. Выявлены препятствия, сдерживающие внутреннюю миграцию. Рассмотрены методы, которые могут быть использованы для регулирования миграционных процессов. Выявлены новые формы рабочей силы (на примере непостоянной занятости) в условиях нестабильной социально-экономической ситуации в России. Непостоянная занятость рассмотрена как механизм гибкости численности работников, что позволяет заполнять ненасыщенные рабочей силой ниши, тем самым развивая внутренний, региональный рынок труда. В статье указывается на необходимость разработки на государственном уровне программ финансовой поддержки мигрантов.

The article comprehensively analyzed the reasons of migration. The definition of labor migration is given, which allows clearly distinguishing between categories of citizens who participate in the migration process. Positive and negative aspects of internal migration are characterized. Obstacles restricting internal migration are identified. Methods that can be used for regulation of migration processes are examined. New forms of labor forces (on the example of temporary employment) are revealed in unstable socio-economic situation in Russia. Non-permanent employment is considered as a mechanism of flexibility in the number of employees that allows filling-in the niches not saturated with the workforce, thereby developing a domestic and regional labor market. The article emphasizes the necessity of development of the state-level programs of financial support of migrants.

Ключевые слова: рынок труда, миграция, внутренняя миграция, социально-экономическая политика, миграционная политика, миграционные процессы, миграция рабочей силы, демография, трудовая мобильность, территориальная мобильность населения, занятость населения, трудовые ресурсы.

Keywords: the labor market, migration, internal migration, socio-economic policy, migration policy, migration, labor migration, demography, labor mobility, territorial mobility of the population, employment, labor resources.

Одним из самых сложных явлений социально-трудовой сферы, связанных с рынком труда и занятостью населения, являются миграционные процессы. В настоящее время миграция населения представляет собой сложный социально-экономический процесс, который охватывает практически все страны мира. Следует сказать, что в России миграционный процесс проходит в условиях, при которых нет стабильной социально-экономической обеспеченности: слабо развита инфраструктура, не создана нормативно-правовая и информационная база, нет возможности приобретения жилья по доступным ценам для населения с низким ежемесячным доходом, безработица и др. В этих условиях необходимо не только разработать на государственном уровне политику финансовой поддержки мигрантов, но и четко отрегулировать механизмы удержания рабочей силы, развития локального и внутреннего рынка труда.

Для России, по оценкам отечественных ученых, именно дефицит рабочей силы стал вызовом последнего десятилетия, дестабилизирующим фактором, влияющим на социально-экономическое развитие страны и требующим быстрых управленческих социально-экономических решений. Основным средством решения этой проблемы стала трудовая миграция, сначала внутренняя, потом во все возрастающем масштабе — внешняя. Именно трудовая миграция в последние десять лет стала самым массовым видом территориального движения населения. Процессы в сфере занятости трудовых мигрантов отражают общие структурные изменения в сфере занятости населения России, однако сами эти процессы среди мигрантов протекают значительно интенсивнее.

Актуальные вопросы трудовой миграции в разных видах, ее влияние на рынок труда, занятость и безработицу в России освещены во множестве статей, монографий, исследований, особенно опубликованных в последние десятилетия [1; 2; 3; 4; 5; 6 и др.]. Действительно, ситуация в мире, в стране меняется так быстро, что необходимы постоянное отслеживание и управленческое реагирование на риски и угрозы состоянию рынка труда, государственная и общественная поддержка позитивных явлений, происходящих в сфере трудовых ресурсов. В статье представлена авторская концепция роли и места внутренней миграции в сфере труда. Выделены положительные и отрицательные стороны внутренней миграции.

Целью нашего исследования является рассмотрение влияния внутренней миграции на рынок труда. Задачи научного исследования — выявить новые формы рабочей силы (на примере непостоянной занятости) в условиях нестабильной социально-экономической ситуации в России.

Отметим, что миграция населения и рынок труда — тесно связанные понятия. Необходимое для нормального функционирования рынка труда количество работников формируется благодаря демографическим процессам, за счет естественного движения (сочетания рождаемости и смертности) и миграционного (прибыли и убыли населения в том или ином населенном пункте, регионе, территории и т. д.). Длительное время Россия не испытывала дефицита в кадрах, хватало своего населения трудоспособного возраста для обеспечения потребностей экономики.

Однако в результате перестройки в 1990-х годах демографическая ситуация переменилась кардинальным образом. Сокращение численности россиян привело к сокращению экономически активного населения, а значит, к проблемам с трудовыми ресурсами.

Трудовая миграция — сложное социально-экономическое явление, изучение которого вызывает много проблем. Одна из них — необходимость четкого разграничения понятий, характеризующих тех, кто участвует в миграциях: свои, местные граждане, перемещающиеся по стране, или люди, приехавшие легально или нелегально из-за рубежа. Так, в самом первом приближении внутренняя трудовая миграция — это перемещение по территории страны граждан России, а внешняя трудовая миграция — это приезд на территорию России граждан других государств или выезд неграждан или граждан РФ за ее пределы. Даже такое простое разграничение понятий показывает, почему по-разному должен быть организован учет мигрантов, отличаться формы и методы управления и регулирования миграции на федеральном и региональном уровне, почему воспроизводятся проблемы занятости внутренних или внешних мигрантов, мотивы миграционной активности людей, их ожидания и готовность работать и т. д.

Известно, что начало массовой миграции российского населения пришлось на конец 1980-х — начало 1990-х годов. За прошедшие двадцать лет значительно изменились миграционная активность населения, ее масштабы, направления и структура миграционных потоков, а также сами причины миграции.

В 2000-е годы в России стали нарастать центростреми-

тельные миграционные потоки — начался интенсивный отток населения из районов Сибири, Дальнего Востока в южные и центральные районы европейской части России, что было связано с низкой востребованностью рабочей силы на рынке труда дальних регионов, ростом безработицы, а главное — падением доходов при удорожании жизни. Основные причины, побуждающие большинство россиян — потенциальных мигрантов уезжать в другие регионы страны, носят экономический характер и объясняются высоким уровнем межрегиональных различий в уровне жизни, занятости и оплате труда.

Свою роль в миграционном поведении российских граждан сыграло и то, что довольно продолжительное время немалую роль в жизни страны играла миграция «село — город», обеспечивающая работниками расположенные в городах индустриальные отрасли производства. В итоге из села уходили перспективные кадры, молодежь, чтобы получить образование и найти работу по профессии в городе. Это привело к снижению численности населения сельской местности, падению рождаемости. Происходила постепенная деградация человеческого потенциала российской деревни.

По мере изменения направления миграционных потоков в России произошел спад внутренней территориальной мобильности населения. Наиболее заметное сокращение пришлось на начало 2000-х годов, когда количество переехавших из одной части страны в другую составило чуть больше 1% населения. Если в начале 1990-х годов численность переселенцев достигала 4,7 млн человек, то к середине 1990-х она снизилась до 2,9 млн, а в 2005 году составила около 2 млн человек [7]. Миграционный прирост практически стал нулевым, и численность населения страны из-за сильнейшего демографического кризиса стала быстро сокращаться.

В этот период основными причинами снижения внутренней мобильности россиян становятся, во-первых, жилищные проблемы: неразвитость рынка жилья, его дороговизна, несоответствие оплаты труда и стоимости жилья, дифференциация стоимости по регионам. После передачи ведомственного жилья в муниципальную собственность практически исчез рынок дешевого съемного жилья, поэтому предприятия и организации потеряли возможность сами привлекать рабочую силу, обеспечивая работников жильем, а не только зарплатой или условиями труда. Во-вторых, у многих семей отсутствуют сбережения для переезда, устройства на новом месте, есть проблемы с получением работы, а значит, с получением кредита, социальных пособий и т. п. [6].

Постепенное уменьшение барьеров на пути к миграции привело к росту объемов внутренней миграции. Тем не менее по мере экономического роста России и ухудшения демографической ситуации все очевиднее становилась необходимость привлечения трудовых мигрантов из-за рубежа.

Миграция как уникальный социально-экономический процесс имеет свои плюсы и минусы для страны и регионов, причем они неоднозначно оцениваются и специалистами, и населением.

В целом к положительным сторонам миграции в первую очередь относят социально-экономические выгоды. Так, для нашей страны это развитие общего рынка труда, компенсация несбалансированности местных рынков труда (например, через замещение мигрантами вакансий, непривлекательных для местного населения). Важно и смягчение безработицы через создание новых рабочих мест в сфере обслуживания и смежных отраслях или в тех отраслях и проектах, которые инновационно развиваются в регионах. Примерами проектов, которые потребовали новых рабочих рук, привлечения специалистов различных специальностей и дали толчок развитию регионов, могут служить проведение в нашей стране сочинской Олимпиады или актуальная для Волгоградской области подготовка регионального центра, его бытовой и спортивной инфраструктуры к проведению матчей чемпионата мира по футболу 2018 года и т. п.

Трудовая миграция может служить довольно эффективным средством борьбы с бедностью, одним из генераторов укрепления среднего класса в стране, своеобразной системой обучения бизнесу и рыночным отношениям (по некоторым данным, почти 10% мигрантских домохозяйств на выездные заработки открыли свой бизнес). Часть мигрантов на новом месте смогли решить жилищные проблемы, повысили качество своей жизни (особенно при переезде в крупные города). Взаимообмен и перемещения части населения обеспечивают более полное использование рабочей силы, что способствует освоению территориальных ресурсов, формированию локального и внутреннего рынка труда, экономическому прогрессу. Потоки мигрантов способствуют также улучшению демографических показателей.

Трудовая миграция необходима как работоспособный инструмент формирования региональных и общероссийского рынка труда, способ включения России в международный рынок труда, освоения мирового делового опыта, интеграции экономики разных стран.

Вышеперечисленные факторы сдерживают возможность переезда для уязвимых слоев населения, проживающих в бедных районах страны. Разумная миграционная политика должна быть направлена на уничтожение барьеров на пути миграции. Необходимы меры государственного регулирования миграционных процессов, создание условий для переселения трудовых ресурсов.

Рынок труда можно определить как неотъемлемую часть рыночной экономики, где формируется механизм взаимоотношений между работодателем, ищущим рабочую силу, и соискателем, работником. Изменения на рынке труда зависят от предложения труда, под которым понимается совокупность экономических показателей, включающих активное население страны, предлагающее свою рабочую силу. Под спросом понимается платежеспособная часть работодателей, нанимающих трудовые ресурсы.

Важной характеристикой предложения труда является наличие работников, имеющих необходимые образование, профессию, квалификацию. Однако предложение квалифицированного труда не является независимым от спроса. Безусловно, такие работники должны быть востребованы на рынке труда.

В ситуации кризиса всеобщий интерес ученых и аналитиков вызывают вопросы, связанные с международной миграцией. На мировых рынках труда мигранты занимают рабочие места, не пользующиеся спросом среди местного населения. Следует сказать, что немаловажными являются внутренние миграционные процессы, так как они оказывают влияние на перераспределение численности населения субъектов Российской Федерации. Дисбаланс спроса и предложения на российском рынке труда можно уравновесить не только за счет международной миграции, но и с помощью притока избыточной рабочей силы из регионов. Значимость миграции, особенно межрегиональной, заключается в том, что она регулятор региональных и локальных рынков труда.

Миграционные процессы в современной России нельзя анализировать в отрыве от общей демографической ситуации. Спад рождаемости в нашей стране объясня-

ется экономическими факторами, бедностью населения.

На рис. представлена численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума (данные на 2014 год). Согласно представленным данным, только 12,1% имеют доход свыше 35000 рублей в месяц. Оставшаяся часть населения вынуждена искать дополнительные источники доходов [8].

Высокий уровень невостребованности в рабочей силе, безработица, низкий ежемесячный доход будут способствовать оттоку рабочей силы в индивидуальное дело, соответственно оказывать влияние на миграционные процессы, так как для развития бизнеса необходимы благополучные социально-экономические и географические условия, что является еще одной причиной миграции населения. Для этой категории граждан необходима разработка на государственном уровне программ финансовой поддержки. Таким механизмом может стать государственно-частное партнерство. В основе идеи лежит взаимодействие государства и частного капитала, создание рыночной инфраструктуры, которая способствует притоку рабочей силы в регион [9].



Источник: Росстат [8].

Рис. Численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума (данные на 2014 год)

В то же время трудовая миграция имеет и отрицательные последствия. Наиболее изучены и чаще освещаются и обсуждаются в научной литературе проблемы внешней миграции, в первую очередь нелегальной трудовой миграции, которая является питательной средой для роста преступности, развития торговли наркотиками, оружием, теневой экономики. Рост незаконной миграции представляет угрозу национальной и экономической безопасности, порождает межнациональные конфликты, стимулирует рост безработицы среди местного населения. Все перечисленное встречается в реальной жизни, но специалисты отмечают, что такое отношение к миграции как к незаконной, как к источнику криминала и вывоза капитала, особенно у управляющих структур, сильно тормозит развитие трудовой миграции как позитивного явления. Подобный односторонний взгляд на трудовую миграцию через СМИ усиленно насаждается в обществе.

Социологи отмечают, что за последние годы в целом отношение к мигрантам со стороны россиян ухудшилось [7]. В 2013 году более половины (52%) жителей РФ были уверены в том, что мигранты — основные виновники преступности и коррупции, а в 2007 году так думали только 34% респондентов. Также серьезно увеличилось (с 29 до 36%) число россиян, обвиняющих мигрантов в том, что они создают лишнюю конкуренцию на рынке труда и «отнимают» работу у коренных жителей. Особенно сильно изменилось мнение о том, где могут работать мигранты. Если в прежние годы почти половина (49%) опрошенных считали, что мигранты восполняют нехватку рабочих рук на непрестижной и малооплачиваемой работе, то сейчас так думают только 28% [Там же].

Все больше россиян (34%) считают, что принимать на работу нужно в первую очередь русских и русскоязычных граждан [Там же]. Интересно, что предоставить приоритет при устройстве на работу россиянам и отменить пресловутые «квоты на мигрантов» предлагает и Федеральная миграционная служба. С января 2015 года резко повысилась стоимость патента, покупка которого давала мигранту возможность устроиться на работу на законном основании. С учетом стоимости оформления объемного пакета необходимых документов, оплаты экзамена на знание русского языка и полиса добровольного медицинского страхования расходы на получение патента могут достигать 17000—35000 рублей (в зависимости от региона). Для среднего мигранта это очень много, поэтому квоты вместо способа содействия самостоятельному трудоустройству мигранта превращаются в серьезный заградительный барьер. Пока патенты и квоты относятся только к внешним трудовым мигрантам, но то рациональное, что уже оправдало себя на практике, можно применить и при содействии внутренним мигрантам (идея с патентами, например, хотя это спорно).

Свои решения чиновники обосновывают разными причинами: слишком большой объем нелегальной миграции, который невозможно ни оценить количественно, ни урегулировать с помощью квот, нежелание работодателей соблюдать официальные юридические требования и правила работы с мигрантами, так как нелегальный труд дешевле, чем оформленный в соответствии с законом, и неготовность регионов обеспечить минимальные социальные условия для нужных, но неудобных приезжих.

Важной стороной миграционной политики является решение проблемы нелегальной миграции и приобретение правового статуса. Необходим также поиск мер по сдерживанию эмиграции из России, особенно среди высококвалифицированных специалистов, которые высоко ценятся на зарубежных рынках труда.

Во многом неблагополучие в сфере трудовой миграции определяется еще одной серьезной проблемой — слабой социальной защитой трудящихся-мигрантов либо вообще ее отсутствием. Мигранты соглашаются на непрестижную, тяжелую, вредную работу, потому что основным мотивом трудоустройства является не работа по специальности, а желание заработать любой ценой. Не по своей специальности и профессии работают около половины трудовых мигрантов, что приводит к потере навыков и трудового потенциала. Серьезным недостатком в организации трудоустройства мигрантов, проблемой многих внутренних, да и внешних, мигрантов является краткосрочный характер большинства заключаемых контрактов, ограниченный перечень доступных для трудящихся-мигрантов рабочих мест.

Сама по себе проблема непостоянной (или нестабильной) занятости относится не только и не столько к миграции, она является актуальной для социально-трудовых отношений во всех сферах занятости. Считается, что в новых экономических условиях, при переходе к постиндустриальному обществу происходит диверсификация форм занятости, классические привычные долговременные трудовые контракты на полный рабочий день все больше уступают место нестандартным формам найма — непостоянной занятости. Суть непостоянной занятости в том, что отношения,

связывающие участников рынка труда, носят ограниченный по времени, краткосрочный характер. Об этом знают и работодатель, и работник, поэтому у работника нет гарантий продолжения трудовых отношений после окончания срока контракта [10].

Непостоянная занятость не альтернатива постоянной занятости, это, скорее, способ учесть различные варианты удобных для работника (и для работодателя) трудовых отношений. Подробное рассмотрение достоинств и недостатков непостоянной занятости, причин ее широкого распространения не входит в задачи статьи. Просто именно такая форма занятости характерна для значительной части трудовых мигрантов, и более подробный анализ позволил бы выявить и использовать рациональное при улучшении и ускорении трудоустройства желающих работать. Это направление при исследовании миграции, на наш взгляд, имеет большие перспективы.

Следует отметить, что до настоящего времени у нас окончательно не сформирована соответствующая мировому опыту и потребностям, а также особенностям России нормативно-правовая база, охватывающая различные виды миграции. Отсутствуют эффективные и работающие правовые механизмы организации, учета и использования внешней и внутренней трудовой миграции на благо страны, что в значительной мере препятствует решению актуальных задач по созданию полноценного рынка труда. Следовательно, на государственном уровне необходимо разрабатывать программы, направленные на привлечение мигрантов в регионы, использовать их возможности и желание работать для поддержки и развития частного бизнеса, муниципального хозяйства, социальной работы. Все эти действия смогут повышать экономический уровень развития страны, создавать инвестиционный престиж трудовых ресурсов для международных рынков труда. Государство должно четко сформулировать требования к мигрантам, разработать юридическую базу реализации миграционной политики, а где-то ликвидировать барьеры, которые законодательно закрепощают внутренний и международный приток мигрантов на территорию страны. При этом специально выделяются вопросы воспитания толерантности у местного населения и вновь прибывших, ускорения адаптации мигрантов к новым условиям, создания условий для приживаемости новоселов, их вхождения в новую среду.

Несомненно, что при всех проблемах Россия нуждается в мигрантах, сохраняет привлекательность для людей, желающих трудиться. В этих условиях очень важно, чтобы развитие российского миграционного законодательства, решение социальных и экономических проблем повседневной жизни мигрантов, использование всех возможностей продвижения и развития российской экономики с учетом возможностей трудовой миграции оставалось одним из приоритетных направлений деятельности государства и общества. Непостоянная занятость, на наш взгляд, выступает как механизм гибкости численности работников, что позволяет заполнять не насыщенные рабочей силой ниши, тем самым развивая внутренний, региональный рынок труда. Следует сказать о том, что непостоянная занятость обеспечивает подстраивание численности работников под колебания спроса на труд. В период экономического спада этот сектор будет затормаживать общее падение занятости, сдерживать отток рабочей силы в экономическую неактивность и безработицу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Миграции в трансформирующемся обществе. Аннотированный библиографический указатель литературы, изданной в странах СНГ в 1992—1999 годах / отв. ред. Ж. А. Зайончковская; Центр изучения проблем вынужденной миграции в СНГ; Независимый исследовательский Совет по миграции стран СНГ и Балтии. М.: Комплекс-Прогресс, 2000. 520 с.

2. Козлова Е. В. Современные факторы динамики международной трудовой миграции и миграционной привлекательности стран // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 135—141.

3. Чупайда А. М. Влияние территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 108—112.

4. Комаров О. К., Плохова Н. В. Информационно-аналитическая инфраструктура рынка труда как инструмент воздействия на миграционные потоки региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 177—182.

5. Топилин А. В., Малаха И. А. Миграция высококвалифицированных кадров // Народонаселение. 2008. № 2. С. 62—65.

6. Коваленко А. Трудовая миграция // Эксперт Урал. 09.05.2011. № 18 (464) [Электронный ресурс]. URL: http://www.expert-ural.com/archive/18-464/lyudi-ne-idioti.html (дата обращения: 10.01.2015).

7. Голова И. Квоты // Российская газета. 13.11.2013. № 44 (922) [Электронный ресурс]. URL: http://www.rg.ru/author-Irina-Golova/ (дата обращения: 14.01.2015).

8. Численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума / Росстат [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения: 10.01.2015).

9. Лобызенкова В. А., Коваленко Н. В. Роль государственно-частного партнерства в повышении эффективности экономической политики региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 164—167.

10. Карабчук Т. Непостоянная занятость: тенденции развития // Человек и труд. 2008. № 5. С. 27—35.

REFERENCES

1. Migration in transforming society. An annotated bibliography of literature published in the CIS in 1992—1999 / Editor-in-Chief J. A. Zaionchkovskaya; Centre for the study of problems of forced migration in the CIS; The independent research of the Council on migration in the CIS and Baltic countries. M.: The Complex-Progress, 2000. 520 p.

2. Kozlova E. V. Modern factors of the dynamics of the international labor migration and migration attractiveness of countries // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 135—141.

3. Chupaida A. M. The influence of the spatial distribution of the labor force in the labor market development in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 108—112.

4. Komarov O. K., Plakhova N. V. Analytical infrastructure of the labor market as an instrument of influence on migration flows in the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 177—182.

5. Topilin A. V., Malakha I. A. Migration of highly skilled personnel // Population. 2008. № 2. P. 62—65.

6. Kovalenko A. Labor migration // Expert-Ural. 09.05.2011. № 18 (464) [Electronic resource]. URL: http://www.expert-ural.com/archive/18-464/lyudi-ne-idioti.html (date of viewing: 10.01.2015).

7. Golova I. Quota // The Russian newspaper. 13.11.2013. № 44 (922) [Electronic resource]. URL: http://www.rg.ru/author-Irina-Golova/ (date of viewing: 14.01.2015).

8. The population with average per capita income below the subsistence minimum / Rosstat [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (date of viewing: 10.01.2015).

9. Lobyzenkova V. A., Kovalenko N. V. The role of public-private partnerships in enhancing effectiveness of economic policy in the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 164—167.

10. Karabchuk T. Nonpermanent employment: trends // Person and work. 2008. № 5. P. 27—35.

УДК 332.1:658.7
ББК 65.04:65.291.59

Popov Pavel Vladimirovich,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department of trade business
of Volgograd branch of the Russian Economic University
named after G. V. Plekhanov,
Volgograd,
e-mail: donpascha@yandex.ru

Попов Павел Владимирович,
канд. техн. наук, доцент кафедры торгового дела
Волгоградского филиала
Российского экономического университета
им. Г. В. Плеханова,
г. Волгоград,
e-mail: donpascha@yandex.ru

Shevchenko Oksana Vladimirovna,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department of trade business
of Volgograd branch of the Russian Economic University
named after G. V. Plekhanov,
Volgograd,
e-mail: donpascha@yandex.ru

Шевченко Оксана Владимировна,
канд. техн. наук, доцент кафедры торгового дела
Волгоградского филиала
Российского экономического университета
им. Г. В. Плеханова,
г. Волгоград,
e-mail: donpascha@yandex.ru

Morozov Alexander Valerievich,
candidate of agricultural sciences,
associate professor of the department of trade business
of Volgograd branch of the Russian Economic University
named after G. V. Plekhanov,
Volgograd,
e-mail: morozvam@me.com

Морозов Александр Валерьевич,
канд. с.-х. наук, доцент кафедры торгового дела
Волгоградского филиала
Российского экономического университета
им. Г. В. Плеханова,
г. Волгоград,
e-mail: morozvam@me.com

Davydkina Irina Borisovna,
candidate of sociology,
associate professor of the department of trade business
of Volgograd branch of the Russian Economic University
named after G. V. Plekhanov,
Volgograd,
e-mail: davydkina1@mail.ru

Давыдкина Ирина Борисовна,
канд. социол. наук, доцент кафедры торгового дела
Волгоградского филиала
Российского экономического университета
им. Г. В. Плеханова,
г. Волгоград,
e-mail: davydkina1@mail.ru

ПОСТРОЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ СКЛАДОВ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

BUILDING REGIONAL NETWORK OF THE GENERAL-PURPOSE WAREHOUSES IN VOLGOGRAD REGION

В статье на основе ключевых социально-экономических показателей Волгоградского региона определены районы и города областного подчинения, в которых целесообразно строительство опорной сети складов общего назначения. В результате применения кластерного и метода ABC-анализа показано, что в городах областного подчинения Волжском, Камышине, Михайловке, а также Жирновском, Городищенском и Котельниковском районах необходимо строительство сети распределительно-подсортировчных складов общего назначения. С помощью кластерного анализа

выявлено, что критерий «Инвестиции в основной капитал» является показателем, оказывающим существенное влияние на разделение районов и городов областного подчинения Волгоградской области на кластеры.

In this paper, based on the key socio-economic indicators of the Volgograd region, the areas and towns of the regional subordination are determined, where it is feasible to build a supportive network of the general-use warehouses. The use of the cluster and the ABC-analysis methods resulted in demonstration that construction of the network of distribution and classification warehouses of general use is required in such towns of regional subordination as Volzhsky, Kamyshin, Mikhailovka, as well as in Zhirnovsk, Gorodishche and Kotelnikovo districts of the region. Cluster analysis helped to reveal that the criterion of Investments in fixed assets is a indicator significantly affecting splitting into clusters of the districts and towns of regional subordination of the Volgograd region.

Ключевые слова: социально-экономические показатели, Волгоградская область, логистическая инфраструктура, склады общего пользования, классический АВС-анализ, метод попарных сравнений, двухэтапный кластерный анализ, сводка для модели, опорная сеть складов, распределительно-подсортировочные склады.

Keywords: socio-economic indicators, Volgograd region, logistic infrastructure, general-use warehouses, classic ABC-analysis, method of paired comparisons, two-step cluster analysis, summary of a model, warehouses network, distribution and classification warehouses.

Динамичное социально-экономическое развитие регионов напрямую зависит от уровня развития логистической инфраструктуры. Одной из ее функций является обеспечение комплексного транспортно-распределительного обслуживания, что позволяет снижать затраты на доставку товаров и повышать уровень обслуживания клиентов.

К основным объектам логистической инфраструктуры региона относятся: 3PL-логистические посредники, оказывающие транспортно-складские и страховые услуги; информационно-вычислительные центры (call-центры); торговые и производственные предприятия; таможенные посты и грузовые терминалы; финансовые посредники; транспортно-логистические комплексы; телекоммуникационные организации и т. д. [1].

Одним из важнейших элементов логистической инфраструктуры является сеть распределительно-подсортировочных складов, соответствующих классу А+, которые позволяют перераспределять материальные потоки как внутри региона, так и в пределах России или мира.

Отсутствие на территории Волгоградской области 3PL-логистических посредников, предоставляющих услуги по складированию, грузопереработке и перевалке грузов на складах, соответствующих классу А+, снижает инвестиционную привлекательность региона из-за существенного роста затрат на реализацию различных вариантов концепции «Логистика, ориентированная на спрос».

С целью привлечения логистических 3PL-провайдеров для построения сети распределительно-подсортировочных складов в Волгоградском регионе необходимо разработать инвестиционный проект, в котором будут определены районы и города областного подчинения, где целесообразно формирование региональной опорной сети складов общего назначения, соответствующих классу А+.

Районы и города областного подчинения, в которых целесообразно строительство опорных распределительно-подсортировочных складов, можно определить с помощью классического метода АВС-анализа. За основные критерии, используемые для выделения группы А, были приняты основные социально-экономические показатели Волгоградской области за 2013 год [2]. Разделение выборки на группы проводилось с использованием классического метода АВС-анализа по каждому показателю. Методом попарных сравнений [3] определена совокупность городов областного подчинения и районов Волгоградской области, входящих в группу А (как наиболее важных объектов выборки исследования). Из расчета был исключен город Волгоград, так как необходимость строительства логистического центра на его территории была обоснована ранее [4].

При проведении классического АВС-анализа в расчет не принимался показатель «Объем выполненных работ по виду экономической деятельности «Строительство», так как для значительного количества районов Волгоградской области отсутствуют исходные данные [2], что не позволит достоверно разделить выборку на три группы. Кроме того, согласно [5], влияние данного показателя на формирование кластеров несущественно.

Города областного подчинения и районы Волгоградской области, входящие в группу А по шести и более основным социально-экономическим показателям за 2013 год, а также за 2010 и 2012 годы, согласно [6] представлены в табл.

Как следует из табл., к группе А (как наиболее важные объекты выборки исследования) по результатам 2010 года относятся Городищенский, Жирновский, Николаевский районы Волгоградской области и города областного подчинения Волжский, Камышин, Михайловка. По результатам расчета за 2012 год — Городищенский, Жирновский районы, а также города Волжский, Камышин, Михайловка. Согласно расчетам за 2013 год — Жирновский, Котельниковский районы, города Волжский и Камышин.

Отнесение города областного подчинения Михайловки по результатам 2013 года в группу В может быть объяснено отсутствием статистических данных по двум ключевым показателям «Перевозки грузов автомобильным транспортом» и «Грузооборот автомобильного транспорта» в кратком статистическом сборнике Волгоградской области [2].

Городищенский район Волгоградской области в 2013 году по четырем из семи показателей был отнесен к группе А. По экономическим критериям «Перевозки грузов автомобильным транспортом» и «Грузооборот автомобильного транспорта» — в группу С. Это обусловлено тем, что в кратком статистическом сборнике «Волгоградская область в цифрах — 2013» значения данных показателей не представлены. Однако по остальным критериям наблюдается положительная динамика в 2013 году по отношению к 2010—2012 годам.

Таким образом по данным табл. можно сделать вывод о том, что опорная сеть распределительно-подсортировочных складов, соответствующих классу А+, на территории Волгоградского региона должна быть построена на территории Жирновского, Городищенского и Котельниковского районов, а также городов областного подчинения Волжского, Камышина и Михайловки.

Для данных объектов выборки значения показателей «Инвестиции в основной капитал» и «Оборот розничной торговли» являются одними из наибольших. Кроме того, они

представляют собой крупные промышленные центры Волгоградской области и демонстрируют положительную динамику роста промышленного производства за 2010—2013 годы.

Таблица

Города областного подчинения и районы Волгоградской области, относящиеся к группе А по шести и более показателям в 2010—2013 годах

Районы и города областного подчинения	Отгруж. товары собств. произв., млн руб.	Трудоспособ. население, тыс. чел.	Среднемес. з/плата, руб.	Перевозки автомоб. транспортом, тыс. т	Грузооборот автомоб. транспортом, тыс. т-км	Оборот розн. торг., млн руб.	Инвестиции в осн. кап., млн руб.
2010 год							
Волжский	+	+	+	+	+	+	+
Городищенский		+	+	+	+	+	+
Жирновский		+	+	+	+	+	+
Николаевский		+	+	+	+	+	+
Камышин		+	+	+	+	+	+
Михайловка		+	+	+	+	+	+
2012 год							
Волжский	+	+	+	+	+	+	+
Михайловка	+	+	+	+	+	+	+
Городищенский		+	+	+	+	+	+
Жирновский		+	+	+	+	+	+
Камышин		+	+	+	+	+	+
2013 год							
Волжский	+	+	+	+	+	+	+
Жирновский		+	+	+	+	+	+
Котельниковский		+	+	+	+	+	+
Камышин		+	+	+	+	+	+

Для определения месторасположения опорной сети распределительно-подсортировочных складов, а также выявления показателей, оказывающих существенное влияние на разделение объектов выборки на группы, был применен двухэтапный кластерный анализ. Расчет проводился в программе IBM SPSS Statistics 20. В качестве исходных данных были взяты социально-экономические показатели за 2013 год [Там же]. Соотнесение городов областного подчинения и районов Волгоградской области по кластерам за 2010—2012 годы было проведено ранее [6].

В качестве основных социально-экономических показателей за 2013 год были приняты следующие:

— численность трудоспособного населения, тыс. чел.;

— среднемесячная заработная плата на одного работника, руб.;

— перевозки грузов автомобильным транспортом, тыс. т;

— оборот розничной торговли, млн руб.;

— грузооборот автомобильного транспорта, тыс. т-км;

— инвестиции в основной капитал, млн руб.

Из расчета были исключены показатели «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды)» и «Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности Строительство», так как по значительному количеству районов Волгоградской области данные в [2] не представлены.

В результате расчета, согласно рис. «Сводка для модели» (рис. 1), качество разбиения выборки на кластеры является хорошим, а следовательно, имеется обоснованное свидетельство наличия кластерной структуры в выборке.

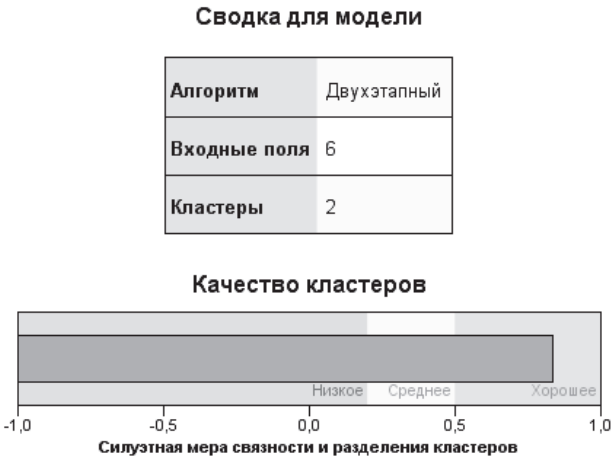


Рис. 1. Представление «Сводка для модели» по результатам кластерного анализа по основным социально-экономическим показателям Волгоградской области за 2013 год

Согласно рис. 1, на основании шести ключевых социально-экономических показателей Волгоградской области всю выборку можно разделить на два кластера со схожими значениями изучаемых критериев.

На основании рис. 2 к ключевым социально-экономическим показателям, оказывающим существенное влияние на разделение районов и городов областного подчинения Волгоградской области за 2013 год, следует отнести «Инвестиции в основной капитал», что хорошо согласуется с результатами, представленными в [6].

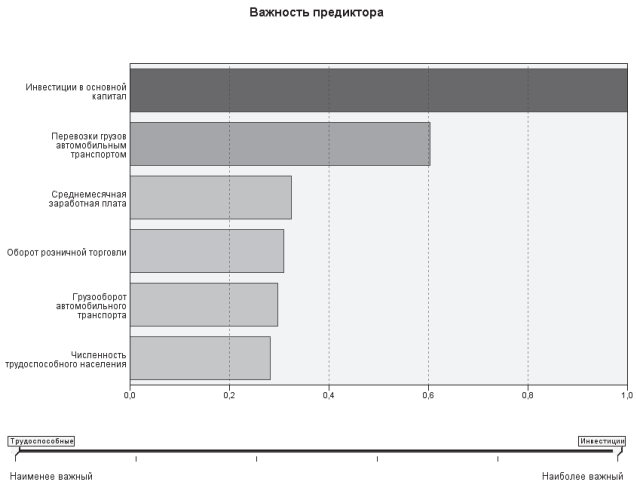


Рис. 2. Вклад основных социально-экономических показателей в разделение объектов на кластеры для 2013 года

Результат проведенного двухэтапного кластерного анализа в программе IBM SPSS Statistics 20 за 2013 год показал, что к районам Волгоградской области, где целесообразно строительство опорной сети складов общего назначения, следует отнести Жирновский и Котельниковский районы, а также города областного подчинения Волжский и Камышин. Отнесение областного центра Михайловки в другой кластер обусловлено отсутствием данных по показателю

«Перевозки грузов автомобильным транспортом», который, согласно рис. 2, является существенным при разделении объектов на выборки.

Таким образом, на основании проведенного АВС- и кластерного анализа размещение опорной сети складов общего назначения, соответствующих классу А+, на территории Волгоградской области целесообразно в городах областного подчинения Волжском, Камышине, Михайловке, а также Жирновском и Котельниковском районах.

Необходимо отметить, что районы и города областного подчинения, в которых целесообразно размещение опорной сети складов общего назначения, по результатам расчета за 2013 год коррелируют с результатами проведенных ранее исследований [Там же].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сергеев В. И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. 634 с.

2. Волгоградская область в цифрах — 2013: крат. стат. сб. / Волгоградстат. Волгоград, 2014. 372 с.

3. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях подстановок: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. 430 с.

4. Попов П. В., Мирецкий И. Ю. О размещении транспортно-логистического центра на территории Волгоградской области // Логистика. 2014. № 2. С. 44—47.

5. Попов П. В., Мирецкий И. Ю., Полковников А. А. Формирование опорной сети складов общего пользования на территории Волгоградской области // Логистика. 2014. № 4. С. 36—39.

6. Попов П. В., Сопит А. В. Формирование сети распределительно-подсортировочных складов на территории Волгоградской области // Известия ВолГТУ. Сер. «Актуальные проблемы реформирования Российской экономики». 2014. Вып. 20. № 17 (144). С. 107—111.

REFERENCES

1. Sergeev V. I. Corporate logistics in questions and answers / edited by V. I. Sergeev. M.: Infra-M, 2013. 634 p.

2. Volgograd region in figures 2013: brief statistical collection / Volgogradstat. Volgograd, 2014. 372 p.

3. Sterligova A. N. Inventory management in supply chains. M.: Infra-M, 2008. 430 p.

4. Popov P. V., Miretsky I. Yu. On placement of the transportation and logistics center in Volgograd region // Logistics. 2014. № 2. P. 44—47.

5. Popov P. V., Miretsky I. Yu., Polkovnikov A. A. Formation of the generaluse warehouses network in Volgograd region // Logistics. 2014. № 4. P. 36—39.

6. Popov P. V., Sopit A. V. Formation of the network of distribution and classification warehouses in Volgograd region // Materials of VolgSTU. Series: Actual issues of the Russian economy reforming. 2014. Volume 20. № 17 (144). P. 107—111.

УДК 338.24:65.013
ББК 65.291.21:60.55-3

Putilova Nellie Nikolaevna,
candidate of technical sciences, associate professor
of the department of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: nelli.putilova2014@yandex.ru

Путилова Нэлли Николаевна,
канд. техн. наук, доцент кафедры производственного
менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: nelli.putilova2014@yandex.ru

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ASSESSMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE EFFECT ON THE BUSINESS EFFICIENCY

В статье рассматриваются отдельные аспекты оценки организационной культуры как базовой части корпоративной культуры крупного полиграфического предприятия. Анализ показал наличие двойных стандартов существующей культуры организации — внутрь обращены менеджерское честолюбие, стремление подчинять, формализовать и контролировать деятельность. Применение качественных и количественных методов оценки деятельности позволяет предложить схему инициации преобразования организационной культуры предприятия в новых условиях. В предпочитаемой работниками организационной культуре выявлено существенное усиление клановой культуры при снижении предпочтений культуры иерархического типа. Были составлены матрицы преобразования организационной культуры для идеологем «командность» и «инновационность», что позволило предложить схему деятельности по преобразованию организационной культуры.

The article examines some aspects of organizational culture assessment as an integral component of corporate culture of large printing company. Analysis has demonstrated availability of double standards of existing organizational culture: managers' ambition, wishes to override, formalize and control activity are turned inside. Use of qualitative and quantitative methods of activity assessment allows proposing the scheme of initiation of the company organizational culture modification in new conditions. The organizational culture preferred by employees contains significantly strengthened clan culture with reduced preference of hierarchy culture. Matrixes of organizational culture changes were

developed for ideologemes «command» and «innovation», which allowed proposing the schedule of measures for organizational culture modification.

Ключевые слова: организационная культура, цель организации, потенциал организационной культуры, стратегия компании, ценности работников, индивидуальные цели, лидеры организации, типы культур, критерии успеха, профили организационной культуры, наложение профилей, инициация изменений.

Keywords: organizational culture, goal of organization, potential of organizational culture, company's strategy, values of employees, individual goals, leaders of organization, types of culture, success criteria, profiles of organizational culture, impose of profiles, initiation of changes.

В последние десятилетия на практике и в теории управления наблюдается значительный рост интереса к проблеме организационной культуры, что обусловлено осознанием важности ее роли в развитии организации, соответствия выработанной стратегии компании и ценностям работников, формирующих отношение к организации и работе в ней.

В рамках данной статьи предметом исследования является крупнейший полиграфический комплекс на территории Западной Сибири, история которого началась в 1923 году. В настоящее время предприятие является одним из лидеров полиграфической промышленности Российской Федерации и представляет собой современное диверсифицированное предприятие по следующим направлениям деятельности: печать газет, журналов, книг, рекламно-акцидентной продукции, упаковки и этикетки. Вся деятельность предприятия ориентирована на перспективу и рост. Целевыми установками в области инноваций являются постоянное отслеживание новейших тенденций в области печати, применение новых способов ведения бизнеса, организация эффективного менеджмента. Однако анализ внутренней и внешней среды предприятия показал, что устаревший подход к формированию организационной культуры и отсутствие мероприятий по ее совершенствованию лишают компанию возможности максимально сплотить усилия сотрудников в достижении корпоративных целей. Именно люди являются ценным ресурсом организации, носителем и хранителем организационной культуры, которая способна оказать мощное влияние на коммерческий успех организации. Особую значимость этот фактор приобретает в условиях экономического кризиса, жесткой конкурентной борьбы. Организационная культура должна выступать в качестве действенного инструмента повышения эффективности и конкурентоспособности — это одна из стратегических задач высшего руководства предприятия.

Понятие организационной культуры появилось в литературе сравнительно недавно и постепенно наполнялось более полным содержанием. Как и многие другие понятия организационно-управленческих дисциплин, организационная культура не имеет универсального определения. Авторы, работающие в этом направлении исследований, рассматривают организационную культуру с различных точек зрения [1; 2; 3; 4; 5]. На основе обобщения трактовок как зарубежных, так и российских авторов можно сформулировать следующее: организационная культура представляет собой совокупность значимых символов, идей, ценностей, верований, традиций, норм и правил поведения, с помощью которых в организации преодолеваются трудности внешней адаптации и внутренней интеграции, приобретенные сотрудниками в процессе своей трудовой деятельности в данной компании. Организационная культура основана на общественно прогрессивных формальных и неформальных правилах и нормах деятельности, включающих следующие элементы:

— обычаи, традиции, веру и символику;

— индивидуальные и групповые интересы;

— сложившиеся особенности поведения персонала;

— стиль руководства;

— показатели удовлетворенности работников;

— уровень взаимного сотрудничества и совместимости работников между собой и с организацией;

— перспективу развития.

Ряд авторов справедливо полагают, что распространенный в настоящее время подход к культуре корпораций, базирующийся на моделях стран с развитым рынком, не является вполне адекватным российской реальности в связи с различием изучаемых объектов как систем. Так, А. А. Погорадзе рассматривал культуру производства как сложное явление, включающее человека, культуру, науку, технику, производство [6].

В любой организации потенциально заложено множество субкультур. Фактически любая из них может стать доминирующей [7; 8]. Причем в организации может существовать и такой тип субкультур, которые достаточно упорно отвергают то, чего организация в целом хочет достигнуть. Важно понимать, в каких отношениях находятся формальная и неформальная структуры организации — конструктивных или деструктивных: если формальная структура слабая, то неформальная структура будет поглощать формальную.

Методы диагностики организационной культуры

Для того чтобы в соответствии с требованиями стратегии фирмы изменять и развивать организационную культуру, необходимо ответить на два вопроса:

1. Что представляет собой сегодняшняя организационная культура?

2. Какой должна быть организационная культура, чтобы поддерживать выбранную руководством стратегию?

Для диагностики желательного (идеального) и фактического состояния организационной культуры исследуемого полиграфического комплекса использованы следующие техники и инструменты: анкетирование, опросные листы; анализ документации; тестирование; наблюдение; интервью; изучение истории организации с позиции организационной культуры. Для исследования организационной культуры на первоначальном этапе использован метод включенного наблюдения, интервью с сотрудниками организации, изучение документов. Данные методы позволили оценить состояние объективной организационной культуры предприятия, ее поверхностный уровень (рис. 1).

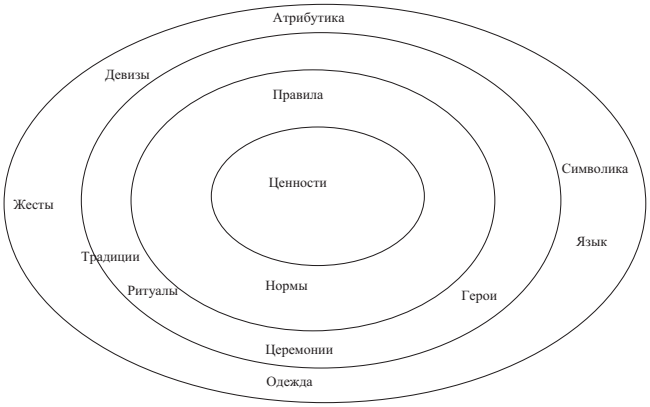


Рис. 1. Структура организационной культуры

Культура организации представляет собой как бы два организационных уровня. Верхний уровень представляет элементы культуры, имеющие внешнее видимое представление. На более глубоком уровне располагаются ценности и нормы, определяющие и регламентирующие поведение сотрудников в компании.

Для использования количественных методик проводилось анкетирование сотрудников, в частности использовалась методика диагностики организационной культуры (OCAI), созданная К. Камероном и Р. Куинном [5]. Данная методика позволяет объединить качественный и количественный подходы измерения культуры. Исследование выполнено при активном участии персонала организации, списочный состав которой составляет 394 человека.

В исследовании принимали участие сотрудники таких отделов, как бухгалтерия, коммерческая служба, снабжение, отдел управления и планирования производства, производство (главный техник, начальник отдела охраны труда, главный энергетик, главный инженер).

Для исследования типологии корпоративной культуры использована теоретическая модель «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей». Модель основывается на выделении четырех доминирующих типов корпоративной культуры:

— клановая культура (A);
— адхократическая культура (B);
— рыночная культура (C);
— иерархическая культура (D).

Таким образом, респонденты предлагают свою концепцию не только для диагностики существующей культуры, но и для определения путей изменения организационной культуры (оценки «Теперь» и «Предпочтительно»). Результаты, полученные в анкетах, обрабатываются. Всего в ходе исследования было обработано 94 анкеты. Обобщенный результат обработки анкет приведен в табл.

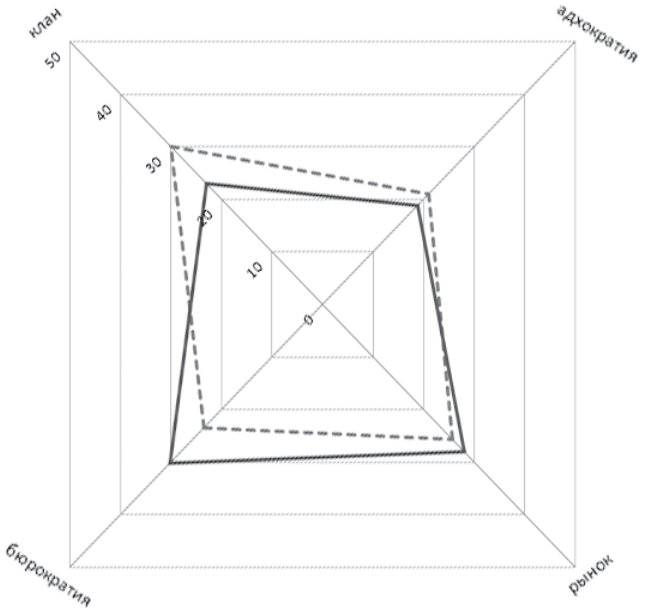
Таблица

Оценки отдельных атрибутов культуры по OCAI

	«Теперь»				«Предпочтительно»			
	A	B	C	D	A	B	C	D
1. Вопрос. Важнейшие установки	23,3	15,0	35,3	26,3	37,3	20,0	26,0	16,7
2. Вопрос. Общий стиль лидерства в организации	22,0	21,7	22,7	33,7	33,7	20,0	20,3	26,0
3. Вопрос. Управление наемными работниками	22,3	15,0	28,3	34,3	27,3	19,0	26,7	27,0
4. Вопрос. Связующая сущность организации	27,7	19,7	26,7	26,0	34,0	21,7	25,7	18,7
5. Вопрос. Стратегические цели	21,0	19,0	29,7	30,3	21,7	20,3	27,3	31,3
6. Вопрос. Критерии успеха	21,3	22,3	26,0	30,3	26,3	24,7	28,3	20,7

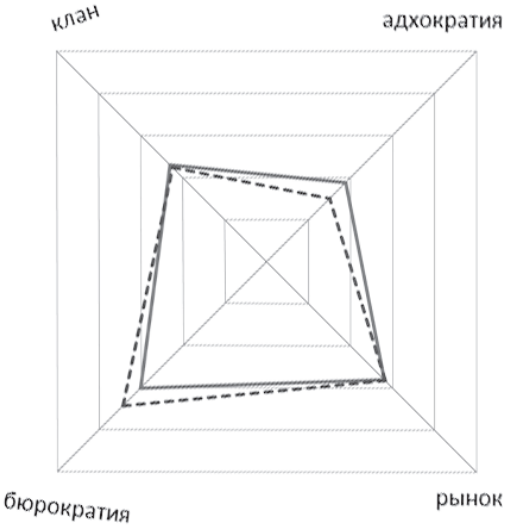
На рис. 2 даны примеры профилей таких атрибутов культуры, как управление наемными работниками (вопрос № 3), связующая сущность организации (вопрос № 4) и критерии успеха (вопрос № 6). Пунктиром показаны профили «предпочитаемой» организационной культуры. Квадранты, имеющие наивысшие оценки, показывают типы культур, которые более всего имеют тенденцию подчеркиваться в организации. Кроме того, на рисунке показаны совмещенные профили организационной культуры по предприятию в целом для состояний «Теперь» и «Предпочтительно». Их анализ может быть использован для последующих выводов. Таким образом, четыре вида организационной культуры воплощают чистые типы, которые редко встречаются в реальной жизни. Как правило, любая организация характеризуется уникальной комбинацией элементов каждого типа культуры. В профиле существующей организационной культуры данного предприятия не прослеживается сильное доминирование какой-либо культуры. Однако имеет место заметное усиление двух нижних квадрантов «рынок» и «бюрократия», которым свойственны управленческая жесткость контроля, ориентация на результаты, стабильность выпуска продукции и конкуренция. Следует отметить, что имеют место различия в профилях разных отделов, что отчасти можно объяснить спецификой их деятельности. Несогласованность субкультур вполне допустима при высоких производственных показателях каждого из отделов, однако для наиболее эффективного следования стратегии организации необходимо, чтобы все ее подразделения разделяли общие акценты культуры.

Различие между существующей и предпочтительной организационными культурами



Различие между существующей и предпочтительной организационными культурами

Управление наемными работниками. Вопрос №3.



Согласованность профилей доминирующей культуры и управления наемными работниками



Согласованность профилей организационной культуры и связующей сущности организации



Согласованность профилей организационной культуры и критериев успеха

Рис. 2. Иллюстрация профилей организационной культуры предприятия

Таким образом, в настоящее время для культуры исследуемой организации характерно стремление к порядку и предсказуемости. Иерархическая ориентация постепенно дополняется сосредоточением внимания на рыночной культуре — стремлением добиваться результатов и акцентом на внешних взаимосвязях.

Организационным культурам просто необходима определенная совместимость с требованиями внешней среды, в которой приходится существовать. Если принять во внимание внешнее окружение, то есть сложившуюся ситуацию в полиграфической отрасли, а именно снижение спроса на печатную продукцию и высокую конкуренцию среди производителей, а также осуществляемые внутренние преобразования, становится понятным и очевидным выбор респондентами именно такой предпочтительной культуры. Усиление адхократической культуры организации ускорит ее адаптивность к быстро меняющейся внешней среде, позволит привнести новаторские и опережающие время решения, использовать творческий подход к делу в ситуациях, для которых типична неопределенность. Это приведет к обретению новых ресурсов и повышению прибыльности. Усиление клановой культуры позволит сплотить коллектив, улучшить моральный климат, развить человеческие ресурсы [9; 10; 11].

Величина несоответствия между профилями нынешней и предпочтительной культуры, определяемого графически, дает четкое представление, на каких вопросах следует сосредоточить внимание. На данном этапе необходимо решить, что предполагает и что не предполагает усиление или ослабление определенного типа культуры, помня о том, что попытка сместиться к какому-то конкретному типу не подразумевает полного отказа или игнорирования других. Это только означает, что те элементы, которые обеспечат успешность в преобразованиях культуры, должны быть усилены [8, с. 171—172].

Изменение корпоративной культуры — процесс долгий и болезненный. Однако в результате будет получена компания, соответствующая требованиям рынка, вполне современная и конкурентоспособная. Практически действенным и конструктивным является выделение пяти компонентов организационной культуры [12]:

— идеологемы;
— управленческие установки;
— правила;
— обыкновения;
— нормы.

Проявляется же организационная культура в разных сферах жизни организации:

— в целеполагании организации (зрелость целевой структуры организации, единство целей, уровень стратегической работы, способы определения служебных функций и т. д.);

— в отношениях власти (властная и моральная дистанции между руководителями и подчиненными, уровень централизации решений, соотношение поощрений и наказаний, управляемость и т. д.);

— в организационной структуре (соотношение формальной и неформальной структур, строгость разделения полномочий, количество иерархических уровней и т. д.);

— в исполнении работы (трудовая дисциплина, отношение к качеству, производительности и т. д.);

— в человеческих отношениях между работниками (степень открытости/закрытости, командность, обмен информацией и т. д.).

Если среди различных компонентов организационной культуры определяющим является совокупность норм, то из перечисленных сфер жизни организации определяющими можно считать целеполагание и исполнение работы.

Желание руководством перемен и рекомендации по совершенствованию организационной культуры, полученные в результате исследований, могут быть реализованы в кодексе организации.

Кодекс фирмы развивает основные идеологемы как базовые ценности конкретной корпоративной культуры в практике повседневной деятельности персонала.

Главная функция кодекса — интеграция компании, повышение согласованности и взаимопонимания в целях

и действиях сотрудников, укрепление горизонтальных, вертикальных и диагональных связей в организации, введение большей определенности в организационную среду. Другая функция кодекса — формировать ожидаемые нормы жизнедеятельности коллектива, спонтанно регулирующие фактическое поведение (привычки, традиции). Кодекс декларирует требуемые правила. Третья функция кодекса — облегчить и ускорить адаптацию новичков, помочь новым сотрудникам понять и принять культуру организации, освоиться в ней. Уже на стадии подбора они могут оценить предъявляемые им ожидания, увидеть соответствие своей личной культуре или возможные проблемы. Соответственно и служба персонала получает конкретные ориентиры для социализации новых сотрудников.

Для работы над проектом кодекса может быть рекомендован отбор сотрудников по следующим критериям: мотивация, знание организации, командный дух, системность мышления, авторитет, разнообразие, творческий подход.

Чтобы стать действующими, работающими, правила кодекса должны реально соответствовать следующим требованиям:

1) быть несколько выше существующей практики, ориентировать сотрудников на нечто большее, чем пока принято, оставаясь посильным для исполнения;

2) отклонение от их исполнения кем-либо должно быть фактически наглядным и легко оцениваемым со стороны окружающих, то есть правила должны быть такими, чтобы их нарушения сразу фиксировались.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грошев И. В. Организационная культура: учеб. пособие / И. В. Грошев, П. В. Емельянов, В. М. Юрьев. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 288 с.

2. Гэлэгер Р. Душа организации: как создать успешную корпоративную культуру. М.: Добрая книга, 2006. 352 с.

3. Добролюбова В. А. Действенное изменение организационной культуры // Банковские технологии. 2002. № 1. С. 26—29.

4. Карташова Л. В. Организационное поведение: учебник / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. М.: Инфра-М, 2006. 220 с.

5. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / пер. с англ., под ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001. 320 с.

6. Погорадзе А. А. Культура производства: сущность и факторы развития. Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1990. 243 с.

7. Левкин Н. Организационная культура: необходимость систематизации ключевых положений // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 4. С. 8—16.

8. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: учебник. М.: Финпресс, 2004. 288 с.

9. Долгая А. А. Оценка влияния процессного структурирования на мотивацию персонала в организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3. С. 159—163.

10. Беликова Е. В., Сырбу А. Н. Система мероприятий повышения качества трудовых ресурсов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3. С. 150—163.

11. Беликова Е. В., Сырбу А. Н. Состояние современного рынка трудовых ресурсов России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4. С. 91—94.

12. Пригожин А. И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 863 с.

REFERENCES

1. Groshev I. V. Organizational culture: textbook / I. V. Groshev, P. V. Emelyanov, V. M. Yuriev. M.: UNITY-DANA, 2004. 288 p.

2. Geleger R. Soul of the organization: how to create successful corporate culture. M.: Good Book, 2006. 352 p.

3. Dobrolyubova V. A. Effective change of organizational culture // Banking technology. 2002. № 1. P. 26—29.

4. Kartashova L. V. Organizational behavior: textbook / L. V. Kartashova, T. V. Nikonova, T. S. Solomanidina. M.: INFRA-M, 2006. 220 p.

5. Cameron K., Kuinn R. Diagnosing and Changing Organizational Culture / Translation from English, edited by I. V. Andreeva. St. Petersburg: Peter, 2001. 320 p.

6. Pogoradze A. A. Corporate culture: essence and factors of development. Novosibirsk: Nauka. Siberian department, 1990. 243 p.

7. Levkin N. Organizational culture: the need to systematize the key provisions // Problems of theory and practice exercise. 2006. № 4. P. 8—16.

8. Maslov V. I. Human resources strategic management in the conditions of effective organizational culture: textbook. M.: Finpress, 2004. 288 p.

9. Dolgaya A. A. Assessment of influence of the process structuring on the company personnel motivation // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3. P. 159—163.

10. Belikova E. V., Syrbu A. N. System of measures for improving the quality of labor resources // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Institute of Business. 2014. № 3. P. 150—163.

11. Belikova E. V., Syrbu A. N. Condition of the modern market of labor resources of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Institute of Business. 2013. № 4. P. 91—94.

12. Prigozhin A. I. Methods of organizations development. M.: MCFER, 2003. 863 p.

УДК 342.9:35.07
ББК 67.401.02:66.033.141.3

Rakhaev Boris Magomedovich,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of state and municipal management
of Kabardino-Balkarian State Agrarian University
named after V.M. Kokov,
Nalchik,
e-mail: rahaevbm@mail.ru

Bizengin Bazynan Magomedovich,
doctor of economic sciences, professor of the department
of state and municipal management
of Kabardino-Balkarian State Agrarian University
named after V.M. Kokov,
Nalchik,
e-mail: r3bizengin@mail.ru

Рахаев Борис Магомедович,
канд. экон. наук, доцент кафедры
государственного и муниципального управления
Кабардино-Балкарского государственного
аграрного университета им. В.М. Кокова,
г. Нальчик,
e-mail: rahaevbm@mail.ru

Бизенгин Базынан Магомедович,
д-р экон. наук, профессор кафедры
государственного и муниципального управления
Кабардино-Балкарского государственного
аграрного университета им. В.М. Кокова,
г. Нальчик,
e-mail: r3bizengin@mail.ru

ДОЛГ И СЛУЖБА В КОНФУЦИАНСКОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

DUTY AND SERVICE AND THE CONFUCIAN MODEL OF THE PUBLIC SERVICE

В статье исследуется конфуцианская модель государственной службы. Авторы исходят из посыла, что основу привлекательности Китая для зарубежного капитала составляет не дешевая рабочая сила, не наличие емкого потребительского рынка, а особая институциональная система, одной из составных конструкций которой выступает конфуцианская этика. Основное внимание уделено долгу и службе. Изучены горизонтальные и вертикальные связи между различными субъектами государственной службы, связующим элементом которых выступает долг. Исследованы состав и структура категории «долг». Установлена взаимосвязь ее с другими категориями государственной службы. Выявлены противоречия, которые возникают в системе горизонтальных связей, предложено решение проблемы. Намечены направления по использованию конфуцианского понимания долга и службы в государственной службе России.

The article examines the Confucian model of public service. The authors assume that the basis of China attractiveness for foreign capital consists of special institutional system, one of the main components of which is Confucian ethics, rather than cheap labor forces, or availability of large consumer market. Focus is made on duty and service. Horizontal and vertical links between different subjects of the public service, the linking element of which is debt, are studied. Composition and structure of the categories «debt» is examined. Its interrelation with the other categories of public service is determined. Contradictions that arise in the system of horizontal links are revealed, and resolution of the problem is proposed. Directions of use of Confucian understanding of the debt and service in the public service of Russia are specified.

Ключевые слова: управление государством, государственная служба, элементы государственной службы, иерархия, горизонтальные связи, вертикальные связи, соподчиненность, долг, служение, Конфуций, Дэн Сяопин.

Keywords: state governing, public service, public service elements, hierarchy, horizontal links, vertical links, collateral subordination, duty, service, Confucius, Deng Xiaoping.

В деятельность института государственной службы в России за последние годы были внесены значительные изменения. Однако, несмотря на них, в функционировании данного института еще остается много проблем, в решении которых часто обращаются к опыту западных стран. По-видимому, не следует пренебрегать также опытом восточных государств. В этой связи заслуживает внимания опыт Китая, имеющего одну из древнейших исторических практик государственной службы. В последней важное место занимает конфуцианская мораль.

В системе государства важной категорией выступает государственная служба. В России принят и действует ряд федеральных законов и положений, регулирующих отношения в системе государственной службы. Помимо Конституции это два базовых федеральных закона — «О системе государственной службы в Российской Федерации» от 2003 года и «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 2004 года [1; 2; 3]. Решения, направленные на совершенствование нормативной правовой базы, бесспорно, оказали позитивное влияние на повышение эффективности и результативности государственной службы. И тем не менее практика показывает, что еще остается много вопросов и проблем, требующих своего решения, среди которых: низкий уровень эффективности государственных служащих среднего и низшего звена, низкая мотивация труда в государственных и муниципальных структурах, низкий уровень профессионализма в сельских муниципалитетах, высокий уровень бюрократизации и т.д. Все это в совокупности обязывает вести поиск путей снижения влияния негативных тенденций на динамику государственной и муниципальной службы.

Часто в решении возникающих вопросов обращаются к опыту западных стран, видя в нем эффективные меры решения проблем. По-видимому, не следует не только недооценивать, но и переоценивать западный опыт. Но не следует забывать, что кроме западного опыта имеется неплохой собственный опыт (к примеру, петровская Табель о рангах, которой скоро исполнится 300 лет), а также опыт других стран. И в этой связи представляет интерес опыт Китая, име-

ющего тысячелетнюю историю государственного управления и государственной службы. Китай в отличие от таких стран, как Египет, Греция, не говоря уже о несуществующих ныне Иудее, Вавилоне, имеет своеобразную непрерывность своей истории государственного управления. В истории Китая даже последний, коммунистический период, которому чуть более шести десятилетий, не столько радикально поменял общий пейзаж государственного управления. В нем по-прежнему наблюдается тысячелетняя преемственность и непрерывность.

История государственного управления в Китае интересна еще и тем, что уже в 2012 году Китай стал второй экономикой планеты и, по прогнозам, к 2020—2025 годам станет первой, обогнав США. Особенно динамично Китай развивается последние четверть века, когда была сформирована новая модель государственного управления. Разные исследователи в этой позитивной динамике видят свою причину и свою подоплеку. Причем интересна своеобразная эволюция взглядов. Вначале все видели преимущество Китая в огромной численности населения. До того — в дешевой рабочей силе. Кажется, сам Китай этому способствовал; он действительно выступил так называемой мировой фабрикой, производя у себя всякую продукцию, которая производилась в мире другими странами. Принимал инвестиции, строил совместные предприятия и выпускал продукцию. Причем делал это более эффективно (дешево) и более оперативно и результативно. И в Китай стремились производители и продавцы.

Тогда, когда в Европе стоимость рабочей силы выросла кратно, европейскому и в целом западному бизнесу стало выгодно переводить свои производства в Китай, чем договариваться со своими рабочими, терпеть профсоюзы с их постоянными спорами за проценты, забастовками, социальными пособиями и проч. Поначалу все так и происходило, но вскоре западные бизнесмены столкнулись с массой проблем, которых они у себя на родине давно не видели, а многие и представить не могли. Во-первых, это вопрос о земле. Земля в Китае всегда оставалась собственностью народа, которой управляет государство. И поэтому максимум, что могли делать зарубежные бизнесмены, брать ее в аренду. Во-вторых, система управления предприятиями. Китайцы ставили в качестве условия, чтобы в совете директоров и в целом в управляющих структурах предприятий был определенный процент китайцев. При этом рабочая сила на заводах, фабриках, в компаниях должна быть местная, то есть китайцы. Это было выгодно самим же европейцам, и они шли на это. Со всем перечисленным можно было смириться, и не из альтруистических соображений, а из экономических. Доходы, которые получал капитал в Китае, превосходили всякие мыслимые и немыслимые на Западе размеры и поэтому с лихвой оправдывал занятие производством в Китае. Поэтому даже тогда, когда обнаруживалось, что китайцы потихоньку крадут технологические секреты и перенимают их в свои производства путем того, что рядом с западным производством строят точно такое же, только под своей вывеской и куда постепенно начинает перекочевывать обученная на зарубежных заводах рабочая сила, как и многое другое, Запад хотя и не до конца, но тем не менее мирился. Его к этому подталкивали доходы, которые он получал с этого рынка. Однако (в-третьих) в любых спорах на заводах и фабриках местная власть становилась на сторону своих рабочих. (Она не была бы властью пролетариата и крестьянства, если бы не стояла на стороне своего рабочего класса.) И если поначалу таких трений и противоречий было немного, отчасти по объективным, отчасти же по субъективным причинам, то в 2000-е годы такие противоречия учащаются и становятся своеобразной тенденцией. Во многом это и стало причиной протрезвления западного капитала. Но было поздно. До этого были заключены контракты, и их разрыв одной из сторон дорого стоил ей. Впрочем, это было еще не все. Китай к тому времени уже успел овладеть западными технологиями: то ли путем прямого промышленного шпионажа или даже не гнушаясь простой кражей технологических секретов (как мы уже показали, путем параллельного создания аналогичных предприятий и переманивания в них квалифицированной рабочей силы) либо путем покупки патентов, франшизы и проч. уже цивилизованных инструментов. И это сделало Китай конкурентом в тех секторах, которые доверчивые западные бизнесмены перенесли в Китай.

Впрочем, многие увидели в этом технологическом подражании не угрозу западной гегемонии, а весьма неплохую поддержку. Они видели, что Китай способен лишь копировать и что Запад совершенно не делился высокими и тем более наукоемкими технологиями. И тем не менее Китай для западного мира выступает весьма важным если не конкурентом, то игроком. Стали задумываться над тем, где и в чем китайское преимущество. Мы уже назвали население и рабочую силу, но выясняется, что это не все и даже не главное. Сырье и материалы — вторая пара, на основании которой формируется конкурентоспособность экономики. Но в плане сырья Китай, в отличие от своего северного соседа России, не имеет больших стратегических запасов. В Китае имеется огромный рынок редкоземельных металлов. Они важны для высоких технологий, но не представляют глобальной проблемы для конкурентов. Поэтому в плане сырья Китай не представляет большой угрозы. Скорее, для Китая сырьевые страны представляют проблему. И кто контролирует сырье, тот воздействует на Китай. Поэтому Китай так активно осваивал в последнее десятилетие Африку и Латинскую Америку. Кроме того, во многом этим же (то есть сырьевой привязанностью) объясняется его стратегическое сотрудничество с Россией. Следовательно, в плане сырья Китай уязвим более, чем многие развитые страны.

Для Запада, как и для всего остального мира, интерес представляет не столько даже последние четверть века поступательного развития Китая, в чем многие специалисты не видят особого секрета, а сама устойчивость его развития и именно тысячелетняя устойчивость развития. Тогда, когда библейские, как и постбиблейские, государства канули в Лету, другие, не успев родиться, стремятся к закату, Китай продолжает существовать, причем без видимых причин заката. Это и составляет своеобразный феномен Китая.

Многие исследователи (особенно из институционалистов) связывают позитивную динамику и отмеченный феномен Китая с конфуцианской этикой. Это правильно в том смысле, что именно институты, в отличие от так называемого «железа» (техники, сырья, материалов и т. п.), формируют долгосрочные тренды развития и определяют перспективу.

Конечно, не все страны и народы имеют свои явные этические системы[1], но у всех, кто их имеет, развитие связано не с техникой, технологиями, сырьем и проч., а именно

[1] По-видимому, правильно речь вести не о наличии или отсутствии таких систем, а о вычленении в явные системы. Последнее связано с нашей привычкой видеть систему только в том, что систематизировано в некоторый кодекс поведения. Между тем как само поведение определяется множеством разбросанных норм и правил, которые систематизируются в самом поведении индивида. Хотя при этом не следует забывать и о так называемом несистемном — эклектичном — кодексе поведения.

с этой системой[2]. Этическая система выступает ядром развития территории. Она определяет поведение людей в различных отраслях жизнедеятельности. Поэтому для понимания не только истории и современности, но и долгосрочных тенденций и трендов развития территории важно исследовать существующие (господствующие и побочные) у населения данной территории этические нормы и этические системы и то, как они влияют на экономическую динамику. Одна из таких систем в Восточной Азии — конфуцианство.

О конфуцианской морали и этике написано огромное количество работ, разных как по аспекту исследования данной системы, так и по глубине проникновения в отдельные элементы и грани. Нас в данном случае интересует конфуцианская мораль и этика с точки зрения формирования долгосрочных траекторий экономического развития Китая. Мы понимаем, что основу современной этической системы Китая составляет большое количество норм и правил, в которых нормы и правила конфуцианской морали и этики не являются единственными и даже, возможно, определяющими, ибо наряду с конфуцианской моралью и этикой имеется мощный пласт коммунистических правил и норм поведения, буддистских, европейских, капиталистических и проч. Поэтому нельзя сводить все к конфуцианской морали и этике, но при этом нельзя и игнорировать их. Они занимают важное место в морально-этической системе, и эти нормы и правила играют важную роль в системе общественных отношений. Поэтому, с одной стороны, это не историческое прошлое, которое заслуживает изучения исключительно как памятник истории, а с другой стороны, это также и не все современное. У этого есть свое место в системе регулирования общественных отношений современного Китая, а также в формировании долгосрочной траектории развития Китая.

Исходя из принятого нами ракурса, мы видим рациональным рассмотрение конфуцианской морали и этики не в целом и не как философской системы, а в отдельных аспектах, с точки зрения государственного управления, а в ней — того аспекта, который связан с долгом и службой.

Государство и государственное управление для Китая являются важнейшими категориями[3], и у Конфуция этим вопросам уделяется повышенное внимание. Во-первых, потому, что Конфуций считал только управление государством достойным занятием благородного мужа, во-вторых, усматривал в этом своеобразное предназначение, в том числе для себя. Начать управление, считал Конфуций, следует с исправления имен, ибо считал, что «если имя неправильно (не соответствует сущности), то слово противоречит делу, а когда слово противоречит делу, то дело не будет исполнено, а если дело не будет исполнено, то церемонии и музыка не будут процветать, а если церемония и музыка не будут процветать, то наказания не будут правильными, а когда наказания будут извращены, то народ не будет знать, как ему вести себя» (здесь и далее ссылки на [4; 5]). Такова логика конфуцианского отношения к управлению. В основе всякого управления лежит имя, которое интерпретируется как часть действительного предмета. Между реальностью и понятием должно быть полное соответствие, тождественность. Следующим и важнейшим, по Конфуцию, положением в управлении являются церемонии. И в этой связи следует отметить такое его высказывание: «Церемонии, говорят, да церемонии! А разве под ними разумеются только подарки (яшма и шелка)? Музыка, говорят, да музыка! А разве под нею разумеются только колокола и барабаны?» Сущность церемоний — порядок. Церемонии формируют порядок в системе отношений. Они выступают своеобразным ферментом или смазкой в иерархии. Они не устанавливают иерархию, но формируют, поддерживают, закрепляют ее. Поэтому сущность церемоний не в подарках и внешнем выражении, а в почтении, точно так же, как сущность музыки — гармония. Церемонии — определенные правила поведения в определенной среде или между элементами разного уровня. Поэтому элементы разного уровня имеют свои церемонии. Церемонии устанавливают порядок между элементами. Занятие каждым элементом своего места и есть церемония. Поэтому Конфуций столь важное значение придает церемониям[4].

Обобщая различные аспекты конфуцианской морали и этики, можно выделить следующие ее основные элементы: долг, традиции, закон, порядок, вертикальная связь (старших и младших, отца и сына, правителя и подчиненного, государя и чиновника, государя и вельможи, Учителя и ученика), горизонтальные связи (учеников между собой, вельмож между собой, чиновников между собой, братьев между собой), древность и современность. Базовые отношения: гуманизм, почитание, субординация, исполнение долга, уважение, трудолюбие, скромность, стремление к познанию истины. Субъекты: Небо, Сын Неба, государь, благородный муж, Учитель, государство, вельможа, чиновник, народ, простолюдины. Таким образом, у каждого элемента имеется своя система отношений (и взаимоотношений). Базовым отношением выступает взаимосвязь, которую определяет иерархия отноше-

[2] В данном предложении мы сказали, что не все народы имеют свою этическую систему, и, кажется, поспешили. Придется подкорректировать свое высказывание: все народы имеют свои этические системы. У всех они есть. Другое дело (и это более важно, чем наличие или отсутствие этических систем), что каждая этическая система создается в определенный период истории народа и существует с ним. В одном случае более важно даже не иметь системы, чем иметь не такую, так как она может выступать тормозом развития. Такая система оказалась, например, в Японии, и суть реформ Мэйдзи и демократии Тайсе в том и состояла, что произошло изменение этической матрицы развития. Из нее были удалены элементы, которые сдерживали и тормозили развитие, и включены новые, которые стимулировали развитие. Важность этической системы не в ее наличии или отсутствии, а в том, способна она стимулировать развитие или нет. Вот в чем вопрос для этих продуктов. И в этой связи ценность европейской состоит в ее рациональности. А это, в свою очередь, связано с тем, что она была создана в тот период, когда Европа вышла из Средних веков, сформировала науку и стала формировать в соответствии с ней и мораль. Поэтому мораль приняла рациональный характер. (К примеру, значение протестантской этики для развития многих стран Запада.) Другие же народы к этому времени были уже сформированы, и поэтому их этические матрицы были сформированы другими параметрами и отражают они другие признаки развития.

[3] По-видимому, будет кстати замечено, что китайцы никогда не мыслили категорией планетарности. Они всегда мыслили категориями Китая. Европейцы, в отличие от них, планетарно мыслящие существа. Европейская мысль преодолела не только уровень государства, страны, но и континента и стала планетарной. У китайцев все не так. Они мыслят размерами Китая. Поэтому их мышление ограничено размерами Китая. Отсюда следует, что до тех пор, пока они не преодолеют эту свою ограниченность, они никогда не превзойдут европейское западное мышление и мировосприятие. Поэтому Китай обречен быть «островным миром». Не то с британцами. Здесь все несколько иначе. Китай рассматривает себя в качестве самодостаточного, британцы же как высоту пирамиды, которой все остальные должны служить. У китайцев же иное мышление. Они больше призирают всех остальных, как варваров, которые пусть живут там у себя, но не лезут в Китай. По-видимому, в этих центричных моделях и вся суть дальнейшего развития Китая и Запада.

[4] Кстати, и петровская Табель о рангах придавала значимость церемониям, поскольку неслучайно одной из высших придворных должностей был Обер-церемониймейстер — должность второго класса, соответствующая статской должности действительного тайного советника или вице-канцлера.

ний. Последняя держится на таких отношениях как: Небо — Земля, старшие — младшие, государь — подчиненные, вельможа — чиновники, отец — сын, Учитель — ученик. Таким образом, иерархия отношений как бы предопределена изначально. Поэтому порядок есть тогда, когда имеет место иерархия отношений и когда она исполняется. Когда нарушается иерархия отношений, наступает хаос. Суть управления в исправлении, в приведении существующего в порядок. Начинается оно с исправления имен. Между именем и вещью, именем и действительностью должно быть полное соответствие[5] (здесь тоже имеет место иерархия).

Таким образом, конфуцианская система базируется на иерархии отношений (связей). Вертикальные связи выступают доминирующими в системе, хотя при этом имеют место и горизонтальные отношения (связи), но они играют второстепенную роль и в некотором роде маргинальную. Исходя из этого и всякое отношение в обществе получает свою оценку, то есть оно может быть как негативным, так и позитивным в зависимости от того, к какому уровню иерархии относится. Например, скупость может выступить негативным явлением, когда государь скупится по отношению к народу или чиновникам, но может иметь и позитивный характер, когда тот же государь, вельможа, чиновник скуп по отношению к себе и щедр по отношению к подчиненным. Скупость здесь принимает характер рачительности, экономности. То же самое и с такими категориями, как корысть, тщеславие, алчность, служба, порядок, закон и проч.

Порядок в иерархии формируется соподчиненностью различных элементов, которые подчиняются определенным правилам и закону. Каждый элемент функционирует в границах своего уровня и своей структуры. Он не может вырваться за пределы своего горизонта событий. Имеет право перемещаться по горизонтали и не может устанавливать новые вертикальные связи. Связи формируют такие отношения, как долг, закон, норма, правило, которые жестко устанавливают иерархию отношений. В соответствии с этим иерархию формируют и держат пять принципов между основными элементами общества: любовь (в отношении между родителями и детьми), долг (в отношении между государем и подданными), различение (между супругами), порядок (в отношении между старшими и младшими), доверие, искренность (в отношении между учениками, друзьями).

Таким образом, конфуцианская система имеет пять элементов: родители — дети, государь — подданные, супруги, старшие — младшие, ученики, друзья. Соответственно они формируют и их удерживают пять отношений: любовь, долг (почтение), взаимность (различение), порядок (взаимоуважение), доверие (искренность).

Второй аспект — долг, обязанность, служение. Этим проблемам Конфуций уделял повышенное внимание; они и занимают центральное место в его системе. Долг, обязанность, служение пронизывают всю систему конфуцианской морали и нравственности. Они присутствуют в отношениях родителей и детей, супругов, государя и подданных, государя и чиновников. Это один из основных столпов иерархических систем. Нам он и интересен именно в этом контексте, а не сам по себе.

Центральным в иерархических отношениях выступает долг. Эта категория возникает во всех без исключения отношениях в обществе. Долг государя, долг вельможи и чиновника, долг народа. И в этой связи любопытное объяснение долгу дает ученик Конфуция Цзы-лу, который заметил: «Не служить — значит отрицать долг. Если нельзя упразднить нравственную связь между старшими и младшими, то как же можно упразднить долг между государем и подданным? Желая держать себя чистым (то есть укрыться от житейской грязи и смуты), мы нарушаем великие социальные законы. Службою благородный муж исполняет свой долг по отношению к государю».

По-видимому, ни в одном другом элементе морали нет такой противоречивости и противостояния, чем в этих двух: долг и желание, обязанность, обязательства и желание. Полагаем, что в этом вся квинтэссенция конфуцианской морали и этики. Разберем данные положения.

Многообразие вариантов использования отношения долга и службы в конфуцианской морали поражает и означает, что это действительно центральное отношение последней. Однако на различных уровнях иерархии (между разными элементами) данное отношение принимает разный характер. Например, в системе отношений «родители — дети». Конфуций замечает, что дети обязаны помнить возраст и состояние своих родителей. Сын, дети обязаны относиться к родителям с почтением и выполнять все их прихоти и не ограничиваться исключительно добычей им пищи, так как в противном случае их отношения будут сродни отношениям животных. Дети обязаны помнить, что родители хотят, чтобы они были лишь живы и здоровы, и поэтому не должны лезть в авантюрные проекты. Они должны заботиться о себе, так как этого хотят их родители. Несколько иную систему отношений представляет долг в отношении «государь — подданные». Здесь базисное отношение — служение, то есть долг превращается в служение, а само служение принимает характер исполнения служебных обязанностей. Для различных субъектов данного отношения «государь — подданные» имеются также свои принципы и качества. «Государь может утруждать свой народ после того, как приобретет его доверие, а в противном случае народ будет считать служение за тиранию. Точно так же и государя можно увещевать после того, как он стал верить тебе, в противном случае он примет это за злословие». Значит, государь может отдавать подданным распоряжения и приказы и они будут приняты адекватно, после того как он приобретет доверие у своих граждан. Службу следует исполнять честно и профессионально. Чиновник не должен думать о жаловании и карьере, он должен думать о службе и служении своему государю. «Прежде дело, а потом успех»,— замечает Конфуций. И еще из этого же: «Служа государю, заботься о своем долге, а потом уже о жалованье». «Служить своему государю истиною и удалиться, если находишь невозможным служить ему». «Не смотри на то, что противно правилам, не слушай того, что противно им, не говори того, что противно им, и не совершай действий, противных им». «Употребляют нас в дело — мы действуем, устраняют нас от него — мы скрываемся»,— так сказал Конфуций о себе и своем друге Янь-юане.

В контексте категорий долга и службы примечательна характеристика Конфуцием двух политик, одна известная и нынче часто используемая — политика «небольшой победоносной войны», а другая — политика «мягкой силы». Конфуций рассматривает их в контексте конкретной ситуации, связанной с нападением на Чжуань-юй (небольшое вассальное владение). Два чиновника (Жань-ю и Цзы-лу) явились к Конфуцию за советом относительно намерений их госуда-

[5] «От слов требуется только то, чтобы они были понятны. От человека, чтобы он был гуманным», — говорил Конфуций [5].

ря напасть на вассальное владение. Здесь проявляются две плоскости отношений. Одна — отношение служения и служащего, которые решаются замечанием Конфуция: «Цю, Чжоу-жэнь говаривал: «Покажи силу своего содействия, оставаясь на посту; не можешь — удались». Этот аспект о служении и отношении чиновника к своим обязанностям. Другой более важный вопрос — политический. Как мы уже сказали, это отношение к маленькой победоносной войне и к мягкой силе. Вот, что говорит Конфуций: «Я слыхал, что правители государства и главы домов не беспокоятся о том, что у них мало людей, а печалятся о неравномерном распределении, не опасаются бедности, а опасаются смут; потому что при равномерном распределении богатств нет бедных, при согласии не бывает недостатка в людях, а при спокойствии невозможно падение государства. Поэтому, если отдаленные народы не идут с покорностью, то для привлечения их следует заботиться о просвещении и нравственности, а когда придут, следует предоставить им спокойную жизнь, а не принуждать к военной службе. Теперь вы, Ю и Цю, помогаете вашему господину, а отдаленные народы не покоряются, и вы не можете сохранить его; а тут задумываете еще поднять войну внутри государства! Я боюсь, что опасность для Цзи-суня не в Чжуань-юе, а в стенах собственного дворца».

Одно из центральных отношений в данном сегменте: «Искренне веруй и люби учиться, храни до смерти свои убеждения и совершенствуй свой путь. В государство, находящееся в опасности, не входи, в государстве, объятом мятежом, не живи; появляйся, когда во Вселенной царит закон, и скрывайся в эпоху беззакония. Стыдно быть бедным и занимать низкое положение, когда в государстве царит закон; равно стыдно быть богатым и знатным, когда в государстве царит беззаконие».

В завершение своего исследования обрисуем конфуцианскую модель управления государством. Во главе управления находится государь (император, царь, правитель). Ниже по иерархии находятся вельможи и чиновники. Самый низший уровень пирамиды занимает народ. Модель иерархичная. Держится на двух типах связей — вертикальных и горизонтальных. Вертикальные функционируют в одном направлении — сверху вниз, от начальника к подчиненному. Нарушения недопустимы, так как приводят к хаосу и разрушению системы[6]. Поэтому накладываются разного рода запреты: от церемоний до физического насилия и уничтожения нарушителей. Горизонтальные связи взаимные, происходят между элементами одного и того же уровня. Функционируют на основе принципа обмена. Регулируются нормами и выгодой, тогда как вертикальные — пользой.

Иерархическая система работает так, чтобы было выгодно всем субъектам существовать в такой системе. Для этого на различных уровнях устанавливаются соответствующие регуляторы, которые отслеживают состояние отношений. При нарушении сигнализируют и принимают решение о купировании нарушений и восстановлении порядка.

А теперь разберем, как протекает сам процесс управления в таких системах. Для этого определим регулятивные механизмы. Дело в том, что таких механизмов много, точнее, столько, сколько имеется самостоятельных уровней. Каждый уровень имеет свой механизм. Первый уровень, государь — подчиненные (вельможи и чиновники), имеет две разновидности. Одна характеризует отношения «государь — вельможи/сановники», другая — «государь — чиновники». Управление ведется путем использования таких категорий, как следование традициям, справедливость (нельзя уделять внимания сановнику низшего ранга, «молодой ветви», больше, чем древней) и т.д. Центральной фигурой в данных отношениях выступает государь. Его определяют внешние и внутренние признаки. Внешние признаки: дворцы, убранство, шапка, платье и т.д. Внутренний мир — определить веление Неба; следовать велению Неба, человеколюбие без скорби, употреблять людей на службе в соответствии со службой и по качествам человека, а не по ласковым речам, угодничеству и протекции. Внутренние признаки: величественность, внушительность, строгость, но не свирепость, гордость, но не заносчивость, прозорливость (умение выделить талантливых, отделить их от манерных и расставить на свои места), снисходительность к чужим недостаткам и выделение людей нравственных, не ищет всех совершенств в одном человеке и др. Главный признак: управлять Вселенной без деятельности; «управлять, ничего не делая»; исправлять себя для доставления спокойствия народу. На вопрос, в чем суть правления, Конфуций ответил так: «В том, чтобы предупреждать народ своим примером и трудиться для него», чтобы «окружающие (близкие) были довольны, а отдаленные приходили к тебе». Задача государя — вначале обогатить народ, а потом научить его. После того как народ обогатится, а затем и образумится, наступит другое правление — эпоха человеколюбия. От государя, правителя нельзя требовать щепетильности простых баб и мужиков, умерщвляющих себя в канавах и рвах в полной неизвестности.

Второй уровень иерархии — вельможи: ван (с дифференциацией на: циньван, сыван, цзюньван), гунн, хоу, бо, цзы, нань. Это знатные, родовитые и богатые сановники, представляющие высшую аристократию государства и получившие широкие права в имущественной и правовой сферах государства. Конфуций видел не просто необходимость данного уровня в государстве, но отмечал в нем важнейший элемент государственного устройства и существования государства, так как это связано с традициями и церемониями. Главный принцип их существования в системе — «Если великие обязанности не нарушаются, то в малых возможны отступления».

Третий уровень иерархии — чиновники (министры, советники). В Китае существовала вначале система девяти, а затем восемнадцати рангов, которая представляла градацию гражданских и военных чинов, начиная с высшего (государственного) и заканчивая местным. Чиновники подразделялись на тех, которые подчинялись непосредственно Императору, им присваивался Первый Пинь, и чиновники меньшего ранга. Некоторые ранги (пини) дробились на четыре категории: постоянный (Чжэн), заместитель (Цун), верхний (Шан) и нижний (Ся). В результате девятиранговая система превращалась в восемнадцатиранговую. Впрочем, и это не было пределом. Дело в том, что ранги были приспособлены для местных провинций и департаментов. В результате могло оказаться в одном департаменте 12, тогда как в другом 16 рангов.

Главный принцип для чиновников разного ранга — «Служа государю, заботься о своем деле, а потом уже о жалованье». Для чиновника следует выделить следующие основные качества: почтительность, великодушие, искренность, сметливость, доброта, подавление своекорыстных желаний[7]. Чиновник обязан внимательно относиться к своей внешности, так как она представляет его государя. Поэтому для чиновника внешний

[6]«Не занимая известного места, не мешайся в дела его. Мысли благородного мужа не выходят из пределов его положения», — наставлял Конфуций, а это и есть признаки иерархии [5].

вид имеет куда более важное значение, чем для других людей, ибо по его внешнему виду судят о государе. Внешность чиновника: важность, но не чопорность, принципиален, но не упрям, мягок, уступчив, но не беспринципен, справедлив, но не вседозволен, требователен к себе и снисходителен к другим, снисходителен, но не потакает слабостям, дисциплинирован и того же требует от своих подчиненных, строг, но не жесток, серьезен, но не гневлив, справедлив в наградах и наказаниях, имеет дальние и глубокие планы, держится твердых принципов, но обогащает их учением и размышлением, искренен и тверд в слове, проявляет благоговение в деятельности[8], смел в выполнении заданий, говорит, не надоедая слушателям, уважает достоинства, предан, тверд, безыскусен, решителен, простосердечен, обладает спокойным достоинством без тщеславия и т. д.

Принципы служения: 1) не обманывать и укорять его в лицо; 2) быть преданным и вразумлять своего государя; 3) при виде корысти думать о долге, при виде опасности быть готовым пожертвовать собой, отдавать людям давно обещанное и не забывать данных слов; 4) быть честным и беспристрастным; 5) иметь низкое жалованье и не роптать, выполнять поручения, невзирая на жалованье; 6) получать большое жалованье и не гордиться, выполнять самое ничтожное поручение, невзирая на жалованье; 7) во времена смут и беспорядков думать о деле, а не о жалованье; 8) думать о службе, а не комфорте и спокойствии; 9) будь скромен в частной жизни, управляй делами с благоговейным вниманием, будь искренним к людям; 10) не торопись, не гонись за малыми выгодами, но и не медли, что нужно сделать (за малыми выгодами утрачиваются большие дела, торопливость вносит суету и расстраивает большие планы).

Четвертый уровень — народ. Главное и основное для народа — исполнять указания. Важнейшей нормой для народа является положение: следовать должным путем, или, как выразился Конфуций, «простолюдинов можно заставить следовать должным путем, но им не надо знать, почему это нужно делать».

С начала 90-х годов Дэн Сяопин, великий реформатор современного Китая, сформировавший настоящую систему управления Китаем и начавший в нем современные реформы, отошел от публичной политики, прекратил участвовать в публичных мероприятиях, оказался по старым обычаям отшельником. Однако при этом он оставил, как замечает Г. Киссинджер, «комплект установок в качестве руководства к действию своему приемнику и следующему поколению руководителей». Этот комплект установок состоит из двух документов — указания из 24 иероглифов и разъяснения из 12 иероглифов. Все это предназначено только для высших официальных лиц. Указание из 24 иероглифов гласило: «Внимательно наблюдай, защищай наши позиции, решай дела спокойно, скрывай наши потенциальные возможности и выжидай удобного случая, чтобы действовать, умей не высовываться, никогда не претендуй на лидерство». Разъяснение политики из 12 иероглифов ограничивалось еще более узким кругом допущенных руководителей. Оно состояло в следующем: «Вражеские войска стоят за стенами. Они сильнее нас. Нам следует занимать в основном оборонительные позиции» [6].

В системе государства важной категорией выступает государственная служба. Ее представляют формальные и неформальные институты — законодательные и нормативно-правовые акты и положения, которые за последние два с половиной десятилетия изменились как количественно, так и качественно сообразно внешним и внутренним вызовам. Важным аспектом является изменение численности и состава государственных служащих. За последние два десятилетия численность государственных и муниципальных служащих в России выросла кратно, и сейчас их общая численность как в целом, так и в расчете на душу населения превосходит советский период кратно. Выросли также заработная плата и прочие материальные средства поощрения государственных и муниципальных служащих. В обратном отношении к данным параметрам оказывается отдача, или эффективность. Причем замечается, что чем выше численность государственных и муниципальных служащих, тем ниже эффективность работы государственного аппарата. Эту особенность отмечают все источники от выступлений официальных лиц государства до исследователей, исходя из чего на различных уровнях предлагаются разные меры. Однако, несмотря на принятие ряда базовых законов и положений еще в предыдущем десятилетии, целью которых было упорядочение государственной службы и повышение ее эффективности, последнее остается одной из наиболее проблемных отраслей в системе современного государственного строительства России. Растущая коррупция среди чиновников разного уровня, волокита, рост средств на содержание, рост численности и т. п. — индикаторы низкого уровня эффективности государственной службы, в связи с чем среди отечественных исследователей активно прорабатываются меры по повышению эффективности государственной службы. Однако основное внимание уделяется все же формальным инструментам, а также стимулированию деятельности служащих.

Особенно негативно низкая эффективность государственной службы проявляет себя на региональном и субрегиональном уровнях, где наблюдается низкий уровень профессионализма, компетентности, квалификации, родство, кумовство, протекционизм, ведущие к пренебрежению интересами государства и простого человека. Формируется устойчивое отношение у части чиновников «жить за счет государства» (государство здесь понимается не как институт общества, а как своеобразная сфера бизнеса). Все это не раз бывало в истории и всякий раз приводило к разложению общества и гибели государства. Дабы такого не произошло, общество и государство должны вырабатывать «противоядия», с помощью которых осуществлять избавление от негативных тенденций. В качестве важнейших элементов такого «противоядия» выступают понятия долга и службы, представленные в конфуцианской модели государственной службы, которая может и должна быть использована в нынешней российской практике государственной службы, конечно же, с учетом, во-первых, современных реалий, во-вторых, наших национальных особенностей.

[7] Конфуций так определил эти качества: «Если человек почтителен, то он не подвергнется пренебрежению; если человек великодушен, то он привлекает к себе всех; если он честен, то люди полагаются на него; если он сметлив (умен), то он будет иметь заслуги (успех); если он милостив, то в состоянии будет распоряжаться людьми» [5]. Кроме того, чиновник должен остерегаться трех вещей: в молодости, когда жизненные силы не окрепли, — сладострастия; в возмужалом возрасте, когда они только что окрепли, — драки; в старости, когда они ослабели, — любостяжания. Избегать трех влечений: находить удовольствие в стремлении к роскоши, в разгуле и в страсти к пирам. Избегать трех ошибок: в присутствии лиц достойных и почтенных говорить, когда не следует говорить (это называется опрометчивостью), не говорить, когда следует говорить (называется скрытностью), не обращать внимания на выражение лица почтенного человека (называется слепотой).

[8] Конфуций так определяет эти качества: «При искренности и верности в слове, твердости и благоговении в деятельности и в царстве дикарей можно преуспевать» (сделаться известным) [5].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации.
2. О системе государственной службы Российской Федерации: Федеральный закон от 27.05.2003 года № 58-ФЗ.
3. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27.07.2004 года № 79-ФЗ.
4. Конфуций Уроки мудрости: сочинения. М., 2003. 958 с.
5. Конфуций Книга мудрости / пер. с кит. П. С. Попова. СПб., 2009. 255 с.
6. Киссинджер Г. О Китае. М., 2013. 635 с.

REFERENCES

1. The Constitution of the Russian Federation.
2. On the public service of the Russian Federation: Federal law dated 27.05.2003, № 58-FZ.
3. On public civil service of the Russian Federation: Federal law dated 27.07.2004, № 79-FZ.
4. Confucius. Lessons of wisdom: Essays. M., 2003. 958 p.
5. Confucius. Book of wisdom / translation from Chinese by P. S. Popov. SPb., 2009. 255 p.
6. Kissinger H. On China. M., 2013. 635 p.

УДК 338.2
ББК 65.050.11

Samkov Timur Leonidovich,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department
of industrial management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: ermin@ngs

Самков Тимур Леонидович,
канд. техн. наук,
доцент кафедры производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: ermin@ngs.ru

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ОПИСАНИЯ АГЕНТООРИЕНТИРОВАННЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

PECULIARITIES OF THE DESCRIPTION METHOD OF THE AGENT-ORIENTED MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

В статье рассматриваются подходы к построению формальных моделей экономических систем при моделировании в рамках агентоориентированной парадигмы имитационного моделирования. Указывается, что необходимым является описание правил поведения отдельного агента, правил взаимодействия агентов и правил их появления и исчезновения.

В работе приводятся определенные особенности экономических субъектов, которые, по мнению автора, необходимо учитывать при построении моделей. Автором делается вывод, что в качестве экономического основания необходимо использовать эволюционную парадигму. В статье приводится аппарат для формализации описания экономических систем с применением различных математических исследовательских программ.

Approaches to construction of formal models of economic systems in the process of simulation within the frame of the agent-oriented paradigm simulation are examined in the article. It is stated that description of the rules of conduct of and individual agent is required, as well as the rules of agents interaction, and the rules of their emergence and disappearance.

Certain features of economic agents are provided in the article, which must be considered when constructing models. The author makes conclusion that the evolutionary paradigm should be used as an economic foundation. The tools for formalization of the economic systems description using various mathematical research programs are provided in the article.

Ключевые слова: многоотраслевые территориальные рынки, устойчивое развитие, состояние равновесия, микроэкономические факторы, сектор экономики, индикативный план, эффект самоорганизации, агент, агентоориентированный подход, агентное моделирование.

Keywords: multi-industrial territorial markets, sustain development, state of equilibrium, macroeconomic factors, economy sector, indicative plan, self-organization effect, agent, agent-based approach, agent modeling.

В последнее время в качестве методологии исследований экономических систем началось массовое использование эволюционной парадигмы с агентоориентированным подходом к имитационному моделированию. Однако также существует огромное количество различных математических моделей для описания. В рамках данной статьи отобраны математические модели для описания экономических систем.

Процесс моделирования и исследования социально-экономических систем с помощью имитационного моделирования можно условно разделить на несколько этапов:

— анализ предметной области с определением целей и задач исследования;

— определение основных парадигм, используемых при моделировании;

— построение абстрактной модели рассматриваемой системы, ее структуры, определение существенных явлений в системе для моделирования;

— определение методов математического аппарата для формализации модели;

— сбор первичной информации;

— оценивание экзогенных параметров;

— спецификация модели (то есть конкретизация переменных модели и математических уравнений);

— реализация формальных моделей в системах имитационного моделирования;

— тестовые прогоны;

— оценка адекватности полученной модели;

— проведение численных экспериментов.

Ранее авторами [1] были рассмотрены некоторые особенности агентного моделирования (как парадигмы имитационного моделирования) в исследованиях устойчивых экономических систем. Интеграция агентного подхода в указанные модели требует учета определенных особенностей структурного характера (экономика как система взаимодействующих неоднородных агентов), временного характера (распространение изменений) и территориального (географическое распределение агентов и его влияние на параметры взаимодействия). Эти особенности могут формализовываться в спецификацию агентов посредством ряда экономических (эволюционная экономика [2; 3], теория общего равновесия, эконометрические методы и т. д.) и математических методов (теория игр, динамика систем, методы оптимизации и др.).

При построении моделей в рамках стандартной экономической парадигмы, как правило, предполагается моделирование выбора человека в рамках модели Homo economicus. Данная модель предполагает, что человек осуществляет выбор, максимизируя свою функцию полезности (при определенных ограничениях). Логика данного подхода распространяется и на модели поведения фирмы. В качестве инструмента математической формализации этого метода можно привести теорию игр.

В реальности, однако, экономические субъекты не обладают подобной рациональностью. Г. Саймон предложил [4] принцип ограниченной рациональности, предполагающий ограниченную степень проявления рациональности из-за масштабности экономической системы, ее сложности и существования неопределенностей различной природы. Данные лимитирующие факторы приводят к некоторым особенностям поведения экономических субъектов:

— агенты имеют ограниченный горизонт планирования (постановка целей и прогнозирования долгосрочных результатов принятия решений) в силу ограниченных «вычислительных» способностей и степени сложности среды;

— существует определенная иерархия в реализации целей;

— планирование агентов приводит к постановке целей не максимально возможного уровня.

При моделировании поведения агентов-отраслей, агентов-компаний, отражающего отмеченные особенности ограниченной рациональности, перспективным является использование эволюционной парадигмы, например, теории Р. Нельсона и С. Уинтера [5], в основе которой лежит представление о наличии так называемой рутины, среды, являющейся фактором эволюции фирмы (аналог естественного отбора в биологии) и механизмов селекции, приводящих к модификации рутин.

Рутина представляет собой паттерн поведения компании и охватывает любые действия фирмы, сопряженные с основной деятельностью. Условно все рутины можно разбить на три группы. К первой относятся сами производственные процессы, ко второй — рутины, направленные на изменение ресурсных возможностей фирмы (основного капитала), а к третьей — рутины, приводящие к новым технологическим возможностям. Предполагается наличие двух механизмов таких изменений: имитация технологий (селекций лучших образцов) и генерация с внедрением новых технологий. Применение отмеченных теоретических предпосылок предопределяет использование такого математического аппарата, как теория цепей Маркова, модель Басса и т. д.

Важным для процесса имитационного моделирования является задание правил поведения отдельного агента, правил взаимодействий агентов между собой, правил исчезновения и появления новых агентов.

Формализация «общения агентов» между собой может быть реализована при помощи графовых моделей (статических (при исследовании устоявшихся процессов), динамических графов), теории диффузии инноваций (модель Басса), методов теории социальных сетей.

При описании правил третьей группы можно отметить теорию генетических алгоритмов, методы, применяемые в математическом исследовании генетического материала в биологии. Для агентов, как и для биологических особей, характерно наличие многообразия, механизмов мутации, рекомбинации и отбора, наследственности и изменчивости. Однако в отличие от биологической эволюции имеется ряд особенностей, которые необходимо учитывать при моделировании. Характер передачи «генной» информации не обязательно происходит по родственным связям, а может быть передан неограниченному количеству агентов. Наследственность для агентов накапливается в течение всей их жизни. Процессы мутаций могут носить не совсем стохастический характер.

В целом идеи эволюционной парадигмы предполагают отличный взгляд на экономическое развитие и соответственно аппарат формализации. В рамках такого подхода процессы рассматриваются как изначально неравновесные (применяется такой аппарат, как теория терминального управления, теория бифуркаций), агенты имеют возможность приспосабливаться к изменяющейся среде и другим агентам (применяются подходы генетического программирования, методы теории стохастической динамики), отсутствует представление об эффективности как экстремальном значении какой-либо функции.

При моделировании в рамках агентоориентированного подхода помимо моделей самих агентов также важна модель среды (в данном случае — экономики в целом).

Характер взаимодействия между экономическими субъектами позволяет выделить ряд важных с точки зрения имитационного моделирования особенностей подобной системы:

— сложный характер связей между экономическими агентами, наличие обратных связей, возможность самоорганизационных и самоподобных процессов к появлению эмерджентных свойств и существенно нелинейному поведению в рамках системы в целом (для формализованного описания указанных эффектов можно использовать аппарат теории фракталов, теории разностных уравнений, теории сетей Петри и т. д.);

— любая реальная экономическая система является открытой (с точки зрения имитационного моделирования это приводит к возможности изменения некоторых экзогенных переменных проведения численных экспериментов типа «что, если…» и необходимости использования элементов метода сценариев);

— элементы среды, как и сама среда в целом, носят существенно динамический характер; при этом изменению подвергаются не только отдельные свойства агентов и системы, но также и характер связи между ними (формализация данной особенности достигается использованием теории динамических систем, элементов теории хаоса и др.);

— наличие неопределенностей различной природы и изменчивость характера системы служат причиной стохастического поведения системы (подобные свойства можно формализовать такими инструментами, как теория цепей Маркова, теория байесовых сетей, парадигмы неопределенного программирования);

— экономические субъекты могут являться многоуровневыми агентами, организованными в иерархическую систему; подобный характер организации системы позволяет выделять

группы агентов со схожим, но индивидуальным в деталях поведением, например, групповая эволюция (подходящий для формального описания аппарат может быть найден в теории активных систем, теории иерархических игр);

— принципиально важным является наличие «эффектов бабочки», то есть зависимость текущих свойств и появления новых от предыстории развития и начальных условий; наличие подобной особенности влечет за собой сильную зависимость динамики системы от незначительных изменений экзогенных переменных модели (указанная специфика предписывает использование формальных инструментов типа теории бифуркаций, теории катастроф и др.);

— очевидно, что реальные экономические субъекты являются различными (даже ведущие одинаковую деятельность), а это приводит к необходимости учета такой разнородности в имитационной модели.

Указанные особенности сложных социально-экономических систем обуславливают использование эволюционной парадигмы в качестве основания при моделировании деятельности ряда сложных социально-экономических систем. Такой вывод делается исходя из того, что весь набор факторов неопределенностей, исходящий из паттерна для конкретной системы, невозможно достаточно адекватно описать в реальной аналитической деятельности ни по отдельности, ни совместно.

Для разрешения этой проблемы можно подбирать пул математических моделей с соответствующим соотнесением их с особенностями и основными компонентами агентоориентированной имитационной модели, которые и учитывают поведение субъектов системы (агентов) под влиянием паттерна и факторов, им инициированных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Самков Т. Л., Швецов Я. П. Моделирование устойчивых экономических систем с применением агентоориентированного подхода // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 74—76.

2. Квартальнов А. В., Чабанюк О. В. Методика построения моделей производственно-экономических систем // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 52—59.

3. Орехова Е. А., Плякин А. В. Эволюционно-генетический подход к формированию системы индикаторов региональной безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 16—20.

4. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3.

5. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. В. Л. Макаров; Центр эволюц. экономики. М.: Финстатинформ, 2000. 473 с.

REFERENCES

1. Samkov T. L., Shvetsov Ya. P. Modeling of sustainable economic systems using the agent-oriented approach // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 74—76.

2. Kvartalnov A. V., Chabanuk O. V. Method of construction of the production and economic systems models // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 52—59.

3. Orehova E. A., Plyakin A. V. Evolutionary-genetic approach to creation of the system of regional security indicators // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 16—20.

4. Simon H. Rationality as process and as product of thought // THESIS. 1993. Issue 3.

5. Richard R. Nelson, Sidney G. Winter The evolutionary theory of economic change. Harvard: Harvard University Press, 2009. 454 p.

УДК 338.47:339.137
ББК 65.373.31:65.011.33

Semakina Galina Anatolievna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: galsem@ngs.ru

Семакина Галина Анатольевна,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры
производственного менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: galsem@ngs.ru

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ — ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА

RELATIONSHIPS WITH CUSTOMERS ARE THE BASIS OF THE SERVICE COMPANY COMPETITIVENESS

В статье рассматриваются основные подходы к достижению устойчивой конкурентной позиции предприятий автотранспортного сервиса на основе формирования системы потребительской лояльности. Автор предлагает основные направления деятельности и мероприятия, которые малые и средние предприятия, формирующие сферу сервиса, могли бы применять на практике для достижения наибольшего эффекта в решении поставленной задачи. В качестве действенных инструментов в укреплении конкурентоспособности предприятий сферы сервиса предлагается применять основные принципы менеджмента качества, в частности принцип ориентации на потребителя. Оценивается эффект от применения предлагаемых мероприятий.

The article examines the main approaches to achieving sustainable competitive position of the motor transport service company based on establishing the system of consumer loyalty. The author proposes the main activities and events, which could be implemented by small and middle businesses composing service area for achieving the best result in resolution of the set task. The

main principles of quality management, in particular the principle of customer orientation, are proposed to be implemented as effective tools for enhancement of the service company competitiveness. The effect of the proposed events implementation is evaluated.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, сфера сервиса, потребитель услуги, концепция привлекательного качества, потребительская лояльность, модель Кано, менеджмент качества, клиентоориентированный подход, стратегия развития, отраслевая специфика, конкурентная позиция.

Keywords: competitive advantages, service area, service consumer, concept of attractive quality, consumer loyalty, Kano model, quality management, customer-oriented approach, strategy development, industry specificity, competitive position.

Предприятие любой сферы деятельности нацелено на долгосрочное устойчивое положение в своей отрасли. Для достижения данной цели предприятию необходимо базироваться на своих сильных сторонах, достигая устойчивых конкурентных позиций с учетом отраслевой специфики. Для сферы сервиса данной особенностью является участие потребителя в процессе оказания услуги. В связи с этим удовлетворенность потребителя в конечном результате является важнейшим моментом в достижении конкурентоспособности.

Проблемы формирования устойчивой конкурентоспособности являются весьма важными и актуальными в деятельности любого предприятия. Решение этой проблемы — процесс длительный, имеющий комплексный характер, поскольку сам показатель конкурентоспособности также является комплексным, зависящим от многих факторов внешней и внутренней среды предприятия. При выборе мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности, предприятие в том числе должно ориентироваться на отраслевую специфику своей деятельности.

Рассматривая предприятия сферы автотранспортного сервиса как наиболее динамично развивающийся сегмент экономики, следует отметить сопутствующие этой динамике большую степень конкуренции в соответствующей отрасли и, как следствие, необходимость в формировании предприятием устойчивых конкурентных позиций на долгосрочную перспективу.

При решении этих задач предприятия сталкиваются с проблемой выбора тех компонентов деятельности предприятия и специфики деятельности, которые могут служить источниками соответствующих конкурентных преимуществ. Поскольку большинство предприятий сферы сервиса — это малые и средние предприятия, то на решение подобных задач оказывает влияние дефицит профессиональных и финансовых ресурсов [1].

Таким образом, вопросы исследования процесса формирования конкурентных позиций в сфере автосервиса являются весьма актуальными, а изучение различных подходов к достижению желаемых конкурентных позиций позволит на практике применить результаты данного исследования для достижения поставленных предприятием целей в области обеспечения конкурентоспособности.

Применение отраслевых особенностей предприятий автосервиса в качестве источников конкурентных преимуществ

Рассматривая предприятия сферы автотранспортного сервиса, можно отметить в качестве специфических особенностей сферы услуг следующие [2]:

— участие потребителя конечного результата в процессе его создания (оказания услуги);

— большее значение (по сравнению с производственной сферой) человеческого фактора;

— большая вероятность проблем управления качеством;

— большая важность фактора времени и возможность передачи (предоставления) услуги по электронным каналам.

На практике такая специфичность сферы сервисных услуг является основой деятельности в области формирования конкурентных преимуществ. Одним из основных отличий представляется непосредственное участие потребителя услуги в процессе ее создания и предоставления. С учетом такой особенности в деятельности предприятия сферы услуг ее необходимо соответствующим образом обеспечить организационно и методически.

Для реализации данного подхода предприятие может воспользоваться следующими методами: внедрением принципов системы менеджмента качества; внедрением «индивидуального» маркетинга; применением концепции «привлекательного качества». Эти подходы имеют узконаправленное, целевое воздействие на потребителя, который является в сфере сервиса основным оценщиком конкурентоспособности услуг и предприятия, их предоставляющего в целом, поскольку конкурентное преимущество не существует само по себе, в отрыве от реального потребителя.

Все сильные стороны деятельности предприятия и предлагаемого им товара могут являться конкурентными преимуществами, только если они очевидны для потенциального потребителя и имеют для него ценность. Все конкурентные преимущества в сфере сервиса лежат в области работы с клиентом, формирования в глазах клиента определенной ценности, уникальности предприятия и непосредственно услуги, их превосходного качества и т. д. Также следует отметить, что целевая направленность данных мероприятий позволяет сконцентрировать эффект, не распыляя затрачиваемые ресурсы.

Таким образом, с точки зрения формирования конкурентных преимуществ в глазах потребителей все действия организации должны быть направлены на выявление, понимание и удовлетворение их потребностей. Необходимость управления взаимоотношениями с потребителями сервисных услуг обусловлена не только потребностью лучшего понимания своих клиентов, но и требованиями оперативного и адекватного реагирования на их запросы.

Первым и самым главным принципом в системе менеджмента качества является принцип «ориентация на потребителя». Этот принцип диктует, что любые организации созданы для удовлетворения потребности заказчиков — своих потребителей, а не наоборот. Данное положение получило развитие в восьми принципах менеджмента качества как принцип «ориентация на потребителя». Он гласит, что организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания. Эти теоретические положения на практике могут быть методически поддержаны определенными стандартами серии ISO, а именно — стандартами ISO серии 10000 (технологии поддержки). В Российской Федерации действует стандарт, аналогичный международному, — ГОСТ Р ИСО 9001–2001 [3]. Эти стандарты описывают технологии, то есть порядок применения на практике всех основных моментов ориентирования на потребителя, например:

— ISO 10001. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Руководство, касающееся кодексов поведения организации;

— ISO 10002. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Руководство по обращению с жалобами потребителей в организациях;

— ISO 10003. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Руководство по разрешению споров вне организаций;

— ISO 10004. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Руководство по мониторингу и измерению.

Использование такой нормативной базы позволяет пред-

приятию внедрить на практике основной принцип «ориентация на потребителя». Данные документы описывают основные процедуры внедрения, порядок и методику, что облегчает применение данного принципа на практике. Так, например, в стандарте содержатся нормы следующего характера:

1. Разработка и осуществление мер по распространению понимания требований потребителей во всей организации.

2. Планирование и отслеживание выполнения требований потребителей.

3. Наличие во входных данных анализа со стороны руководства информации об удовлетворенности потребителей.

4. Наличие во входных данных со стороны руководства решений по улучшению продукции для обеспечения ее соответствия требованиям потребителей.

5. Определение и обеспечение ресурсами, необходимыми для повышения удовлетворенности потребителей.

6. Проведение анализа требований потребителей.

7. Определение и осуществление мер по поддержанию связи с потребителем.

8. Проведение оценки удовлетворенности потребителей.

9. Проведение корректирующих действий по отзывам, жалобам и претензиям потребителей.

10. Проведение действий для предупреждения появления жалоб и претензий потребителей.

Как можно увидеть, данные нормы в полной мере описывают все мероприятия, которые необходимо осуществлять при внедрении принципа «ориентация на потребителя» на практике.

Главным образом внедрение данного принципа должно начинаться с пересмотра отношения производителя к потребителю. В этой связи стоит отметить, что на практике основой деятельности должен быть лозунг очень известный, но давно не применяемый: «Клиент всегда прав». Интерпретаций данному принципу в мировой практике дано достаточное количество. Так, например, можно процитировать японского специалиста в области качества Коносукэ Мацусита, который еще в 1936 году говорил: «Слова клиента следует воспринимать как голос Бога, и все сказанное им принимать с радостью…» [4]. Таким образом, для реализации принципа ориентации на потребителя необходимо изучать своего потребителя и его предпочтения и при реализации своей деятельности наиболее полно учитывать его интересы.

Ключевые преимущества, которые дает внедрение этого принципа, заключаются в следующем:

1. Увеличение дохода и доли рынка за счет более гибкой и быстрой реакции на изменения на рынке.

2. Увеличение эффективности использования ресурсов организации за счет роста удовлетворенности потребителей.

3. Повышение лояльности потребителей и за счет этого увеличение повторных заказов.

Стоит отметить, что для формирования устойчивых конкурентных преимуществ более ценно не столько привлечение новых потребителей, сколько удержание уже имеющихся, формирование так называемой «потребительской верности». При исследовании взаимосвязи между степенью удовлетворенности потребителя и его лояльностью выделяют три зоны лояльности потребителей:

1) плохую зону неудовлетворенных клиентов, где присутствуют негативно настроенные потребители;

2) безучастную зону еще не определившихся потребителей;

3) благоприятную зону постоянных клиентов.

Рост числа постоянных клиентов является стратегической задачей для бизнеса. Борьба за постоянного клиента предполагает увеличение степени лояльности, как правило, за счет группы неопределившихся потребителей. Задача предприятия — привлечь клиентов и удержать их, то есть стимулировать повторную покупку. Такая «потребительская верность» должна способствовать созданию дополнительного дохода для организации. Известно, что привлечение нового потребителя стоит в пять раз дороже, чем удержание уже существующего. С другой стороны, 20% постоянных клиентов компании приносят ей 80% прибыли — принцип Парето в действии.

Традиционно деятельность предприятия направлена на поиск новых потребителей. При этом узнать об удовлетворенности потребителя можно только по тому, совершает ли он повторную покупку, рассказывает ли о ваших товарах и услугах друзьям и знакомым. Если этого не происходит, то для привлечения все новых и новых потребителей требуются все новые и новые усилия и финансовые вложения, этот эффект известен в маркетинге как «эффект дырявого ведра». Более важной стратегической задачей предприятия, как уже отмечалось выше, является удержание потребителя.

Выстраивание эффективных взаимоотношений с потребителями — это сложный процесс, растянутый во времени. Отношения начинаются с разовых взаимодействий и при наличии благоприятного опыта с обеих сторон постепенно превращаются в партнерские, позволяющие говорить о применении концепции «пожизненного клиента». Такая стратегия для предприятий сферы автотранспортного сервиса является наиболее предпочтительной.

Однако удержание возможно только в случае полной удовлетворенности потребителя услугами предприятия. Главный принцип: чем в большей степени потребитель удовлетворен взаимоотношениями с предприятием, так же как и продуктом, тем более вероятно, что он останется его приверженцем. В этих условиях важнейшей задачей предприятия является целевое воздействие на потребителя, создание преимуществ в конкурентной борьбе в виде так называемого прицельного качества для каждого потребителя. Это та возможность, которая продиктована отраслевой спецификой данных предприятий. Гибкость процесса оказания услуги и участие в этом процессе самого потребителя позволяют в режиме реального времени адаптировать этот процесс к конкретным запросам и потребительским предпочтениям. Измерение индекса удовлетворенности потребителей дает в руки чрезвычайно ценный инструмент для оценки внешних воздействий на потребителя, а именно качества продукции и услуг, которые предлагаются ему. Информация, которую предоставляют эти измерения, служит средством ориентирования и руководством при разработке стратегий движения не только в части удовлетворения потребителей, но и в части формирования в них лояльности.

В данном контексте весьма ценным на практике для предприятий сферы сервиса будет применение модели Кано [5], известной как концепция создания привлекательного качества. Согласно этой модели выделяются три составляющие «профиля качества»:

1. Базовое (основное) качество, соответствующее «обязательным» характеристикам продукции.

2. Требуемое (ожидаемое) качество, соответствующее «количественным» характеристикам продукции.

3. Привлекательное (опережающее) качество, соответствующее «сюрпризным» характеристикам продукции, вызывающим восхищение.

Именно восхищение потребителя рассматривается как фактор, оказывающий непосредственное влияние на конкурентоспособность предприятия. Испытывая именно это чувство, клиент будет постоянно пользоваться его услугами и порекомендует своим знакомым. Таким образом, три уровня предлагаемого качества соответствуют трем уровням потребительских ожиданий.

1. Ожидаемые потребности (ожидаемое качество). Удовлетворения этих потребностей потребитель ждет и считает это очевидным и обязательным. Например, чистый автомобиль после мойки вполне ожидаем всеми потребителями. Следо-

вательно, повысить степень удовлетворения, совершенствуя только ожидаемые качества услуги, невозможно.

2. Желаемые потребности (желаемое качество). Чем лучше удовлетворены эти потребности, тем более доволен потребитель. Например, чем меньше времени потребитель ожидает окончания услуги, тем больше удовлетворяются именно эти желаемые потребности. Здесь включается еще один фактор отраслевой специфики — влияние фактора времени. Не меняя параметров качества основной услуги, фактор времени является дополнительным конкурентообразующим фактором в процессе работы с потребителем.

3. Восхищающие потребности (восхищающее качество). Удовлетворение таких потребностей восхищает потребителя, приятно его удивляет, поскольку относится к неосознанным потребностям и соответственно не ожидается потребителем.

Модель Кано отражает восприятие качества потребителем и способствует его пониманию, так как показывает взаимосвязь между качеством продукции и параметрами этого качества. Следует, однако, заметить, что требования потребителя со временем меняются. То, что сегодня вызывает восхищение, завтра становится ожидаемым качеством и по истечении времени, как правило, переходит в обязательное условие.

На сегодняшний день стратегии конкуренции уже вышли из традиционно известного поля «цена/качество» [6]. На первый план выходят дополнительные опции, которые предлагает предприятие в дополнение к основному товару/услуге и которые в глазах потребителя ассоциируются с основной его ценностью. Чем больше и разнообразнее список этих приятных дополнений, тем более полным ощущается удовлетворение от полученного сервиса. Очень полезным в этом плане для предприятий сферы сервиса нам представляется применение на практике концепции «10 Р». Мероприятия воздействия на восприятие дополнительной ценности в глазах потребителя включают в себя следующее:

1. Применение скидок, дисконтных и клубных карт (Price).

2. Дополнительное поощрение при покупках: чем чаще клиент обращается за услугой, тем больше вознаграждение, например, скидка (Purchases).

3. Применение балльной или бонусной системы: набранные баллы или бонусы можно на что-то обменять (Points).

4. Применение совместных балльных или скидочных программ с компаниями-партнерами, например, скидка на запасные части клиентам автосервиса (Partners).

5. Система призов и подарков, дающая возможность получить подарок или поучаствовать в розыгрыше (Prizes).

6. Общественно-полезная деятельность: потребитель, оплачивая услуги, участвует в разного рода социальных программах (Pro-Bono).

7. Преимущества для постоянных клиентов. Дополнительные опции, предоставляемые только им, например, обслуживание автомобиля вне очереди, предоставление другого автомобиля на время обслуживания и т. п. (Privileges).

8. Индивидуализация обслуживания, предполагающая именную рассылку информации, поздравление с днем рождения и т. п. (Personalization).

9. Участие — клиент участвует в процессе улучшения продукта (услуги), высказывая свое мнение, например, в групповых интервью или фокус-группе (Participation).

10. Оперативность в оказании услуги, поскольку скорость решения проблемы является важным фактором удовлетворенности клиента (Presto).

Комбинируя эти элементы «Р», предприятие может разрабатывать различные программы привлечения постоянных клиентов. Развитие и расширение постоянных взаимоотношений в этом случае выстраивается на основании выявления наиболее выгодных ключевых потребителей. Для этого на практике применяют различные технологии сбора информации о своих клиентах и степени их приверженности данному предприятию, например RF-анализ [7]. Данная технология отражает следующую информацию:

1. Давность обслуживания R: чем ближе R к текущей дате, тем выше вероятность повторного обращения клиента.

2. Частота (F) обращений клиента за услугами предприятия: чем больше значение показателя F, тем выше вероятность повторного обращения.

Клиентоориентированный подход к управлению предприятием сферы технического сервиса предусматривает удержание клиента в центре внимания на всем протяжении его взаимодействия с предприятием. Эффективная работа с информацией о потребителях своих услуг позволяет предприятиям быть клиентоориентированными, такой подход создает конкурентное преимущество, благодаря которому формируется лояльное отношение текущих клиентов и создается положительная репутация для привлечения потенциальных потребителей.

Выводы

Рассмотренные в статье подходы к обеспечению конкурентных преимуществ на основе изучения и удовлетворения потребительских предпочтений являются весьма простыми и эффективными, что позволяет применить их на практике, избегая крупных финансовых затрат. Для предприятий сферы сервиса особенно актуальными являются мероприятия, направленные на формирование потребительской лояльности и удержание потребителей. С точки зрения экономической эффективности такой подход для небольших предприятий является стратегически наиболее предпочтительным.

По мере приближения отношений «предприятие — потребитель» к партнерским степень лояльности потребителей увеличивается, а вместе с ними и экономический эффект от выстраивания грамотных взаимоотношений с потребителем. Предприятие начинает получать дополнительную прибыль за счет увеличения оборота и сокращения издержек на сбор и обработку информации, проведения переговоров и рекламных кампаний.

Управление и организация взаимоотношений с потребителями целиком и полностью связаны с взаимодействиями компании с каждым потребителем, а именно с созданием классической взаимовыгодной ситуации: предприятие добавляет ценность к повседневной жизни конкретного покупателя, а взамен получает его лояльность.

Налаживание долгосрочных отношений обеспечивает предприятию конкурентное преимущество, имеющее стратегический характер, позволяет увеличивать долю лояльных клиентов, способствуют укреплению его имиджа в своей сфере деятельности и отрасли в целом.

Поскольку современные подходы к управлению предприятием и его конкурентоспособностью смещают акцент с позиции достижения ожидаемого качества на предвосхищающее качество, то, следовательно, для образования реальной потребительской ценности предприятие должно предоставлять сервис, превосходящий ожидания клиента. Задача компании состоит в создании потребительской ценности за счет не только превосходного качества обслуживания, но и правильного управления ожиданиями клиентов.

Успешная реализация клиентоориентированного подхода к управлению деятельностью предприятий сферы сервиса дает несомненный успех, так как именно ориентация в перспективе на лучшее удовлетворение потребностей клиентов в сравнении с конкурентами определяет социальную и экономическую эффективность их функционирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чернов С. С. Обзор практики финансирования проектов энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27) [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227 (дата обращения: 17.02.2015).

2. Семакина Г. А. Формирование конкурентных преимуществ предприятий автотранспортного сервиса на основе выявления ключевых факторов успеха (КФУ) // Российское предпринимательство. 2014. № 14 (260). С. 147—154 [Электронный ресурс]. URL: http://www.creativeconomy.ru/articles/32672/ (дата обращения: 20.02.2015).

3. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 10001—2009 Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Рекомендации по правилам поведения для организаций [Электронный ресурс]. URL: http://www.norm-load.ru/SNiP/Data1/57/57037/index.htm (дата обращения: 18.02.2015).

4. Маслов Д., Белокоровин Э. Удовлетворение потребителей по-японски // Методы менеджмента качества. 2005. № 2 [Электронный ресурс]. URL: http://www.iteam.ru/publications/quality/section_57/article_2081/ (дата обращения: 12.02.2015).

5. Неретина Е. А., Соловьев Т. Г. Предпосылки формирования клиентоориентированного подхода к управлению взаимоотношениями с потребителями образовательных услуг высшего учебного заведения [Электронный ресурс]. URL: http://izvuz.pnzgu.ru/files/izvuz.pnzgu.ru/ob_2011_2.pdf (дата обращения: 20.02.2015).

6. Согачева О. В., Симоненко Е. С. Использование маркетинговых коммуникаций и PR-менеджмента в современных социально-экономических условиях как инструмента оценки конкурентоспособности организации: практический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27) [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227 (дата обращения: 20.02.2015).

7. Филиппов М. В. Перспективы использования новых информационных технологий в сфере сервиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27) [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227 (дата обращения: 20.02.2015).

REFERENCES

1. Chernov S. S. Review of funding the projects of energy saving and increasing of energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27) [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227 (date of viewing: 17.02.2015).

2. Semakina G. A. Formation of competitive advantages of the motor transport service companies based on identification of the key success factors (CFI) // Russian entrepreneurship. 2014. № 14 (260). P. 147—154 [Electronic resource]. URL: http://www.creativeconomy.ru/articles/32672/ (date of viewing: 20.02.2015).

3. National standard of the Russian Federation GOST R ISO 10001-2009 Quality management. Customer satisfaction. Guidelines for the codes of conduct for organizations (IDT) [Electronic resource]. URL: http://www.norm-load.ru/SNiP/Data1/57/57037/index.htm (date of viewing: 18.02.2015).

4. Maslov D., Belokorovin E. Customer satisfaction in Japanese // Methods of quality management. 2005. № 2 [Electronic resource]. URL: http://www.iteam.ru/publications/quality/section_57/article_2081/ (date of viewing: 12.02.2015).

5. Neretina E. A., Solovyov T. G. Prerequisites for establishing a client-oriented approach to management relations with the consumers of educational services of higher educational institutions [Electronic resource]. URL: http://izvuz.pnzgu.ru/files/izvuz.pnzgu.ru/ob_2011_2.pdf (date of viewing: 20.02.2015).

6. Sogacheva O. V., Symonenko E. S. Use of marketing communications and PR-management in the modern socio-economic conditions as a tool for assessing the company's competitiveness: practical aspect // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27) [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227 (date of viewing: 20.02.2015).

7. Filippov M. V. Prospects of using new information technologies in the service // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27) [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227 (date of viewing: 20.02.2015).

УДК 621.316(571):338.2
ББК 65.305.142(253)

Sidorovnina Irina Anatoliyevna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: 0707@ngs.ru

Сидоровнина Ирина Анатольевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: 0707@ngs.ru

ЭНЕРГОСИСТЕМА СИБИРИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

SIBERIAN POWER-TRANSMISSION SYSTEM: FEATURES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

В статье представлена характеристика особенностей объединенной энергетической системы Сибири (ОЭС Сибири). Обосновывается неизбежность работы энергосистемы с использованием перетоков (транзита) мощности и энергии. По результатам анализа выделяются основные проблемы текущего состояния ОЭС Сибири и на основе этого рассматриваются перспективы развития. Обосновывается необходимость опережающего развития электроэнергетики как отрасли национальной экономики. Анализ принятых государственных программ позволяет выделить особенности

развития линий электропередачи ОЭС Сибири с учетом федеральных целевых программ, утвержденных в схеме развития единой энергетической системы (ЕЭС) России до 2020 года.

The article presents characteristic features of the interconnected power system of Siberia (Siberian UES). The necessity of power system operation using flows (transit) of power and energy is justified. Main issues of the current state of Siberia UES are identified based on the analysis results and prospects of development are examined based on this. Necessity of advance development of electric power engineering as a branch of national economy is justified. Analysis of accepted state programs allows identifying peculiarities of development of Siberian UES transmission lines with regard to the federal targeted programs approved within the development of Unified Power System (UPS) of Russia up to 2020.

Ключевые слова: электроэнергетика, энергетическая система, электроэнергетический комплекс, электросетевое хозяйство, прогноз электропотребления, прирост мощности, перетоки, генерация, максимум потребления, инвестиционный план.

Keywords: electric power engineering, power system, electric power complex, electric grid facilities, forecast of electric power consumption, power increase, flows, generation, maximum consumption, investment plan.

Исследование проблем развития территорий, обусловленное достаточностью энергетической мощности, остается актуальной проблемой при планировании роста валового внутреннего продукта на правительственном уровне. В рассматриваемый период (до 2020 года) текущее состояние объединенной энергосистемы (ОЭС) Сибири остается проблемным из-за недостаточности сетевого строительства. Цель настоящего исследования — обосновать необходимость развития сетевого хозяйства как необходимого элемента общего развития ОЭС Сибири в рамках единой энергосистемы (ЕЭС) России.

Площадь территории объединенной энергосистемы (ОЭС) Сибири составляет 5114,8 тыс. кв. км, в городах и населенных пунктах проживает 20,1 млн чел. Электроэнергетический комплекс объединения образуют 102 тепловые и гидравлические электростанции суммарной установленной мощностью 50947,7 МВ (по данным на 01.01.2015 года). В том числе 98 станций мощностью 5 МВт и выше с суммарной установленной мощностью 50941,4 МВт. Из них на долю гидростанций приходится 25271,4 МВт (49,6%), на долю тепловых электростанций — 25669,9 МВт (50,4%). Основная электрическая сеть ОЭС Сибири сформирована на базе линий электропередачи в габаритах класса напряжения 110, 220, 500 и 1150 кВ. Общая протяженность линий электропередачи составляет 94523 км (по состоянию на 01.01.2015 года). По отчетным данным за 2014 год, выработка электроэнергии электростанциями операционной зоны объединенного диспетчерского управления (ОДУ) Сибири составила 198,34 млрд кВт-ч, потребление электроэнергии в ОЭС Сибири составило 204,06 млрд кВт-ч [1].

Среди особенностей географического положения ОЭС Сибири можно отметить, что она граничит с энергосистемами Урала, Востока, Казахстана, Монголии и Китая. ОЭС Сибири территориально является разветвленной транзитной системой, обеспечивающей перетоки мощности и энергии с востока на запад через Казахстан и Монголию. При этом ОЭС Сибири является одним из самых крупных энергообъединений ЕЭС России.

Почти 50% в структуре генерирующей мощности ОЭС Сибири составляют гидроэлектростанции (ГЭС). Запасы водохранилищ многолетнего регулирования составляют порядка 30 млрд кВт-ч с учетом длительного маловодья. Сибирские гидростанции производят до 10% общей выработки всех электростанций ЕЭС России.

В части проблем работы ОЭС Сибири следует отметить, что управление режимами осложняют колебания годового стока рек Ангаро-Енисейского бассейна. Общий энергетический потенциал этого бассейна оценивается в пределах от 70 до 120 млрд кВт-ч. С учетом того, что водность рек, от которой зависит выработка ГЭС, — это природное явление, которое сложно прогнозируется, нормальный режим работы ОЭС Сибири в составе ЕЭС России достигается за счет перетоков мощности в размере до 2 млн кВт транзитом через Урал в Центр. Именно транзит обеспечивает компенсацию годовой неравномерности энергоотдачи гидроэлектростанций за счет использования резервов единой энергосистемы. Только транзит делает возможным вовлечение диапазона регулирования гидроэлектростанций ОЭС Сибири для регулирования общей нагрузки ЕЭС России. Таким образом, особенность ОЭС Сибири, заключающаяся в значительной гидрогенерации, является как ее уникальной характеристикой, так и проблемной стороной работы.

Электроэнергетика фактически является отраслью опережающего развития, потому что любой потребитель при заключении договора на его энергоснабжение предполагает, что у энергосистемы достаточно мощности и энергии для обеспечения нового потребителя. Другими словами, у энергетической отрасли всегда должно быть достаточно мощностей для обеспечения возможности подключения новых потребителей. Практически все современные технологии используют электроэнергию. Основными потребителями энергетической отрасли являются промышленные предприятия. Крупные промышленные предприятия обеспечивают наиболее равномерную загрузку энергосистемы по своим графикам нагрузки за счет значительного потребления энергии и мощности. Таким образом, все новые крупные предприятия планируются в соответствии с возможностью подключения к энергосистеме, и зачастую строительство новых заводов сопровождается строительством новых электростанций, подстанций и ЛЭП. Для того чтобы энергетика выступала локомотивом промышленности, необходимо обеспечить такой резерв мощности, чтобы подключение новых потребителей не вызывало проблем.

На сегодняшний день политика энергосбережения фактически сдерживает рост национальной экономики России. Также негативным фактором сдерживания развития энергетической отрасли является общий спад производства. Другими словами, для общего повышения темпов роста национальной экономики следует ставить задачи повышения энергоэффективности, сокращения энергоемкости путем наращивания ВВП [2; 3]. Однако пока национальной задачей сформулировано повышение энергосбережения, фактическое электропотребление естественным образом сокращается. Несмотря на то что прогноз [4] спроса на электрическую энергию по ОЭС Сибири к 2020 году относительно 2013 года предполагает его увеличение на 6,8% в базовом варианте и на 12,0% в умеренно-оптимистичном, вызывает опасения тот факт, что обновления и замена изношенных мощностей не всегда идут запланированными темпами.

Разброс планируемых значений электропотребления по двум принятым вариантам к 2020 году наблюдается в пределах 11 млрд кВт-ч (табл. 1). Темпы прироста спроса на электрическую энергию в целом по ОЭС Сибири прогнозируются в базовом варианте — на уровне средних по ЕЭС России, в умеренно-оптимистичном варианте — ниже средних.

Таблица 1

Прогноз спроса на электрическую энергию по ОЭС Сибири, млрд кВт-ч [4]

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Базовый	206,40	209,46	212,23	215,00	217,19	218,01	219,18
Умеренно-оптимистичный	207,99	213,36	220,60	225,51	227,58	228,67	230,05

Как видно из этого прогноза, в ОЭС Сибири увеличение электропотребления закладывается относительно более высокими темпами роста в 2015—2017 годах. Такая ситуация в значительной степени обусловлена ожидаемыми вводами крупных промышленных потребителей: в Иркутской области — Тайшетского алюминиевого завода и в Красноярском крае — Богучанского алюминиевого завода.

При среднегодовом темпе прироста электропотребления по ОЭС Сибири в умеренно-оптимистичном варианте (1,64%) можно заметить, что в отдельных энергосистемах прогнозируются более высокие среднегодовые темпы прироста.

В энергосистемах Красноярского края ожидается ежегодный прирост спроса на электрическую энергию до 3,4%. По значительному росту спроса на электрическую энергию следует выделить Республику Тыва: здесь планируется ежегодный прирост более 8,5%.

Рекордсменом по росту спроса на электрическую энергию может быть названа энергосистема Красноярского края. В Красноярском крае прогнозируется самый высокий абсолютный прирост электропотребления. Красноярские потребители электроэнергии планируют нарастить в умеренно-оптимистичном варианте к 2020 году до 11,02 млрд кВт-ч. Таким образом, планируемый уровень спроса на электрическую энергию энергосистемы Красноярского края на 26,1% превышает ее уровень электропотребления в 2013 году.

Энергосистема Иркутской области остается на протяжении всего периода самой крупной энергосистемой в ОЭС Сибири. Развитое промышленное производство позволяет прогнозировать ее долю в выработке к концу 2020 года на уровне 26% от общего уровня ЕЭС России. Прирост спроса на электрическую энергию по энергосистеме Иркутской области прогнозируется в умеренно-оптимистичном варианте относительно высокий. Прирост электропотребления Иркутской области прогнозируется до 5,62 млрд кВт-ч к концу прогнозного периода (до 2020 года). В основном этот уровень прироста будет обусловлен возрастанием в потребностях электроэнергии из-за ввода в действие и присоединения новых потребителей.

Как отмечалось выше, значительный прирост спроса на электрическую энергию среди энергосистем ОЭС Сибири по умеренно-оптимистичному варианту прогнозируется в Республике Тыва. Среднегодовой темп прироста за период составит до 8,5%. Планируемая разработка Элегестского месторождения каменного угля и строительство железнодорожной линии через Элегест, Кызыл и Курагино дает возможность прогнозировать повышенные приросты энергопотребления Тывы, ожидаемые после 2015 года.

Возобновлением строительства в Иркутской области Тайшетского алюминиевого завода и вводом в действие в Красноярском крае Богучанского алюминиевого завода можно объяснить неравномерную динамику роста электропотребления по ОЭС Сибири в период 2015—2017 годов. Кроме ввода Богучанского алюминиевого завода на территории Красноярского края ожидается появление и других крупных потребителей электрической энергии. Значительно увеличит электропотребление осуществление планируемых инвестиционных проектов по строительству новых и расширению производства на действующих предприятиях. К строительству планируются новый прокатный комплекс на ООО «КраМЗ», «Сибирский магнезит», предприятия золотодобычи ЗАО «ЗДК Полюс» и ООО «Ильинское». Планируется расширение производства на Периклазовом заводе, Ачинском НПЗ и заводе «Красноярский цемент». Таким образом, в энергосистеме Красноярского края прогнозируется самый высокий абсолютный прирост потребности в электрической энергии: по умеренно-оптимистичному варианту он составит в 2020 году до 11,02 млрд кВт-ч, то есть на 26,1% к уровню электропотребления 2013 года запланирован прирост потребности в электрической энергии по Красноярскому краю.

После 2015 года планируется реализация второй очереди программы развития Ангаро-Енисейского региона в части освоения месторождений Нижнего Приангарья. Эта программа является продолжением другой программы комплексного развития Нижнего Приангарья, по которой предусматривается развитие золотодобычи на базе месторождений Благодатное, Боголюбовское, Ведугинское, Нойбинское.

В качестве приоритетов социально-экономического развития на территориях Забайкальского края рассматривается развитие транспортной и энергетической инфраструктуры. Именно развитие инфраструктуры выделяется как необходимое условие для комплексного освоения уникальных минерально-сырьевых ресурсов этих территорий. Планируемые приросты потребности электрической энергии в энергосистеме Забайкальского края ожидаются выше средних по ОЭС Сибири из-за того, что планируется рост доли электропотребления на транспорте, которая превышает уровень электропотребления в промышленном производстве.

В целом энергосистема Забайкальского края рассчитывает на увеличение потребности в электрической энергии до 2020 года. В основном увеличение электропотребления этого региона обусловлено осуществлением крупных инвестиционных проектов. Среди таких проектов можно отметить в рамках освоения Нойон-Тологойского месторождения разработку рудника и строительство обогатительной фабрики; на базе Тасеевского месторождения строительство горно-обогатительного комбината (ГОК) Тасеевский. Еще в инвестиционных планах отмечены освоение полиметаллических руд и строительство Быстринского ГОК, Бугдаинского ГОК, а также ввод первой очереди Удоканского ГОК [Там же].

С меньшим приростом, но выше среднего по ОЭС Сибири выделяется энергосистема Омской области, которая прогнозирует повышенные темпы прироста электропотребления, обусловленные увеличением объемов производства в промышленности. ОАО «Омский НПЗ», а также планируемое строительство ряда крупных заводов: ООО «Титан-Агро» (производство биоэтанола), ООО «Полиом» (производство полипропилена), мясокомбината, комбикормового завода и молочного завода — позволяет спрогнозировать к 2020 году в умеренно-оптимистичном варианте прирост электропотребления потребителей Омской области до 1,9 млрд кВт-ч.

Таблица 2

Прогноз собственного максимума потребления мощности ОЭС Сибири, тыс. МВт [4]

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Базовый	31,8	32,3	32,8	33,4	33,6	33,7	33,8
Умеренно-оптимистичный	32,1	32,9	34,0	34,7	34,9	35,1	35,3

В 2014 году по «Схеме развития» [Там же] доля ОЭС Сибири в общем потреблении мощности ЕЭС России рассматривается на уровне 19,5% в двух вариантах прогнозного электропотребления, и к 2020 году этот показатель не планируется значительно изменять. Собственный максимум потребления мощности ОЭС Сибири прогнозируется на уровне 31847 МВт в базовом варианте электропотребления и 32113 МВт в умеренно-оптимистичном. Рост максимума потребления мощности к 2020 году прогнозируется до 33849 МВт (в базовом варианте электропотребления) и до 35284 МВт (в умеренно-оптимистичном). Соответственно при прогнозируемых среднегодовых темпах прироста максимумов потребления мощности — 1,5 и 2,1%.

Исторический максимум электропотребления ОЭС Сибири был достигнут в декабре 2012 года. Прогнозные величины превышают его на 6,3 и 11% соответственно в умеренно-оптимистичном и базовом сценариях развития. Для достижения этих прогнозных значений необходим рост потребления, обуславливающийся развитием территорий Сибири. Увеличение энергопотребления всегда связано с ростом нагрузок, которые появляются при освоении и развитии не только промышленности, но и сопутствующей инфраструктуры. Другими словами, осуществление намеченного увеличения электропотребления невозможно без достаточного развития электрических сетей. В период 2014—2020 годов развитие электрических сетей ОЭС Сибири и ЕЭС России естественным образом связано с решением задач, направленных на совершенствование технической и повышение экономической эффективности функционирования ЕЭС России.

В ОЭС Сибири на напряжении 220 кВ «Схемой развития» [Там же] предусмотрены следующие вводы электросетевых объектов.

Для электроснабжения месторождений Сухой Лог и Чертово Корыто, а также для снятия ограничений по технологическим присоединениям новых потребителей Иркутской области в Мамско-Чуйском и Бодайбинском энергорайонах схемой предусматривается усиление сетей 220 кВ через следующие пункты: Пеледуй, Чертово Корыто, Сухой Лог, Артемовская, Мамакан № 1 и 2.

Для электроснабжения курортной зоны озера Байкал обосновывается потребность строительства двух цепей ЛЭП 220 кВ Татаурово — Горячинская — Баргузин с ПС 220 кВ Горячинская и ПС 220 кВ Баргузин 220 кВ.

Для надежного электроснабжения строящихся горно-обогатительных комбинатов необходима ЛЭП 220 кВ в двух цепях: от Харанорской ГРЭС через Бугдаинскую и Быстринскую.

Для осуществления внешнего электроснабжения нефтяной трубопроводной системы «ВСТО» и надежного обеспечения электроэнергией Бодайбинского и Мамско-Чуйского энергорайонов в Иркутской области требуется ВЛ 220 кВ Киренская (Никольская) — Рассоха № 1 и 2 с ПС 220 кВ Киренская (Никольская) и ПС 220 кВ Рассоха с отпайкой на ПС 220 кВ Надеждинская, а также ПС 220 кВ Надеждинская и ВЛ 220 кВ Усть-Кут — Бобровка с ПС Бобровка.

Объединение на совместную работу ОЭС Сибири и ОЭС Востока с 2014 года предполагается путем установки вставок несинхронной связи пропускной способностью ±200 МВт на ПС 220 кВ Могоча (в ОЭС Сибири) и на ПС 220 кВ Хани (в плане 2019 года). Осуществление намеченного технического решения неразрывно связано с сооружением ЛЭП 220 кВ (из ОЭС Сибири в ОЭС Востока) через пункты Тында, Лопча, Хани, Чара и переводом на напряжение 220 кВ существующей в ОЭС Сибири ЛЭП: Таксимо — Чара.

Развитие сетевого комплекса в ОЭС Сибири позволит обеспечить внешним электроснабжением новых крупных потребителей. Также при достаточном финансировании становится вполне достижимой задача обеспечения сетевой возможности за счет увеличения пропускных способностей при увеличении нагрузок потребителей электрической энергии путем наращивания производственных мощностей и сопутствующего естественного роста нагрузок в перспективе. При возрастании нагрузки естественным образом возрастает значимость задач повышения надежности электроснабжения существующих потребителей. Проблемы и возможные пути решения в плоскости экономических механизмов и предлагаемых моделей прогнозирования с учетом повышения надежности электроснабжения подробно изложены в [5; 6].

Проблемы выдачи мощности новых электростанций, выдача невыдаваемой (так называемой запертой) мощности существующих электростанций могут быть решены путем снятия сетевых ограничений в существующей электрической сети. При этом следует предусмотреть возможность устранения узких мест на перспективу при помощи изменения структуры сети и строительства новых электростанций. Эти и подобные задачи решаются при разработке инвестиционных проектов развития сетей. Реализация намеченных планов по развитию электросетевого комплекса потребует инвестиции в объеме 1048,63 млрд руб. в прогнозных ценах с учетом НДС (18%) и инфляционного удорожания за рассматриваемый расчетный период до 2020 года [4].

Кроме отмеченных задач сетевого комплекса предусматривается в обязательном порядке развитие межсистемных связей для обеспечения эффективной работы ЕЭС России в целом.

Развитие электрических сетей 500 кВ в ОЭС Сибири предполагается в следующих направлениях [Там же].

С целью обеспечения выдачи мощности Богучанской ГЭС планируется строительство ПС 500 кВ Ангара и двух высоковольтных ЛЭП 500 кВ: Ангара — Озерная и Богучанская ГЭС — Озерная.

В целях обеспечения сетевых возможностей увеличения выдачи мощности Саяно-Шушенской ГЭС и повышения надежности электроснабжения в послеаварийных режимах Саянского и Хакасского алюминиевых заводов планируется высоковольтная ЛЭП 500 кВ Алюминиевая — Абакан — Итатская.

Для выдачи мощности третьего энергоблока Березовской ГРЭС необходима третья ВЛ 500 кВ Березовская ГРЭС — Итатская.

Предотвращение ограничений потребителей центрального энергорайона Красноярска в ремонтных и послеаварийных схемах, а также обеспечение развития крупных промышленных производств станет возможным при сооружении подстанции Енисей напряжением 500 кВ в составе трех автотрансформаторных групп по 801 МВА.

Для обеспечения надежной работы транзита 500 кВ Урал-Сибирь по территории России и для сооружения второго центра питания Омского энергоузла планируется ПС 500 кВ Восход.

В целях увеличения объемов выдачи мощности в западную часть ОЭС Сибири из восточной необходимо увеличение пропускной способности транзита Красноярск — Иркутск. Эта задача может быть решена путем возведения двух высоковольтных ЛЭП 500 кВ: Енисей — 99 Итатская и Енисей — Камала.

Предотвращение ограничений потребителей зоны БАМа и северной части энергосистемы Иркутской области в послеаварийных режимах и в ремонтных схемах станет возможным при обеспечении развития северобайкальского участка БАМа за счет возведения ПС 500 кВ Усть-Кут, ВЛ 500 кВ Усть-Кут — Нижнеангарская с ПС 500 кВ Нижнеангарская.

Для достаточного электроснабжения Тайшетского алюминиевого завода планируются две ЛЭП на напряжении 500 кВ: Тайшет — Озерная и Братский ПП — Озерная с подстанцией ПС 500 кВ Озерная.

Таблица 3

Прогнозные капитальные вложения в объекты электросетевого хозяйства по классам напряжения 220 и 500 кВ по ОЭС Сибири и ЕЭС России за 2014—2020 годы в прогнозных ценах, млн руб. [4]

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014-2020
500 кВ	9042,3	8521,3	20831,9	14555,8	6597,9	24484,7	30369,9	114403,8
220 кВ	9895,6	14212,0	30701,0	32068,0	22204,3	22519,3	29388,2	160988,4
ОЭС Сибири	**18937,9**	**22733,3**	**51532,9**	**46623,9**	**28802,2**	**47004,0**	**59758,1**	**275392,3**
500 кВ	26679,4	26506,6	51082,4	55975,0	37063,7	49663,5	62097,2	309067,8
220 кВ	106288,8	77495,9	101070,5	101942,3	74264,8	54963,9	52806,8	568833,0
ЕЭС в целом	**132968,2**	**104002,5**	**152152,9**	**157917,3**	**111328,5**	**104627,4**	**114904,0**	**877900,8**

В табл. 3 представлены суммарные прогнозные капитальные вложения в прогнозных ценах в объекты электросетевого комплекса по ОЭС Сибири и ЕЭС России за 2014—2020 годы. Их анализ (в табл. 4) позволяет выявить планирование по конкретным объектам без привязки к темпам роста электропотребления или ВВП. Динамика финансирования такова, что темпы его роста по годам непропорциональны темпам прироста прогнозного электропотребления, поэтому вполне очевидно, что значения величины финансирования определялись не математически, а по фактическим заявкам от участников.

Таблица 4

Анализ динамики и структуры инвестиций в объекты электросетевого хозяйства по ОЭС Сибири и ЕЭС России за 2014—2020 годы

	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019
ОЭС Сибири	1,200	2,267	0,905	0,618	1,632	1,271
ЕЭС в целом	0,782	1,463	1,038	0,705	0,940	1,098

ОЭС Сибири	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Итого за 2014—2020 годы
500 кВ	48%	37%	40%	31%	23%	52%	51%	42%
220 кВ	52%	63%	60%	69%	77%	48%	49%	58%
ЕЭС в целом								
500 кВ	20%	25%	34%	35%	33%	47%	54%	35%
220 кВ	80%	75%	66%	65%	67%	53%	46%	65%

Отмеченные планы развития электросетевого хозяйства ОЭС Сибири позволяют предположить, что в целом вопросам повышения энергетической эффективности в РФ уделяется повышенное внимание. Однако исполнение 261-ФЗ и в целом задача повышения энергоэффективности экономики РФ решается недостаточно активно. Подробный анализ энергетической эффективности российской экономики приведен в [7].

В заключение следует отметить, что рассматриваемая «Схема развития» учитывает фактические планы финансирования энергетических объектов. Уход от индикативного планирования к конкретному инвестиционному прогнозированию позволит более рационально осваивать выделяемые бюджетные средства в рамках формируемой системы контроля на основе стандартов отчетности. Такой подход во многом увеличивает шансы повышения энергоэффективности в целом.

Таким образом, общая направленность усилий по развитию ОЭС Сибири имеет положительную тенденцию. Реализация намеченных планов по развитию электрических сетей позволит обеспечить надежное функционирование ОЭС Сибири в рассматриваемый период, выдачу мощности намеченных к сооружению новых электростанций, а также повысить эффективность функционирования ОЭС Сибири за счет сокращения запертой мощности, обновления силового оборудования, имеющего высокий износ, и развития межсистемных связей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Системный оператор Единой энергетической системы. Филиал ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Сибири [Электронный ресурс]. URL: http://so-ups.ru/index.php?id=odu_siberia (дата обращения: 23.01.2014).

2. Чернов С. С. Прогноз энергоемкости ВВП России на 2020 и 2030 годы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 93—98.

3. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергоэффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

4. Об утверждении схемы и программы развития ЕЭС России на 2014—2020 годы: Приказ Минэнерго России от 01.08.2014 года № 495 [Электронный ресурс]. URL: http://www.minenergo.gov.ru/documents/fold13/index.php?ELEMENT_ID=19356 (дата обращения: 23.01.2014).

5. Экономический механизм обеспечения технического индекса надежности электроснабжения конечных потребителей энергии / Ф. Л. Бык, М. В. Васильева, В. Г. Китушин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 81—86.

6. Васильева М. В., Китушин В. Г. Разработка модели для расчета стоимости услуги по обеспечению адресной надежности электроснабжения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 101—103.

7. Чернов С. С., Бельчикова Е. С. Оценка состояния и перспектив повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 76—80.

REFERENCES

1. System Operator of the Unified Energy System. Branch of JSC UES ODE Siberia [Electronic resource]. URL: http://so-ups.ru/index.php?id=odu_siberia (date of viewing: 23.01.2014).
2. Chernov S. S. Forecast of energy intensity of Russia's GDP for 2020 and 2030 // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 93—98.
3. Chernov S. S. State energy conservation and energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 136—140.
4. On approval of schemes and programs of UES of Russia for 2014—2020: Order of the Ministry of Energy of Russia dated 01.08.2014 № 495 [Electronic resource]. URL: http://www.minenergo.gov.ru/documents/fold13/index.php?ELEMENT_ID=19356 (date of viewing: 23.01.2014).
5. The economic mechanism to ensure reliability of power supply technical index of final energy consumers / F. L. Byk, M. V. Vasilyeva, V. G. Kitushin // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 81—86.
6. Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Development of a model for calculation of the cost of service to ensure reliability of power supply address // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 101—103.
7. Chernov S. S., Belchikova E. S. Assessment of the status and prospects of improving energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 76—80.

УДК 331.1
ББК 65.291.6

Starodubzeva Olga Anatoljevna,
candidate in economics, associate professor,
associate professor of the department of industrial management and economics of power enginnering of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

Стародубцева Ольга Анатольевна,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

PROBLEMS OF PERSONNEL RESISTANCE TO ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF THE COMPANY AND THE WAYS TO OVERCOME THEM

В статье рассматриваются революционный и эволюционный подходы к процессу изменений в организациях, факторы, приводящие к изменениям, раскрываются особенности одномоментных и поэтапных изменений, отличительные особенности организационного развития, выявляются проблемы, связанные с вовлеченностью сотрудников в процесс изменений, рассматриваются существующие подходы к преодолению сопротивления, выделяются проблемы индивидуального и группового сопротивления, предлагаются приемы преодоления индивидуального и группового сопротивления изменениям, рассматриваются причины возникновения индивидуального сопротивления в проектных группах и опыт преодоления сопротивления участников в процессе разработки инновационных проектов, предлагаются меры по расширению функций подразделения по управлению персоналом, способствующие предотвращению сопротивления персонала организационным изменениям.

The revolutionary and evolutionary approaches to the process of change in organizations are examined in the article, as well as the factors leading to the changes; the specifics of simultaneous and gradual changes and distinctive features of organizational development are revealed; the problems associated with employees involvement in the change process are identified; existing approaches to overcoming resistance are discussed; the problems of individual and group resistance are determined; methods to overcome individual and group resistance to changes are proposed; the reasons of individual resistance in project teams are examined, as well as experience of overcoming resistance of participants in the process of innovative projects development; the measures aimed at expanding functions of the personnel management division are proposed that contribute to avoiding personnel resistance to organizational changes.

Ключевые слова: изменения, революционный и эволюционный подходы, реинжиниринг бизнеса, организационное развитие, человеческий фактор, одномоментные и поэтапные изменения, индивидуальное и групповое сопротивление, преодоление сопротивления, инновационный проект, проектные группы, специалисты по управлению персоналом.

Keywords: change, revolutionary and evolutionary approaches, business reengineering, organizational development, human factor, simultaneous and gradual changes, individual and group resistance, overcoming resistance, innovative project, project groups, specialists in personnel management.

Проблема сопротивления персонала организационному развитию предприятия заключается в том, что организации, сталкиваясь с изменениями, происходящими во внешней среде, недостаточно хорошо управляют изменениями, происходящими внутри себя. Один из признаков сильной организации — способность быстро осуществлять преобразования в собственной компании. Однако при проведении организационных изменений необходимо учитывать реакцию персонала. Персонал в организации сопротивляется изменениям, так как

большинство людей стремятся к стабильности и предсказуемости своего существования, опасаются революционных ломок привычного образа жизни и имеют собственное мнение о реализации выбранной стратегии. Группы, поставленные перед необходимостью изменений, сталкиваются с перспективой изменения неформальных связей, каналов общения, поведенческих стереотипов и норм. Следовательно, они также склонны к сопротивлению изменениям. Сопротивление изменениям со стороны индивидов и групп может быть действенной силой, мешающей развитию организации.

Целесообразность разработки данной темы заключается в том, что в кризисных условиях особо остро стоит вопрос о проведении изменений в организации, а следовательно, возрастает необходимость разработки мероприятий по преодолению сопротивления персонала организационному развитию.

Целью исследования является анализ индивидуального и группового сопротивления организационному развитию и разработка путей их преодоления.

Для раскрытия указанной цели необходимо решить следующие **задачи**:

— рассмотреть подходы к процессу изменений в организациях;

— определить факторы, приводящие к изменениям;

— выделить особенности проведения изменений;

— выявить проблемы, связанные с вовлеченностью сотрудников в процесс изменений;

— рассмотреть существующие подходы к преодолению сопротивления;

— выявить проблемы индивидуального и группового сопротивления;

— определить способы преодоления индивидуального и группового сопротивления;

— рассмотреть особенности формирования проектных групп для осуществления инновационных проектов и преодоления индивидуального и группового сопротивления для их удачной реализации;

— определить функции подразделения по управлению персоналом, способствующие предотвращению сопротивления персонала организационным изменениям.

В настоящее время организации для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны непрерывно изменяться и вносить изменения в свою деятельность. Различные организации применяют различные подходы к изменениям, одни легко реагируют на изменения, другие очень консервативно. Готовность к изменениям зависит от размеров организации, ее структуры, культуры, позиции, занимаемой на рынке, вида выпускаемого продукта, опыта работы на рынке и т. д. Одним из основных требований, предъявляемых к менеджеру, является умение управлять процессом изменений, менять политику, процедуры и структуры для улучшения возможностей своей организации, а также обеспечивать мотивацию сотрудников для продолжения работы в условиях сложившихся потрясений.

Изменения в стратегии, производственных процессах, культуре могут осуществляться постепенно, в виде определенных шагов, а могут осуществляться в зависимости от сложившейся ситуации очень радикально. Речь идет об эволюционном и революционном подходах к изменениям.

Революционным подходом к процессу изменений в организациях является концепция реинжиниринга бизнеса, предложенная М. Хаммером и Дж. Чампи. Данный подход представляет собой процесс фундаментального переосмысления и радикального перепроектирования предприятия и его основных процессов.

Эволюционным подходом к процессу изменений в организации (организационное развитие) является концепция планирования, инициирования и осуществления процессов изменения социальных систем с привлечением широкого круга участников. Сторонники этой концепции, такие как П. Лоуренс, Дж. Лорш, Д. Пью, Дж. Томпсон и другие, исходят из того, что в первую очередь должны меняться взгляды, ценности и модели поведения сотрудников организации, а затем и сама организация.

Целесообразность использования того или иного подхода зависит от многих факторов: готовности персонала к переменам, отношения руководящего состава к ситуационным изменениям и сотрудникам, вида кризиса и т. д. Необходимо обратить внимание и на то, что цель управления изменениями состоит не в сокращении персонала, а в раскрытии его потенциальных возможностей для успешной реализации стратегии организации.

Изменения могут происходить с разной скоростью: одномоментно и поэтапно (постепенно).

Преимуществом одномоментных изменений является эффект быстрого преодоления. Недостатком является «болевой» фактор. Так, со стороны менеджмента при одномоментном изменении может потребоваться иногда даже принуждение по отношению к сотрудникам, что может испортить взаимоотношения между ними.

Преимуществом поэтапных изменений является постепенность, пошаговость. Весь процесс подразделяется на ряд четких шагов. Данный способ нецелесообразен в ситуациях быстрого изменения внешней среды.

В данной статье акцентируется внимание на методе организационного развития (ОР), так как инструментом стратегического организационного развития для специалистов по управлению человеческими ресурсами/персоналом может стать именно этот метод.

Стратегия ОР основана на участии многих в принятии решений внутри организации и применении практики консенсуса к определению целей организации, ценностей и форм поведения. Люди, которых затрагивают изменения, будут способствовать претворению в жизнь принятых решений только в том случае, если большинство из них было вовлечено в процесс изменений на самых ранних стадиях.

Однако на практике нередко наблюдается однобокий подход к организационному развитию: либо все проблемы связываются с человеческим фактором, либо компания пытается развиваться, совершенно его не учитывая [1].

Некоторые авторы считают, что процесс изменений должен начинаться с предоставления информации о намеченных изменениях сотрудникам компании. А для этого руководство должно задействовать процессы коммуникации [2, с. 139—140]. Процессы коммуникации должны начинаться с обучения (создания и понимания стратегии), затем проверяется, восприняли ли сотрудники доведенную до них информацию (для сотрудников, поддерживающих стратегию), полагают ли они, что стратегия успешно реализуется (лояльность стратегии), и определяется, сколько из них информируют сослуживцев о новой стратегии. Необходимо обеспечить условия для того, чтобы любые изменения в какой-либо части организации и их последствия для остальных частей организации получили широкую огласку [3].

Важно не упустить из виду тот факт, что ОР действует на всех уровнях. Система управления должна обеспечивать рациональное распределение полномочий по принятию управленческих решений на средний уровень менеджмента в рам-

ках их компетенции, чтобы менеджеры среднего и низового звена почувствовали, что они играют основные роли в любой программе ОР. Они находятся в центре событий в связи с процессом вовлечения участников, который предусматривает ОР. Такой подход к осуществлению изменений является важной отличительной чертой ОР.

В работе Е. Хьюза (1980) предлагаются вопросы, ответы на которые помогут выявить степень вовлеченности сотрудников в процесс изменений [4, с. 3—120]:

1. Какой личный выигрыш получат вовлеченные в изменения люди? Активное участие в процессе изменений зависит от того, в какой степени в нем учтены потребности, установки и убеждения отдельных сотрудников.

2. Какова точка зрения официального или неофициального лидера (лидеров) и вовлеченных в процесс рабочих групп? Ожидания и мнения лидеров могут иметь больший вес, чем мнение членов их рабочих групп и/или влияние «тренеров» персонала.

3. Какая свежая объективная информация о необходимости изменений доступна? Данные относительно вашей собственной организации или группы более полезны и имеют большее влияние, чем информация об установках и поведении вообще.

4. Какое участие в сборе фактов, относящихся к процессу изменений, принимает рабочая группа? Планирование, сбор, анализ и интерпретация диагностических данных отдельными сотрудниками и группами способствует тому, что эти данные, по-видимому, будут более понятны и восприняты с большим доверием, чем данные, представленные внешними экспертами.

5. В какой степени люди, вовлеченные в изменения, могут влиять на процесс изменений? По-видимому, наиболее эффективно участие всех членов рабочих групп, на работу которых повлияют изменения. Тем не менее даже участие отдельных представителей групп и/или ее руководителей может снизить активность открытой оппозиции.

6. Насколько привлекательной является рабочая группа для ее членов? Когда предлагаются изменения, сплоченность группы (которая будет высокой, если группа отвечает интересам своих членов) будет способствовать ослаблению сопротивления изменениям, если группа считает эти изменения выгодными. Причина заключается в том, что члены сплоченной группы стремятся достичь большего соответствия норм каждого члена группы нормам всей группы.

7. Приведет ли процесс изменений к отчуждению представителей различных групп от их деятельности и включению в другие временные группы? По-видимому, наиболее плодотворны те программы изменений, которые предусматривают привлечение отдельных сотрудников в контексте их непосредственной производственной деятельности, поскольку сформированная таким образом группа является более значимой для ее членов с психологической точки зрения, чем группа с временным членством.

8. Насколько открытыми являются каналы коммуникаций, ориентированные на получение информации о потребностях, планах и последствиях изменений? Наиболее успешными в осуществлении и поддержании изменений являются такие процессы, которые позволяют определить степень прогресса в данный момент времени и обладают критериями, на основании которых можно измерить достигнутый прогресс.

Работа по обеспечению вовлеченности неизбежно приводит к тому, что первоочередной становится проблема сопротивления изменениям.

В мировой практике известны четыре подхода к преодолению сопротивления:

— стратегия «принуждения», предусматривающая силовое решение вопроса. Она требует тщательного и непрерывного контроля;

— стратегия «убеждения», позволяющая через убеждение сотрудников прийти к достижению соглашений по ключевым вопросам;

— «перевоспитательная» стратегия формирования новых ценностей. Данная стратегия требует много времени, и хотя она теоретически результативна, на практике, когда изменения происходят очень быстро, новые ценности могут быстро устареть;

— «бартерно-переговорная» стратегия компромиссов. Это сочетание убеждения и принуждения, усиливающее действенность обеих стратегий, но за дополнительную плату (деньгами, статусом, полномочиями).

Рассмотрим индивидуальное и групповое сопротивление.

Сопротивление изменениям со стороны работников может определяться следующими факторами [2, с. 138]:

1) отсутствие четкого понимания, для чего проводятся изменения. Этот барьер может быть преодолен, если руководство обеспечит работников необходимой информацией;

2) отсутствие доверия подчиненных к руководству компании;

3) присутствие страха у подчиненных за свое положение, пост, социальный статус;

4) неуверенность в будущем.

Можно предложить следующие приемы преодоления индивидуального сопротивления:

1. Наставничество и индивидуальные консультации позволяют преодолеть разрыв, возникающий между обучением и использованием полученных навыков в реальной работе. Наставник помогает новым сотрудникам адаптироваться в организации, освоить новые нормы поведения, наладить взаимоотношения с коллективом; содействует их профессиональному развитию, карьерному росту; участвует в оценке результатов их деятельности.

2. Планирование подготовки, переподготовки и повышение квалификации. Влияние профессиональной подготовки и повышения квалификации сотрудников на изменения состоит в том, что они, приобретая необходимый объем знаний, умений и навыков и существенно расширяя свои функциональные обязанности, смогут адекватно реагировать и активно поддерживать изменения, правильно транслировать информацию о них и мотивировать других на их поддержку.

3. Планирование карьеры. Если в организации существует согласованная и объединяющая процедура планирования карьеры сотрудниками и для сотрудников, она может представлять собой чрезвычайно эффективное средство для обновления организации.

4. Обновление персонала. Обновление персонала имеет для компании скорее положительное, чем отрицательное значение. Совершенно очевидно, что изменения могут привести к развитию структуры. Если структура вообще не обновляется, она начинает деградировать.

5. Обеспечение работников необходимой информацией о происходящих изменениях. Процесс изменений должен начинаться с предоставления информации о намеченных изменениях сотрудникам компании, которая должна включать объяснение причин, масштабов изменений и времени их проведения, выгодности изменений для тех работников, кого это может затронуть. Люди должны понять, в чем конкретно суть изменений, зачем и чего следует от них ожидать. А для этого руководство должно задействовать процессы коммуникации.

Сопротивление изменениям со стороны менеджеров [Там же. С. 136]:

1) изменения, приводящие к лишению чувства безопасности:

— менеджер не уверен в оказываемом воздействии и направленности изменений;

— он вынужден принимать на себя риск;

— менеджер чувствует, что в результате происходящих изменений он может оказаться ненужными;

— он считает, что не справится с новыми обязанностями;

— человек чувствует, что теряет лицо;

— менеджер не способен и/или не желает обучаться новым навыкам и новому поведению;

2) изменения, приводящие к угрозе потери позиции и власти, когда:

— руководители ожидают, что их доля в доходах компании уменьшится;

— они ощущают, что их влияние на принятие решений в компании уменьшится;

— изменение ведет к сокращению их контроля над ресурсами организации;

— изменение подрывает его репутацию.

Поэтому реакция руководителя на изменения зависит от его личных качеств и индивидуальной гибкости.

В некоторых исследованиях выделяется подход, ориентированный на то, что процессом проведения изменений занимается отдельная личность (лидер изменений), им может быть топ-менеджер либо сторонний человек, приглашенный в качестве консультанта на время проведения изменений [Там же. С. 140]. Этот подход имеет следующие преимущества:

1) внимание сосредотачивается на конкретном человеке, а это позволяет избежать некоторых сложностей в проведении изменений;

2) организатор изменений должен быть экспертом в данной области, то есть хорошо знаком с возникающими проблемами и способами их решения;

3) назначение человека руководителем процесса изменений предполагает, что он будет нести ответственность за изменения, а это дает возможность другим топ-менеджерам сконцентрировать свое внимание на развитии будущей стратегии.

Существует много приемов для того, чтобы ослабить возможное сопротивление: замена высшего руководства или исполнительного директора; модификация организационной структуры; децентрализация процесса принятия решений; переезд на новое место; вливание нового капитала; обновление ассортимента продукции; слияние и поглощение; программы подготовки и ротации персонала; система материального поощрения; временные целевые группы; обновление персонала [6, с. 186].

Групповое сопротивление изменениям возникает тогда, когда эти изменения:

— угрожают власти группы;

— нарушают принятые ценности и нормы;

— базируются на информации, которая считается неуместной;

— основаны на модели действительности, отличной от принятого в группе мировоззрения.

В рамках рассматриваемой темы нельзя затронуть вопрос о потенциальных менеджерах, которые должны быть подготовлены к возможным организационным изменениям и способны донести информацию об этом до своих подчиненных и таким путем достичь поставленных целей организации.

К числу проблем изменений в организации относятся разработка, внедрение и реализация инновационных проектов. В данной статье вопрос касается особенностей формирования проектных групп для осуществления инновационных проектов и преодоления индивидуального и группового сопротивления для их удачной реализации. Очень много примеров, когда проекты заканчивались неудачно в результате того, что либо подошли формально к формированию команд проекта, либо не учли личностные особенности членов команды проекта, либо неправильно выбрали лидера проекта, либо не создали организационные условия для работы, либо вследствие каких-то других факторов.

В Новосибирском государственном техническом университете (НГТУ) в рамках дисциплины «Управление инновациями» с 2009 года осуществляются междисциплинарные инновационные проекты с участием магистрантов разного профиля, и автор статьи имеет к этому непосредственное отношение.

Для разработки инновационных проектов были созданы многофункциональные группы, в каждую из которых входят магистранты различных специальностей. Помимо общего руководства (преподаватель над проектами) за каждым проектом закреплены консультанты с кафедр, задействованных в проектах. Такая работа над проектами позволяет на ранних стадиях инновационного процесса находить нестандартные творческие решения, исправлять ошибки, связанные с разработкой, способствовать ускорению создания продукта (технологии) за счет параллельного проведения работ и быстрее выводить на рынок новое изделие (технологию).

Одной из основных проблем осуществления инновационных проектов является формирование проектных групп, создание творческой работоспособной команды, выполняющей общую цель проекта. Это довольно непростая задача, так как в ней собираются специалисты разного профиля — со своими знаниями, опытом работы, образом мышления, спецификой полученного образования. Научить их работать в одной команде достаточно сложно. Конечно же, здесь важную роль играет руководитель проекта (преподаватель), который должен разъяснить каждому его цели и задачи и помочь объединить членов группы для реализации общей цели, создать благоприятный социально-психологический климат. Подробнее о специфике и сложностях формирования проектных групп можно узнать из статьи [6]. Однако при выполнении инновационных проектов руководителю проектами пришлось столкнуться как с групповым, так и с индивидуальным сопротивлением. Для преодоления сопротивления применялись две стратегии — стратегия принуждения и стратегия убеждения. Индивидуальное сопротивление членов в группе было вызвано тем, что многие из членов группы считали, что их работа над проектом наиболее значимая, и не могли адекватно оценивать работу других. В проектных группах происходило перераспределение функций специалистов и решение задач, несвойственных их профессиональной деятельности, ввиду недостатка соответствующих специалистов (в частности, специалиста по маркетингу). Не был проработан механизм оценки текущей работы и степени участия в проекте членов команды. В связи с ограниченностью сроков выполнения проекта и разной загруженностью текущей работой членов группы очень трудно было согласовать работу всех участников проектной группы. Все эти причины приводили к нервозности участников проектов и, естественно, вызывали сопротивление.

В связи с преодолением индивидуального сопротивления

были приняты следующие действия: четкое разъяснение каждому члену команды проекта его целей и задач, донесение до каждого того, какую важную роль он играет относительно выполнения проекта, какие цели и задачи выполняют другие члены команды, каков должен быть результат данного проекта, какую выгоду он от этого будет иметь и какова доля его вклада в общий результат. Были решены и вопросы организационного характера.

Относительно сопротивления со стороны членов проектной группы в отношении выбранного лидера — руководителя группы. Сопротивление можно объяснить следующими причинами: с одной стороны, руководитель группы выбирался на ранней стадии ее формирования путем либо голосования, когда члены группы не были друг с другом знакомы или мало знакомы и рады были выбрать любого по принципу «лишь бы не меня», либо путем самоназначения — есть человек, готовый брать на себя роль руководителя группы, но в результате выполнения проекта выясняется, что члены группы не хотят действовать согласно его требованиям и имеют свою точку зрения на те или иные аспекты разработки и реализации инновационного проекта в рамках своих компетенций. В этой связи приходилось принимать решение о смене руководителя группы даже при угрозе срыва сроков выполнения инновационного проекта.

Вне всякого сомнения, проделанная работа требует дальнейшего продолжения и совершенствования, так как современный специалист должен уметь адаптироваться к изменяющимся условиям, самостоятельно работать с информацией, иметь способности принимать и реализовывать решения, уметь работать в коллективе, ориентироваться на изменения, происходящие в организации, где ему предстоит работать, уметь создавать команду, уметь положительно влиять на других работников; относительно тех изменений, которые могут происходить в организации, грамотно и разумно им объяснять, к чему могут привести происходящие изменения, а главное — каким образом труд данного сотрудника может повлиять на общий результат работы и как это может отразиться на его оплате труда.

Что же касается предприятий, которые хотят развиваться и достичь лидерского положения или хотя бы удержать свою долю на рынке, им следует иметь подразделения по управлению персоналом (HR-human resources), в обязанности которых должны быть включены следующие функции:

1) определение целей по подразделениям;

2) с помощью руководителей подразделений определение специфических, измеримых, достижимых целей на конкретный период для каждого сотрудника и при оценке персонала оценивание достижения каждым поставленных целей. Проведение аттестации персонала на предприятии с использованием для этого оптимальных методик ее проведения [7]. Работники должны чувствовать свою причастность к данным изменениям;

3) создание системы мотивации субъектов изменений, стимулирующей их на выполнение поставленных перед ними задач;

4) умение предвидеть сопротивление изменениям и разработать соответствующие мероприятия по его преодолению;

5) совершенствование системы навыков управления изменениями путем обучения как в системах организации, так и вне нее;

6) отслеживание результатов изменений и закрепление их;

7) увязывание бизнес-стратегии с ежедневными задачами по управлению человеческими ресурсами;

8) создание системы непрерывного контроля за процессом изменений;

9) нахождение заблокированных каналов коммуникаций и ориентация сотрудников на достижение требуемых результатов;

10) проведение аудита системы управления персоналом с целью оценки уровня их компетентности и готовности к эффективному взаимодействию [8, с. 149; 9, с. 116].

Задача подразделения управления персоналом заключается в том, чтобы корпоративные ценности и приоритеты были ясны и понятны всем сотрудникам, чтобы каждый сотрудник совершенно сознательно мог внести свой вклад в достижение общих целей, выполняя свои должностные обязанности. Знание стратегии организации позволяет HR-специалистам увязать изменения и стратегические потребности, минимизировать неудовлетворенность и сопротивление работающих сотрудников и «правильно» ориентировать новичков. Изменения не должны быть большой неожиданностью для персонала, а также нельзя их начинать в то время, когда в коллективе напряженная обстановка. В общем, стоит отметить, что сопротивление персонала лучше стараться предотвращать, чем избавляться позже от последствий.

Таким образом, результаты исследования показали, что для эффективного управления изменениями необходимо: внесение ясности и достижение понимания того, что представляет собой организационное развитие, разработка мероприятий по предотвращению сопротивления изменениям, а также принятие своевременных мер по его преодолению, совершенствование навыков управления изменениями путем обучения как в самой организации, так и за ее пределами, разработка программы изменений в рамках эффективной и целостной стратегии развития человеческих ресурсов. Приобретение навыков и опыта для предотвращения сопротивления персонала изменениям в организации можно получить путем обучения студентов (потенциальных руководителей) основам управления изменениями в рамках учебных программ учреждения высшего образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Организационное развитие компании [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/change/fororgdev.shtml (дата обращения: 20.01.2015).

2. Стародубцева О. А. Учебное пособие по дисциплине «Стратегический менеджмент»: учеб. пособие. Новосибирск: НГТУ, 2006. 144 с.

3. Галка В. Метод организационного развития // Из материалов конференции «Менеджмент сегодня». Издательский дом Гребенникова [Электронный ресурс]. URL: http://www.grebennikov.ru (дата обращения: 20.01.2015).

4. Huse E. F. Organization Development and change / 2nd edition. Minnesota: West Publishing Co., 1989. 560 p.

5. Баринов В. А., Харченко В. Л. Стратегический менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005. 288 с.

6. Стародубцева О. А. Сложности формирования проектных групп для осуществления инновационного проекта // В мире научных открытий: научный журнал. Красноярск: Научно-исследовательский центр, 2014. № 7 (55). С. 386—398.

7. Горелова И. В., Копылов А. В. Кадровые технологии в системе стратегического управления предприятием: практический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 86—98.

8. Кузеванова А. Л. Кадровый менеджмент как фактор конкурентоспособности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 3 (10). С. 145—150.

9. Чеботкова С. Ю. Теоретический подход к определению предмета и объектов аудита системы управления персоналом // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 112—116.

REFERENCES

1. Organizational development of the company [Electronic resource]. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/change/fororgdev.shtml (date of viewing: 20.01.2015).

2. Starodubzeva O. A. Textbook on the subject «Strategic management»: textbook. Novosibirsk: NSTU, 2006. 144 p.

3. Galka V. Method of Organizational Development // Out of materials of the conference «Management today» / Publishing house of Grebennikov [Electronic resource]. URL: http://www.grebennikov.ru (date of viewing: 20.01.2015).

4. Huse E. F. Organization development and change / 2nd edition. Minnesota: West Publishing Co., 1989. 560 p.

5. Barinov V. A., Kharchenko V. L. Strategic management: textbook. M.: INFRA-M, 2005. 288 p.

6. Starodubzeva O. A. Difficulties of formation of project teams for the implementation of the innovative project // In the world of scientific discoveries: scientific journal. Krasnoyarsk: Research center, 2014. № 7 (55). P. 386—398.

7. Gorelova I. V., Kopylov A. V. Human technology in the system of the company strategic management: practical approach // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 86—98.

8. Kuzevanova A. L. Personnel management as a factor of competitiveness of the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. № 3 (10). P. 145—150.

9. Chebotkova S. Yu. Theoretical approach to definition of the subject and objects of the personnel management system audit // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 112—116.

УДК 338.24:65.013
ББК 65.291.21:60.55-3

Sogacheva Olga Valerevna,
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

Согачева Ольга Валерьевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
региональной экономики и менеджмента
Юго-Западного государственного университета,
г. Курск,
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

Симоненко Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
региональной экономики и менеджмента
Юго-Западного государственного университета,
г. Курск,
e-mail: simonenkol@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА[1]

THE USE OF DIAGNOSTIC METHODS OF THE COMPANY ORGANIZATIONAL CULTURE FOR SOLVING SCIENTIFIC AND PRACTICAL ISSUES OF MANAGEMENT[2]

В статье рассмотрено понятие организационной культуры как неотъемлемой части жизнедеятельности любой организации, которая существенно влияет на эффективность деятельности предприятия. Изучен методологический инструментарий управления организационной культурой предприятия. Проведен теоретический и практический анализ организационной культуры в деятельности конкретного предприятия. Рассмотрены сферы проявления организационной культуры на примере предприятия. Применены методы диагностики организационной культуры предприятия, в частности метод построения профиля организационной культуры, предложенный К. Камероном и Р. Куинни; метод определения лояльности персонала R. T. Mowday, R. M. Steers, L. W. Porter и метод диагностики и изучения организационной культуры Г. Хофстеде. Разработаны рекомендации по совершенствованию управления организационной культурой предприятия.

The concept of organizational culture as an integral part of the life of any company is examined in the article, which significantly

[1]Выполнено в рамках госзадания № 26.2671.2014 «Теоретико-методологические основы разработки и реализации кластерной политики на региональном уровне и научно-методическое обоснование инструментария прогрессивных структурных преобразований региональных социально-экономических систем».

[2]Performed within the state task № 26.2671.2014 «Theoretical and methodological bases of development and implementation of cluster policy at regional level and the scientific-methodical justification of the tools of progressive structural modifications of regional socio-economic systems».

affects the company efficiency. Methodological tools for managing organizational culture of the company are studied. Theoretical and practical analysis of organizational culture in the activity of a particular company is conducted. The areas of manifestation of organizational culture are discussed on the example of the enterprise. Methods of diagnostic of the company organizational culture are used, in particular the method for constructing the profile of the company organizational culture proposed by K. Cameron and Robert Quinn; method for determination of staff loyalty by R. T. Mowday, R. M. Steers, L. W. Porter, and the method of diagnostic and study of organizational culture by G. Hofstede. Recommendations for improving management of the company organizational culture are developed.

Ключевые слова: культура предприятия, организационная культура, корпоративная культура, сферы проявления культуры, методы изучения культуры, диагностика организационной культуры, профиль организационной культуры, лояльность персонала, культурные ценности, модель изучения ценностей.

Keywords: company culture, organizational culture, corporate culture, scope of culture manifestation, methods of culture studying, diagnostic of organizational culture, profile of organizational culture, loyalty of staff, cultural values, model study of values.

Процесс поддержания и роста уровня конкурентоспособности предприятия является процессом, требующим управления. В этой связи необходимо изучать современные способы, средства, модели, методы и в целом методологию управленческой деятельности [1; 2; 3].

Формирование рыночной экономики в России создает условия, при которых возрастает значимость человеческого фактора на предприятиях, в организациях, на производстве и в бизнесе [4; 5; 6].

Знания, опыт, навыки, корпоративный дух и ценности работников становятся главным источником их эффективной деятельности. В этой связи следует утверждать, что неотъемлемой частью жизнедеятельности любой организации является организационная культура, которая существенно влияет на эффективность деятельности предприятия. Носителями этой организационной культуры выступают люди (человеческие ресурсы организации). Организационная культура проявляется в поведении людей, их взаимоотношениях и иных сферах функционирования организации [7; 8; 9].

Культура организации является неотъемлемым элементом системы управления предприятием наряду с организационной моделью бизнеса и моделью функционального управления. Организационная культура формируется под влиянием лидера и определяет форму и содержание мотивации сотрудников. В целом организационная культура оказывает решающее влияние на выбор и формирование методов и инструментов функционального управления предприятием [10; 11].

Взаимодействия людей внутри организации, их правила и нормы работы характеризуются организационной культурой, обуславливающей поведение персонала в той или иной ситуации. Это неразрывно связано со стилем управления и разделением работниками целей и ценностей организации. Организационная культура определяет характер человеческого сообщества, от которого зависит эффективность деятельности организации [12; 13]. Таким образом, организационная культура является одной из основных составляющих конкурентоспособности организаций, предприятий, компаний и корпораций. Эффективной сегодня является такая трудовая организация, где менеджмент опирается на точное знание и умелое использование интересов работников [14; 15].

Появление исследований по организационной культуре на Западе связано с работами, опубликованными в 50—60-х годах прошлого века. В понятии «организационная мораль» наблюдаются некоторые элементы понятия «корпоративная культура». Однако более широкое использование данный термин получил в 70-х — начале 80-х годов прошлого века [16; 17].

Изучением теоретических и практических аспектов проявления организационной культуры на предприятии занимались многие зарубежные и отечественные ученые, из них: Э. Шейн, Т. Дилл, Л. Болмэн, Р. Киллман, У. Скотт, К. Камерон, Р. Куинн, Г. Хофстеде, Р. Харисон, Х. Стокс, Л. Грейнер, Р. Метцгер, Дж. Ньюстром, К. Дэвис, Р. Блейк, Д. Моутон, Х. Виссема, М. Хаммер, Д. Чампи, А. К. Гастев, В. В. Новожилов, Д. М. Гвишиани, А. Г. Здравомыслов, В. А. Ядов, Н. И. Лапин, А. И. Пригожин, Г. В. Атаманчук, Т. Ю. Базаров, Т. П. Галкина, Б. Л. Еремин, В. Д. Козлов, Н. О. Коломиец, Е. А. Кузнецова, Е. И. Кушелевич, А. П. Паршев, Т. Н. Персикова, В. А. Спивак, С. Р. Филонович и др.

Целью исследования является изучение сферы проявления организационной культуры на примере конкретного предприятия.

В проведенном исследовании изучены сферы проявления организационной культуры на предприятии ООО «Планета».

Для диагностики организационной культуры предприятия в исследовании были поэтапно применены следующие **методы** [18; 19; 20]:

1) метод OCAI (метод построения профиля организационной культуры, предложенный Кимом Камероном и Робертом Куинном) [18];

2) метод определения лояльности персонала R. T. Mowday, R. M. Steers, L. W. Porter [19];

3) метод диагностики организационной культуры Г. Хофстеде [20].

Таким образом, в данной статье проведено исследование организационной культуры в соответствии с заданными этапами.

Исследование организационной культуры проводилось на предприятии ООО «Планета».

I. Применение метода OCAI для построения профиля организационной культуры предприятия

Для диагностики организационной культуры предприятия ООО «Планета» используем метод построения профиля организационной культуры (OCAI), предложенный Кимом Камероном и Робертом Куинном, они исследовали индикаторы эффективности организационной культуры по двум измерениям [18].

В рамках первого измерения одни компании считают себя эффективными, если они стабильны, предсказуемы и механистически целостны, другие — если они склонны к переменам, адаптивны и постоянно движутся вперед. Второе измерение рассматривает критерии эффективности либо как внутреннюю ориентацию, интеграцию и единство, либо как внешнюю ориентацию, дифференциацию и соперничество. Эти два измерения образуют четыре квадранта, каждый из которых соответствует своему типу организационной культуры [Там же].

Знание типа культуры, к которому относится предприятие ООО «Планета», позволит рационализировать его деятельность, повысить эффективность, совершенствовать механизм управления, поскольку после определения типа организационной культуры можно будет правильно выбрать мотивацию деятельности и более четко обозначить отношения между предприятием и людьми, работающими на нем.

Предложенный метод основывается на анкетировании работников предприятия. Для этого необходимо заполнить анкету оценки организационной культуры предприятия — текущее и предпочтительное состояние. Данная анкета служит основанием методики OCAI по К. Камерону и Р. Куинну [Там же].

Количество работников ООО «Планета», прошедших анкетирование, составило 53 человека.

Анкета состоит из вопросов, требующих индивидуальных ответов по шести пунктам. Заполнение анкеты состоит из двух этапов:

1. На первом этапе необходимо оценить нынешний характер предприятия (графа «теперь»).

2. На втором этапе респондент показывает, как должна выглядеть организационная культура, чтобы предприятие работало еще лучше, поднялось над средним уровнем (графа «хотелось бы»).

Каждый из шести вопросов анкеты предполагает четыре возможных ответа. Баллы распределяются по 100-балльной шкале между этими четырьмя альтернативами в том весовом соотношении, которое в наибольшей степени соответствует предприятию, по мнению респондента. Наибольшее количество баллов дается той альтернативе, которая более других напоминает предприятие.

Ответы работников ООО «Планета» сведены в две итоговые таблицы, в одной из которых приведены данные по существующей организационной культуре, а в другой — по желаемой организационной культуре.

Авторы методики подразделяют типы организационной культуры следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Типы организационной культуры по Киму Камерону и Роберту Куинну [18]

Соответственно ответы на вопросы в предложенной анкете тоже разбиты на четыре блока. Вариант А означает клановую культуру, вариант Б характерен для адхократической культуры, рыночную культуру представляет вариант В и иерархическую — вариант Г.

В табл. 1 представлены ответы сотрудников о существующей на предприятии организационной культуре, а на рис. 2 — процентное соотношение по полученным результатам, которое позволит более подробно оценить сложившуюся на предприятии ситуацию.

Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что в ООО «Планета», по мнению работников, сформировалась рыночная культура (так ответили 34,91% опрошенных).

В табл. 2 представлены ответы сотрудников о желаемой ими организационной культуре на предприятии, а на рис. 3 представлено процентное соотношение по полученным результатам.

Таблица 1

Существующая организационная культура на предприятии (оценка в баллах)

№	Оценка	№	Оценка	№	Оценка	№	Оценка
А — клановая культура		Б — адхократическая культура		В — рыночная культура		Г — иерархическая культура	
1	120	1	80	1	210	1	120
2	110	2	130	2	160	2	130
3	90	3	80	3	190	3	170
4	210	4	50	4	190	4	80
5	230	5	60	5	130	5	110
6	110	6	120	6	230	6	70
Итого	870	Итого	520	Итого	1110	Итого	680

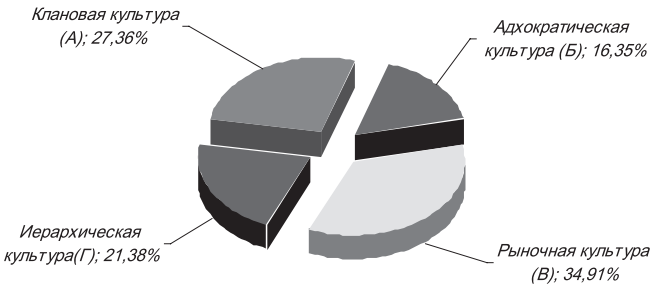


Рис. 2. Результаты тестирования по существующей организационной культуре

Таблица 2

Желаемая организационная культура (оценка в баллах)

№	Оценка	№	Оценка	№	Оценка	№	Оценка
А — клановая культура		Б — адхократическая культура		В — рыночная культура		Г — иерархическая культура	
1	80	1	60	1	280	1	110
2	80	2	150	2	230	2	70
3	70	3	230	3	120	3	110
4	260	4	100	4	120	4	50
5	200	5	50	5	200	5	80
6	250	6	140	6	90	6	50
Итого	940	Итого	730	Итого	1040	Итого	470

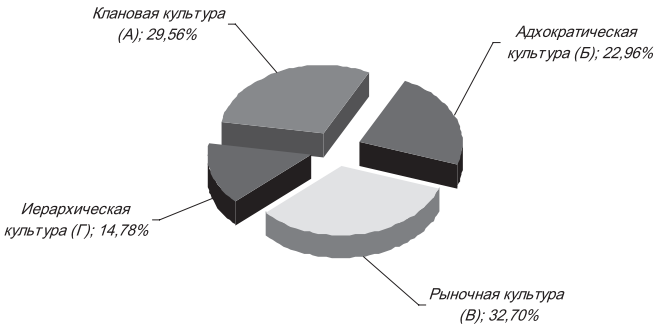


Рис. 3. Результаты тестирования по желаемой организационной культуре

Таким образом, видно, что большинство работников предприятия (32,70%) в качестве желаемой организационной культуры выделили рыночную, что соответствует реальному положению организационной культуры на рассматриваемом предприятии.

Для более наглядного изучения результатов начертим профиль организационной культуры предприятия.

Для этого по итоговым строкам таблиц определим среднее значение и нанесем средние оценки для каждой из альтернатив в форму диаграммы, затем соединим отмеченные в каждом квадранте формы точки так, чтобы получился четырехугольный многоугольник. Полученный организационный профиль представлен на рис. 4.

Анализируя полученные результаты, в качестве доминирующей культуры можем выделить рыночную культуру. Благоприятным фактом является то, что существующая и желаемая организационные культуры совпадают. Кроме того, заметно, что данная культура не является сильной, поскольку полученные значения ненамного далеки друг от друга, следовательно, на предприятии существует так называемая культурная несогласованность, то есть равное состояние различных аспектов культуры. Наличие культурной несогласованности на предприятии может привести к необходимости изменений. Однако, как замечали сами авторы данной методики, при анализе культурной несогласованности важно не забывать, какая единица анализа рассматривается. Если оценку проводят работники всего предприятия, то организационные профили могут быть различными, поскольку каждая структурная единица может видеть ситуацию на предприятии по-своему.

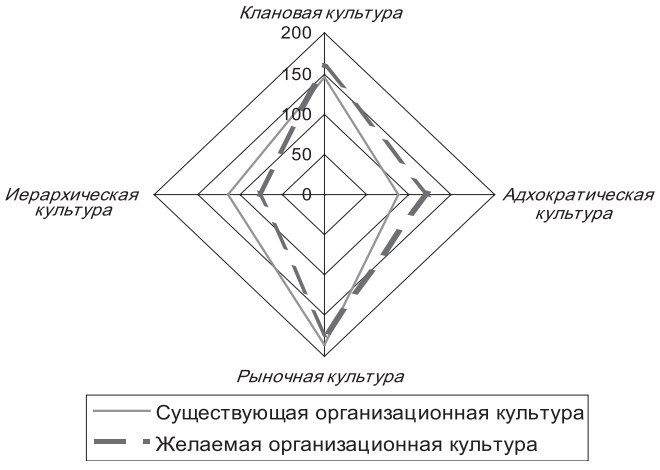


Рис. 4. Организационный профиль (профиль организационной культуры) предприятия ООО «Планета»

II. Определение лояльности персонала при диагностике организационной культуры предприятия

Для того чтобы более подробно оценить ситуацию на предприятии, проведем исследование по определению уровня лояльности работников предприятия ООО «Планета».

Лояльность (loyalty) в переводе означает «преданность, верность». Для определения степени преданности предприятию американские специалисты R. T. Mowday, R. M. Steers, L. W. Porter предлагали провести опрос сотрудников. В этой связи была разработана анкета для определения лояльности персонала при диагностике организационной культуры предприятия [19].

Анкета состоит из 15 вопросов, на каждый вопрос необходимо выбрать один из семи вариантов:

1) абсолютно не согласен;
2) умеренно не согласен;
3) слегка не согласен;
4) затрудняюсь ответить;
5) согласен до некоторой степени;
6) согласен в целом;
7) полностью согласен.

Для того чтобы получить итоговое значение параметра лояльности, необходимо суммировать полученные значения, используя шкалу, представленную выше.

Результаты опроса работников ООО «Планета» были посчитаны и переведены в баллы по описанной выше методике, они представлены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты опроса по лояльности персонала (в баллах)

№ вопроса	1) абсолютно не согласен	2) умеренно не согласен	3) слегка не согласен	4) затрудняюсь ответить	5) согласен до некоторой степени	6) согласен в целом	7) полностью согласен	Итого
1	10	4	9	20	15	30	175	263
2	—	—	—	4	15	114	210	343
3	140	72	25	40	18	—	—	295
4	8	6	45	24	35	54	35	207
5	—	—	12	—	65	90	147	314
6	—	4	—	20	—	156	140	320
7	91	60	40	60	12	9	—	272
8	—	—	—	20	50	96	154	320
9	140	90	—	52	—	—	5	287
10	2	—	—	16	10	60	245	333
11	140	90	50	—	9	6	2	297
12	154	72	—	56	—	—	5	287
13	5	20	—	12	100	—	105	242
14	5	—	—	40	15	—	245	305
15	210	30	25	—	24	—	5	294
Итого	905	448	206	364	368	615	1473	4379

Таким образом, итоговая сумма баллов равна 4379. Для расчета средней лояльности работников по всему предприятию разделим полученную сумму на 53 (количество работников, принимавших участие в опросе).

Лояльность персонала = 4379/53 = 82,6

К сожалению, авторами данной методики не было указано, какие баллы являются средними, высокими или низкими. Однако К. В. Харский попытался восполнить этот недостаток и предложил свою шкалу с интерпретацией результатов (табл. 4) [21].

Таким образом, персонал исследуемого предприятия попадает под определение «удивительно лояльные и преданные сотрудники».

Анализ полученных результатов возможно проводить по каждому работнику либо по каждому вопросу отдельно, однако в нашем случае для повышения честности ответов опрос проводился анонимно, поэтому мы и рассматриваем значение в целом по предприятию.

Исходя из результатов предыдущего исследования, которое позволило выяснить, что рассматриваемое предприятие имеет рыночную культуру, и обладая информацией о достаточно высокой лояльности персонала, мы можем представить сотрудников данного предприятия. Сотрудники ООО «Планета» заботятся о росте конкурентоспособности, наилучшем удовлетворении потребителей и повышении прибыли предприятия. Преданность рыночной культуре является корнем результативности работника. Такие люди часто могут быть необщительными и замкнутыми, не всегда подчиняющимися установленным регламентам, но стремящимися к максимальной производительности. Приветствуются такие качества, как агрессивность, напористость, расчетливость, предприимчивость.

Таблица 4

Шкала интерпретации результатов для определения лояльности (по К.В. Харскому) [21]

№ п/п	Набрано баллов	Интерпретация
1	0—30	Назвать вас немножко лояльным — значит пойти на подлог. Как вы и сами знаете, это не так. Что такое преданность и лояльность по отношению к компании, вы, возможно, знаете по книгам. Понятия лояльности для вас не существует!
2	31—45	Вы бываете лояльным, особенно когда для этого есть веские причины. Не более того.
3	46—60	В целом вы лояльный сотрудник, и вас можно ставить в пример остальным.
4	65—75	Вы лояльны своей компании, вас устраивает практически все, вы готовы жертвовать собственными интересами ради успеха компании.
5	76—90	Вы удивительно лояльный и преданный сотрудник.
6	91—105	Вы чрезмерно лояльны! Вы на себя наговариваете. Или думаете слишком хорошо. Мы вам не поверили.

Любое предприятие мечтает о лояльности своих работников, но для каждой организационной культуры лояльность понимается по-своему. Лояльность при рыночной культуре обычно высоко мотивирована и финансово, и карьерно.

III. Использование модели изучения культурных ценностей Г. Хофстеде при диагностике организационной культуры предприятия

Для полноты картины необходимо дополнить исследование организационной культуры наиболее приемлемым в современных условиях способом диагностики и изучения организационной культуры — методом Г. Хофстеде [20; 22; 23].

Автор утверждает, что большинство различий в организационных культурах зависят от возраста, пола, места человека на предприятии. Таким образом, в модели изучения культурных ценностей Г. Хофстеде анализируются следующие параметры:

— дистанция власти;

— стремление к избеганию неопределенности;

— индивидуализм/коллективизм;

— мужественность/женственность.

Данный метод оценки организационной культуры основан на базе анкетирования (анкета для определения параметров организационной культуры по методике Г. Хофстеде) [20].

Анкета включает в себя 13 вопросов, касающихся стиля управления руководителя, карьерного продвижения работников, их эмоционального состояния при выполнении заданий, условий труда, взаимодействия в коллективе и перспектив использования научно-технического прогресса.

В анкете предлагаются варианты ответов с последующим выставлением баллов. В анкетировании приняли участие все работники ООО «Планета», количество которых составляет 53 человека. Ответы представлены в табл. 5.

Таблица 5

Ответы респондентов на вопросы анкеты (всего 53 человека)

№	Вариант ответа А	Вариант ответа Б	Вариант ответа В	Вариант ответа Г	Вариант ответа Д
1	25	4	12	7	5
2	36	17	—	—	—
3	15	10	28	—	—
4	8	5	30	4	6
5	46	7	—	—	—
6	4	16	13	12	8
7	39	14	—	—	—
8	42	11	—	—	—
9	33	20	—	—	—
10	49	4	—	—	—
11	28	25	—	—	—
12	48	5	—	—	—
13	35	18	—	—	—

Определим первый параметр — «дистанция власти», для этого проанализируем ответы на вопросы № 1, 2, 3.

$$\text{ИДВ} = 135 - 25^{*} A + B - C, \quad (1)$$

где: А — среднее значение по ответам на 1-й вопрос;

В — процент тех, кто в качестве ответа на 2-й вопрос выбрал вариант А;

С — процент тех, кто в качестве ответа на 3-й вопрос выбрал вариант В.

Для расчета показателя А воспользуемся формулой средней арифметической взвешенной:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i * f_i}{\sum_{i-1}^{n} f_i}, \quad (2)$$

где: *Xi* — шкала вариантов ответов на вопрос, от 1 до 5;

f_i — число респондентов, выбравших вариант А вопроса № 1, вариант Б, вариант В, вариант Г, вариант Д;

$\sum_{i=1}^{n} f_i$ — общее число опрошенных.

$$A = \frac{25*1 + 4*2 + 12*3 + 7*4 + 5*5}{53} = 2{,}30$$

Для расчета показателей В и С необходимо воспользоваться простой формулой:

$$P = \frac{f_i}{\sum_{i=1}^{n} f_i} * 100\%, \quad (3)$$

где $\sum_{i=1}^{n} f_i$ — общее число опрошенных,

f_i — число респондентов, выбравших определенный вариант ответа.

Для вопроса № 2: $B = \frac{36}{53} * 100\% = 67{,}92\%$

Для вопроса № 3: $C = \frac{28}{53} * 100\% = 52{,}83\%$

В итоге получаем:

ИДВ = 135 – 25*2,30 + 67, 92 – 52, 83 = 92,59

Теоретически значение индекса «дистанция власти» может находиться в диапазоне от –90 до +210. Нижняя граница (–90) означает, что никто не опасается возражать руководителю, все сотрудники хотят работать с руководителем демократического типа. Верхняя граница (+210) означает, что все опасаются возражать руководителю, никто не хочет работать с руководителем консультативного типа.

В нашем случае полученное значение является средним, что позволяет сделать вывод о том, что высшее руководство имеет ограниченный доступ, кроме того, имеется четкое распределение ролей, не все люди наделены равными правами, большинство зависит от других.

Второй параметр, «стремление к избеганию неопределенности», определяется на основе анализа ответов на вопросы № 4, 5, 6.

$$ИСИН = 300 – 30* A – B – 40* C, \quad (4)$$

где: А — среднее значение по ответам на 4-й вопрос;

В — процент тех, кто в качестве ответа на 5-й вопрос выбрал вариант В;

С — среднее значение по ответам на 6-й вопрос.

Для расчета показателей А и С воспользуемся формулой средней арифметической взвешенной.

$$C = \frac{4*1 + 16*2 + 13*3 + 12*4 + 8*5}{53} = 3{,}08$$

$$A = \frac{8*1 + 5*2 + 30*3 + 4*4 + 6*5}{53} = 2{,}91$$

Воспользуемся простой формулой для расчета показателя В:

$$B = \frac{7}{53} * 100\% = 13{,}21\%$$

В итоге получаем:

ИСИН = 300 – 30*2,91 – 13,21 – 40*3,08 = 76,29

Интервал разброса значений индекса «стремление к избеганию неопределенности» может быть от –150 до +230, однако на практике наиболее часто встречаются интервалы от –8 до +112. В данном случае самое низкое значение будет получено тогда, когда сотрудники пренебрегают правилами, установленными на предприятии, и ни у кого нет желания оставаться на своем месте, верхнее значение же будет означать, что строго соблюдаются все правила, сотрудники желают остаться работать на данном месте как можно дольше.

Полученный показатель выше среднего, исходя из этого можно сделать вывод, что работники испытывают тревогу за свое будущее, налицо большая сопротивляемость изменениям, так как они стремятся как можно дольше остаться на своем месте. На предприятии существует низкая мотивация на достижение целей, боязнь неуспеха, слабая готовность к риску. Неукоснительно соблюдаются правила иерархичности структур, не приветствуются соревнования и конкуренция между сотрудниками.

Третьим параметром является «индивидуализм/коллективизм», который оценивает степень интеграции индивидов в группе, он определяется с помощью ответов на вопросы № 7, 8, 9, 10.

При расчете данного параметра можно ограничиться процентным соотношением на предложенные вопросы.

$$P_7 = \frac{39}{53} * 100\% = 74\%$$

$$P_8 = \frac{42}{53} * 100\% = 79\%$$

$$P_9 = \frac{33}{53} * 100\% = 62\%$$

$$P_{10} = \frac{49}{53} * 100\% = 92\%$$

Вопрос № 7, 10: преобладает вариант ответа А — индивидуалистский тип культуры; преобладает Б — коллективистский тип культуры.

Вопрос № 8, 9: преобладание вариантов ответа А — коллективистский тип культуры; преобладание ответов Б — индивидуалистский тип культуры.

Результаты, полученные по третьему параметру «индивидуализм/коллективизм», представлены в табл. 6 и на рис. 5.

Таблица 6

Уровень «индивидуализма/коллективизма»

Уровень	№ вопроса (для определения третьего параметра)				Среднее значение
	7	8	9	10	
Индивидуализм (%)	74	21	38	92	56,25
Коллективизм (%)	26	79	62	8	43,75

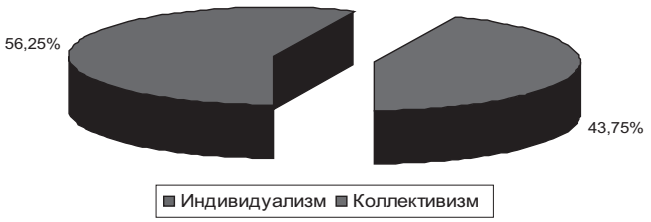


Рис. 5. Уровень «индивидуализма/коллективизма» в ООО «Планета»

Как видно из диаграммы, уровень индивидуализма на предприятии выше (56,25%), чем коллективизма (43,75%), отсюда следует, что сотрудники не желают вмешательства руководства предприятия в их личную жизнь. Сотрудники считают, что могут надеяться только на себя, продвижение по карьерной лестнице осуществляется на основе компетенции и рыночной «стоимости» индивида. Социальные связи внутри предприятия в достаточной степени дистанционны.

Четвертый параметр «мужественность/женственность» отражает мотивационную направленность персонала на достижение цели или выполнение задания. Данный параметр определяется по ответам на вопросы № 11, 12, 13. Здесь также можно ограничиться процентным соотношением ответов на предложенные вопросы.

Вопрос № 11, 13: преобладает вариант ответа А — женский тип культуры; преобладают Б — мужской тип культуры.

Вопрос № 12: преобладает вариант ответа А — мужской

тип культуры; преобладание ответов Б — женский тип культуры.

$$P_{11} = \frac{28}{53} * 100\% = 53\%$$

$$P_{12} = \frac{48}{53} * 100\% = 91\%$$

$$P_{13} = \frac{35}{53} * 100\% = 66\%$$

Результаты, полученные по четвертому параметру «мужественность/женственность», представлены в табл. 7 и на рис. 6.

Таблица 7

Уровень «мужественности/женственности»

Уровень	№ вопроса (для определения четвертого параметра)			Среднее значение
	11	12	13	
Мужественность (%)	47	91	34	57,33
Женственность (%)	53	9	66	42,67

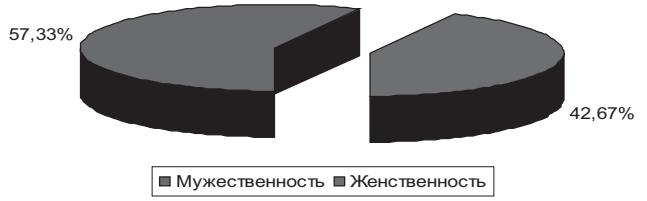


Рис. 6. Уровень «мужественности/женственности» в ООО «Планета»

Как видно из полученных результатов, на исследуемом предприятии уровень мужественности выше (57,33 %), чем уровень женственности (42,67 %), откуда следует, что сотрудники принимают решения на основе рационального мышления (логики), важным для них являются деньги и хорошие материальные условия.

В целом диагностика организационной культуры ООО «Планета» показала, что на предприятии имеется некоторая отчужденность руководства от подчиненных. Здесь обязанности и поощрения за выполняемые роли четко определены. Не сильно поощряется конкуренция, соперничество между сотрудниками.

С целью совершенствования системы ценностей у сотрудников предприятия необходимо постоянно изучать сложившуюся организационную культуру, определять степень соответствия сложившейся культуры выбранной стратегии развития. Также необходимо разработать и внедрить организационные мероприятия, направленные на формирование, развитие и закрепление желательных ценностей. Реализация мероприятий по повышению у сотрудников высоких профессиональных и нравственных качеств позволит повысить уровень конкурентоспособности сотрудников предприятия, их компетентность, а также эффективность деятельности предприятия в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Согачева О. В. Теория и практика коммуникационного менеджмента // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 3. С. 219—221.

2. Согачева О. В., Симоненко Е. С. Использование маркетинговых коммуникаций и PR-менеджмента в современных социально-экономических условиях как инструмента оценки конкурентоспособности организации: практический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 164—170.

3. Андросова И. В. Формирование модели управления знаниями в современных социально-экономических условиях // В мире научных открытий. 2014. № 7 (55). С. 339—348.

4. Вертакова Ю. В., Положенцева Ю. С., Рязанцева В. В. Формирование и использование трудового потенциала региона: монография. Курск: ЮЗГУ, 2011. 199 с.

5. Железняков С. С. Современная теория организации: теория и практика: учеб. пособие. Курск, 2009. 260 с.

6. Концептуальные основы управления: учеб. пособие для самостоятельной работы по подготовке к итоговой государственной аттестации / Курск. гос. техн. ун-т под ред. Ю. В. Вертаковой, Е. В. Харченко. Курск, 2008. 700 с.

7. Вертакова Ю. В., Согачева О. В. Управление общественными отношениями: учеб. пособие / Курск. гос. техн. ун-т. Курск, 2009. 204 с.

8. Вертакова Ю. В., Согачева О. В. Связи с общественностью: учеб. пособие / 2-е изд., перераб. и доп. Старый Оскол: ТНТ, 2012. 316 с.

9. Согачева О. В., Вертакова Ю. В. Теория менеджмента: учеб.-метод. пособие для самостоятельной и аудиторной работы по изучению дисциплины «Теория менеджмента (история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение)». Курск: ЮЗГУ, 2014. 211 с.

10. Долгая А. А. Организационная культура как фактор построения системы управления предприятием // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 1 (30). С. 19—22.

11. Московцев А. Ф., Великанов В. В., Пахарь И. В. Концепция и обоснование программы исследования корпоративной культуры // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 129—133.

12. Галактионов С. Е. Методы измерения силы организационной культуры предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 1 (30). С. 66—70.

13. Макаров С. Л. Управление организационной культурой крупных промышленных предприятий на этапе внедрения инноваций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 161—165.

14. Павлова Е. И. Роль организационной культуры в преодолении социально-трудовых конфликтов: автореф. дис. ... канд. социол. наук. М., 2004. 25 с.

15. Согачева О. В., Марчук Ю. Е. Исследование организационной культуры на предприятии: диагностика и построение профиля // Актуальные вопросы развития современного общества: сб. мат. 4-й Междунар. науч.-практ. конф. / редкол.:

Ю. В. Вертакова; Юго-Зап. гос. ун-т. Курск, 2014. С. 194—199.

16. Бусыгин О. В. Организационная и корпоративная культура промышленного предприятия: проблема диагностики в процессе управления: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Н. Новгород, 2011. 24 с.

17. Согачева О. В., Агаркова Е. В. Диагностика организационной культуры предприятия: методы ее формирования и поддержания // Актуальные вопросы развития современного общества: мат. Междунар. науч.-практ. конф. В 2 т. / редкол.: Горохов А. А., Юго-Зап. гос. ун-т. Т. 2. Курск, 2011. С. 162—167.

18. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. / под ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001. 320 с.

19. Mowday R. T., Porter L. W., Steers R. M. Employee-organization linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover. New York: Academic Press, 1982. 158 p.

20. Hofstede G. The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories // Journal of International Business Studies. 1983. 124 p.

21. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала: монография. СПб.: Питер, 2003. 495 с.

22. Hofstede G. Cultural Constraints in Management Theories // Academy of Management Executive. 1993. Vol. 7. № 1. P. 81—94.

23. Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001. 187 p.

REFERENCES

1. Sogacheva O. V. Theory and practice of communication management // Humanities, socio-economic and the social sciences. 2013. № 3. P. 219—221.

2. Sogacheva O. V., Simonenko E. S. The use of marketing communications and PR-management in the contemporary socio-economic conditions as a tool for assessing the competitiveness of the organization: the practical aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 164—170.

3. Androsova I. V. Formation model of knowledge management in the contemporary socio-economic conditions // In the world of scientific discoveries. 2014. № 7 (55). P. 339—348.

4. Vertakova Yu. V., Polozhentseva Yu. S., Ryazantseva V. V. Formation and use of labor potential of region: monograph. Kursk: SWSU, 2011. 199 p.

5. Zhelezniakov S. S. The modern theory of organization: Theory and Practice: a tutorial. Kursk, 2009. 260 p.

6. Conceptual bases of management: a manual for self-study in preparation for the final state certification / Kursk State. Tehn. Univ. Ed. by Yu. V. Vertakova, E. V. Kharchenko. Kursk, 2008. 700 p.

7. Vertakova Yu. V., Sogacheva O. V. Management of public relations: textbook / Kursk State. Techn. Univ. Kursk, 2009. 204 p.

8. Vertakova Yu. V., Sogacheva O. V. Public Relations: textbook / 2nd ed., revised and amended Stary Oskol: TNT, 2012. 316 p.

9. Sogacheva O. V., Vertakova Yu. V. Management theory: a teaching aid for independent work on the study of Management theory (history of management thought, organization theory, organizational behavior). Kursk: SWSU, 2014. 211 p.

10. Dolgaya A. A. Organizational culture as a factor in the construction of enterprise management system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. № 1 (30). P. 19—22.

11. Moskovtsev A. F., Velicanov V. V., Pahar I. V. The concept and rationale of the program of research of corporate culture // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 129—133.

12. Galaktionov S. E. Methods for measuring strength of organizational culture of the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. № 1 (30). P. 66—70.

13. Makarov S. L. Management of organizational culture of large industrial facilities during the innovation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 161—165.

14. Pavlova E. I. The role of organizational culture in overcoming social and labor conflicts: thesis abstract on scientific degree of candidate of sociological sciences. M., 2004. 25 p.

15. Sogacheva O. V., Marchuk Yu. E. The study of organizational culture in the enterprise: diagnostics and profiling // Actual problems of modern society: Proceedings of the 4th International Scientific and Practical Conference / Editorial Board.: Vertakova Yu. V.; South-West. state. univ. Kursk, 2014. P. 194—199.

16. Busygin O. V. Institutional and corporate culture of industrial enterprise: the problem of diagnosis in the management: thesis abstract on scientific degree of candidate of sociological sciences. Nizhny Novgorod, 2011. 24 p.

17. Sogacheva O. V., Agarkova E. V. Diagnostic of the company organizational culture: methods of its formation and maintenance // Actual problems of modern society: Proceedings of the International scientific-practical conference. In 2 vol. / editorial board: Gorokhov A. A., South-West. state. univ. Vol. 2. Kursk, 2011. P. 162—167.

18. Cameron K., Quinn P. Diagnosis and culture change / trans. from English; ed. by I. V. Andreeva. St. Petersburg: Peter, 2001. 320 p.

19. Mowday R. T., Porter L. W., Steers R. M. Employee-organization linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover. New York: Academic Press, 1982. 158 p.

20. Hofstede G. The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories // Journal of International Business Studies. 1983. 124 p.

21. Harskiy K. V. Trustworthiness and loyalty of staff: monograph. St. Petersburg: Peter, 2003. 495 p.

22. Hofstede G. Cultural Constraints in Management Theories // Academy of Management Executive. 1993. Vol. 7. № 1. P. 81—94.

23. Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001. 187 p.

УДК 658.5:334.752
ББК 65.291.216-432

Starodubzeva Olga Anatoljevna,
associate professor, candidate in economics,
associate professor of the department
of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

Starodubzeva Vera Konstantinovna,
associate professor, candidate in economics
associate professor of the department
of industrial management
and economics of power engineering
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: starvk1948@mail.ru

Стародубцева Ольга Анатольевна,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры
производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

Стародубцева Вера Константиновна,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры
производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: starvk1948@mail.ru

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АУТСОРСИНГ — ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

MANUFACTURING OUTSOURCING IS AN EFFECTIVE TOOL FOR ENHANCING COMPETITIVE ADVANTAGES OF ORGANIZATION

В статье рассматриваются понятие аутсорсинга, достоинства и недостатки его применения, влияние аутсорсинга на повышение конкурентных преимуществ организаций, оценка целесообразности перехода на аутсорсинг. Даются понятие производственного аутсорсинга и отличительные особенности аутсорсинга заготовок и комплектующих изделий и аутсорсинга функций и операций, рассматриваются причины применения производственного аутсорсинга на промышленных предприятиях, необходимость принятия решения о применении производственного аутсорсинга, специфические особенности договорных обязательств между фирмой-производителем и фирмой-аутсорсером, отношение промышленных компаний к аутсорсингу во время кризиса.

The article discusses the concept of outsourcing, advantages and disadvantages of its use, the impact of outsourcing on increasing competitive advantage of organizations; assessment of feasibility of transition to outsourcing. The notion of production outsourcing and distinctive features of outsourcing spare parts and components, as well as outsourcing of functions and operations are provided; the reasons for application of production outsourcing at industrial enterprises are examined, as well as the need for decision on application of industrial outsourcing, specific features of contractual obligations between the manufacturer and the company-outsourcer, attitude of industrial companies to outsourcing in the time of crisis.

Ключевые слова: аутсорсинг, производственный аутсорсинг, бизнес-процесс, бизнес-функции, конкурентные преимущества, аутсорсер, аутсорсинг заготовок и комплектующих, аутсорсинг операций, договор, кризис, инструмент, эффективность деятельности.

Keywords: outsourcing, production outsourcing, business process, business functions, competitive advantages, outsourcer, outsourcing of spare parts and components, outsourcing of operations, contract, crisis, tool, effectiveness of activities.

Современная экономическая ситуация очень сильно меняется в связи с быстрыми изменениями внешней среды, структуры конкуренции и ее усложнением, глобализацией рынка, появлением инноваций, возникновением новых отраслей. В таких условиях руководство организации вынуждено находить новые методы и подходы к управлению ею. Удержаться и повысить свое конкурентное преимущество можно путем снижения издержек при сохранении высокого качества выпускаемых продуктов (услуг). Одним из современных и успешных методов, позволяющих повысить конкурентные преимущества организации, является аутсорсинг.

Аутсорсинг (от англ. outsourcing — внешний источник) дословно переводится как «использование чужих ресурсов». Главный принцип ***аутсорсинга*** — «оставляю за своей компанией только то, что делаю лучше других, отдаю внешнему подрядчику то, что он делает лучше других» [1].

По мнению других авторов, аутсорсинг — это способ организации деятельности компании за счет сосредоточения на главном, ключевом направлении деятельности и передачи непрофильных функций внешним специализированным фирмам на договорной основе [2].

Иными словами, ***аутсорсинг*** — это передача компанией ряда непрофильных, вспомогательных для бизнеса функций или частей бизнес-процессов на договорной основе сторонней организации, профессионально специализирующейся на оказании таких услуг. Главным критерием для передачи любого бизнес-процесса или бизнес-функции на аутсорсинг является наличие конкурентной среды.

Конкурентные преимущества могут быть достигнуты как за счет снижения себестоимости производимой продукции (услуг), это достигается за счет специализации фирм-

аутсорсеров и сосредоточения ресурсов компаний на развитии сильных сторон и перспективных направлений своей деятельности, так и за счет повышения качества производимой продукции (услуг) путем использования новейших достижений науки, техники и технологии.

Сегодня аутсорсинг представляет собой высокую технологию менеджмента, которая позволяет достичь эффективного функционирования всех звеньев цепочки создания ценности и обеспечить каждое ее звено ключевыми компетенциями производителя и доступными ресурсами.

В процессе своего развития организация начинает выполнять большое количество функций и технологий. Передача второстепенных управленческих функций аутсорсинговым компаниям позволяет предприятию сосредоточиться на основной деятельности, оставив в управлении руководства организации только ключевые функции, что приводит к снижению себестоимости процесса выполнения второстепенных функций за счет специализации аутсорсера.

В западной практике принято использовать следующую схему (рис.) для оценки целесообразности перехода на аутсорсинг, разработанную компанией PriceWaterhouseCoopers [3].



Рис. Схема перехода на аутсорсинг

1. Квадрат «Оставить как есть» означает, что стратегическая позиция компании по отдельному виду операции или бизнес-процессам является уникальной с точки зрения менеджеров этой компании.

2. Квадрат (?) «Нужно обсуждать» содержит много возможных решений: продажа, расширение и предоставление услуг другим организациям, аутсорсинг, расширение профиля и создание стратегического конкурентного преимущества.

3. Квадрат «Реорганизовать» означает возможность в краткосрочном периоде отдать на аутсорсинг отдельный вид операций или бизнес-процесс, но в долгосрочном периоде они должны быть возвращены под контроль компании.

Все вышесказанное позволяет предприятию-заказчику повысить его конкурентное преимущество. Однако кроме преимуществ применения аутсорсинга имеются и недостатки, которые должны быть учтены при заключении совместного договора (см. табл. 1).

Ряд ученых [4; 5; 6] связывают развитие аутсорсинга с прогрессом информационных технологий, особенно с программированием, администрированием сетей и поддержкой информационных систем. В России чаще всего на аутсорсинг передают следующие функции: ведение бухгалтерского учета, клининговые услуги (уборка офисных, складских и производственных помещений), организацию питания сотрудников, обучение сотрудников, юридическое сопровождение бизнеса, автотранспортные услуги, переводы, техническое обслуживание и ремонт оборудования, пиар-услуги и рекламу, ИТ-услуги, охрану офиса и безопасность.

Таблица 1

Особенности применения аутсорсинга

Преимущества	Недостатки
1. Снижение затрат, так как стоимость услуг компании-аутсорсера меньше, чем затраты самой компании-заказчика на выполнение этой же функции	1. Предоставление услуг компанией-аутсорсером может оказаться недостаточно качественным ввиду недобросовестного выполнения или отсутствия у предполагаемого поставщика необходимого оборудования для качественного выполнения работ; отсутствие предоставляемой аутсорсером гарантии на поставляемую продукцию
2. Стоимость услуг аутсорсера является затратами компании-заказчика, но при этом сокращается его налогооблагаемая база: экономия на налогах на зарплату, снижение амортизационных расходов и налогов на основные средства, так как оборудование принадлежит аутсорсеру	2. Возможность потери конфиденциальной информации из-за доступа сотрудников компании-аутсорсера к документам и информационным данным компании-заказчика
3. Привлечение аутсорсера позволяет сократить персонал, высвободить дополнительные офисные, производственные площади, оборудование, оргтехнику и пр., что позволяет компании-заказчику решать другие важные стратегические задачи	3. Вероятность возникновения аварийных ситуаций из-за несвоевременного выполнения функции фирмой-аутсорсером, что приводит к значительным временным и финансовым затратам для решения возникших проблем компанией-заказчиком
4. С помощью имеющихся у компании-аутсорсера специализированного оборудования, знаний, опыта, технологий компания-заказчик может получать более качественную услугу	4. Фирма-аутсорсер может отказаться работать в компаниях-заказчиках, у которых не формализованы или не устоялись бизнес-процессы. Не стоит исключать и возможность банкротства фирмы-аутсорсера
5. При аутсорсинге того или иного бизнес-процесса происходит разделение и частичная передача другой компании рисков, связанных с осуществлением деятельности	5. Возможность потери контроля над собственными ресурсами и отрыв руководства от части деятельности организации, переданной компании-аутсорсеру. Снижается управленческая гибкость

Окончание табл. 1

Преимущества	Недостатки
6. Обеспечивает большую гибкость компании в случае внезапного изменения рыночной ситуации или потребительских предпочтений, так как проще и дешевле найти новых поставщиков с необходимыми возможностями и ресурсами	6. Вероятность выбора недобросовестных поставщиков и нежелание компании-аутсорсера развиваться. Необходимость учитывать общее состояние экономики и положение целевого рыночного сегмента
7. Аутсорсинг позволяет сконцентрировать управленческие, инвестиционные и прочие ресурсы предприятия на основном бизнесе	7. Отсутствие четкой законодательной базы аутсорсинга. Опасность делегирования бизнес-процессов компании-аутсорсеру из-за боязни утечки информации или возможного нарушения договорных обязательств

В данной статье отдается предпочтение производственному аутсорсингу, так как сокращение затрат и увеличение гибкости и маневренности промышленного предприятия, решение о передаче части функций или бизнес-процессов на аутсорсинг может способствовать увеличению его конкурентного преимущества.

Американскими исследователями было установлено, что еще в середине 90-х годов XX века почти 50% компаний США, занимающихся промышленным производством в разных областях деятельности, передали в управление сторонним организациям как минимум один сегмент основного производственного процесса. А по данным журнала Industry Week, в 2010 году было установлено, что [7]:

— 3000 производств в США пользуются услугами специализированных компаний-перевозчиков — это лишает их проблем, связанных с содержанием собственного парка машин;

— около 50% обслуживают свое оборудование у сторонних организаций;

— другие 50% передают весь производственный цикл подрядчикам;

— самую маленькую долю рынка занимает аутсорсинг снабжения и логистики.

Под производственным аутсорсингом понимается передача сторонней организации целиком или частично функции производства продукции. Аутсорсинг подразделяется на два вида — аутсорсинг заготовок и комплектующих и аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции. Аутсорсинг заготовок и комплектующих — это доля и степень готовности закупаемых узлов и комплектующих. Аутсорсинг операций по обеспечению производства — это передача на сторону функции транспортировки, ремонта оборудования, подготовки производства, самого производственного процесса [3; 8].

Причинами применения производственного аутсорсинга на промышленных предприятиях являются:

1. Большинство промышленных предприятий имеет изношенные производственные мощности, что приводит к низкой загрузке мощностей и выпуску продукции ненадлежащего качества.

2. Для переоборудования требуются значительные инвестиции, которые, как правило, ограниченны, особенно в кризисной ситуации. И надо понимать, что не всегда предприятие обладает достаточными финансовыми ресурсами для осуществления каких-то радикальных перемен. Поэтому руководству предприятия нужно ставить реальные цели, позволяющие усилить свои конкурентные преимущества хотя бы в какой-то одной сфере бизнеса или в определенных бизнес-процессах [9, с. 249], а для этого необходимо избавляться от проблемных функций и операций по обеспечению производства продукции.

3. На многих промышленных предприятиях действуют собственные заготовительные, литейные, ремонтные, инструментальные, транспортные и другие цеха, которые необходимо содержать. Для того чтобы развивать перспективные направления бизнеса, руководству предприятий необходимо принять решения относительно того, какие цеха необходимы для бизнеса, а от каких нужно избавляться. Это способствует существенному сокращению расходов и развитию стратегически важных направлений, в том числе современных технологий и научно-исследовательской деятельности, акцентированию внимания руководства на интеллектуальном капитале организации [5, с. 29].

4. Без осуществления инновационной деятельности очень сложно выжить в условиях жесткой конкурентной борьбы, но разработка новых продуктов (технологий) требует значительных инвестиций и продолжительных сроков освоения. В этом случае также можно применить аутсорсинг путем вовлечения ресурсов других организаций, каждая из которых в данном случае снижает долю собственного риска, перераспределяя затраты между партнерами [Там же. С. 27].

Для того чтобы принять решение о применении производственного аутсорсинга, руководству промышленного предприятия необходимо [10, с. 55—56]:

— четко сформулировать видение собственником образа фирмы в перспективе и главное направление ее развития;

— установить цели и контрольные параметры бизнеса;

— определить тип предприятия и способы управления бизнесом и собственностью;

— проанализировать сильные и слабые стороны фирмы, выявить ключевые факторы успеха и возможные угрозы;

— выработать требования и критерии оценки основных видов деятельности;

— вскрыть основные проблемы в системе управления компанией и во внешнем окружении;

— сформулировать общие требования к управленческим подсистемам;

— установить цели и общие требования к использованию объектов, находящихся в собственности, и активов фирмы.

К вышеизложенному можно добавить:

— выявить проблемные функции и бизнес-процессы, но необходимые для осуществления своей деятельности, и провести анализ целесообразности их передачи фирмам-аутсорсерам;

— тщательно изучить предприятия, которые могли бы выполнять аутсорсинговые функции и бизнес-процессы;

— детально проработать все пункты договора с компанией-аутсорсером.

Все аутсорсинговые договорные отношения исходят из положений ст. 421 ГК РФ [11], которая предусматривает, что стороны свободны в заключении договоров. Поэтому стороны могут заключать договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Договор аутсорсинга представляет собой оказание услуг своеобразного характера, согласно которому

определенную работу выполняет фирма-аутсорсер [12].

Одним из существенных условий является предмет договора. Что именно входит в перечень услуг аутсорсера, должно быть отражено в договоре подробно. Поскольку невключение в договор какого-либо действия имеет четкие правовые последствия, аутсорсер не обязан будет их выполнять [2].

В табл. 2 представлен ряд специфических особенностей договорных обязательств между заказчиком и исполнителем.

Таблица 2

Договорные обязательства заказчика и аутсорсера

Заказчик	Аутсорсер
1. Заказчик вправе рассчитывать на качественное выполнение услуг в оговоренный срок и в рамках бюджета	1. Аутсорсер может отвечать только за своевременность и фактическое выполнение действий, определенных договором
2. Заказчик может рассчитывать на предоставление специалистов, которые обладают компетенциями, соответствующими поставленным задачам	2. Поставщик должен обеспечить предоставление специалистов с максимально соответствующими стоящим задачам компетенциями, а в случае неудовлетворения работой специалиста осуществить его замену
3. Заказчик привлекает на аутсорсинг не только специалиста, но и экспертный потенциал аутсорсинговой компании в виде помощи коллег и выполнении контролирующей функции	3. Поставщик должен обеспечить обратную связь своего представителя, чтобы он имел возможность периодически обращаться за методологической поддержкой или за экспертизой решений к своим коллегам, и выделить куратора, который бы выполнял контрольные функции, обеспечивая качество оказываемых услуг
4. Заказчику следует обращать внимание на наличие сертификатов, отзывов и на то, как поставщик представляет ему свои услуги	4. Поставщик должен представить сертификаты компании и ее специалистов, отзывы от клиентов, качественно составленные маркетинговые материалы и пр., доказывающие наличие достаточных компетенций для выполнения бизнес-функций
5. Заказчик может рассчитывать на изменение ставки привлечения специалистов при изменении объема выполняемых работ (функций)	5. Поставщик должен предложить прозрачную схему получения заказчиком указанной выгоды
6. Заказчик контролирует качество и своевременность исполнения, устанавливает график и порядок исполнения работ, назначает ответственного исполнителя из своих сотрудников	6. Поставщик должен немедленно оповещать заказчика о возникновении непредвиденных проблем и мерах по их разрешению
7. В случае возникновения у заказчика претензий он должен письменно уведомить исполнителя. Это может быть: низкая квалификация персонала, низкое качество полуфабрикатов (услуг), несвоевременность выполнения работ и т. д.	7. Аутсорсер должен разработать меры по устранению претензий и довести до сведения заказчика, так как именно он несет ответственность за несоответствие квалификации персонала, качество оборудования, инструментов и т. д.
8. Если заказчику нанесен ущерб в виде срыва производственной и сбытовой деятельности, он вправе требовать у исполнителя возмещения данного ущерба	8. В случае нанесения ущерба исполнитель должен его возместить, кроме того, он должен заплатить штраф в размере 0,1 % за каждый день просрочки

Окончание табл. 2

Хотелось бы отметить неоднозначное отношение промышленных компаний к аутсорсингу во время кризиса, который усиливает требования к развитию эффективности бизнеса. Одни предприятия во время сокращения спроса и недозагрузки производственных мощностей отказываются от аутсорсинга до наступления лучших времен, другие компании, наоборот, отказываются от неэффективных производственных операций, передавая их фирмам-аутсорсерам, а руководство других организаций вообще считает, что кризис не может оказать заметного влияния на использование аутсорсинга [13].

Рынок промышленных заготовок, деталей и узлов, а также промышленного сервиса находится в точке перегиба, когда многие определяются с тем, стоит ли содержать самостоятельно заготовительные и вспомогательные цеха или стоит от них отказаться и, возможно, выгодно продать. При этом можно больше сконцентрироваться на основной деятельности и приобрести дополнительные конкурентные преимущества. С другой стороны, формируются специализированные компании, оказывающие эти услуги [3]. Хочется отметить, что на еще не сформировавшемся рынке аутсорсинга функций управления производством заказчику стоит более внимательно подходить к выбору поставщика. Ему необходимо понимать, за что он платит свои деньги и как в полной мере можно использовать такой инструмент, как аутсорсинг, для развития своего бизнеса. В то же время поставщик, претендующий на борьбу в условиях конкурентного рынка и стремящийся к долгосрочному сотрудничеству со своими заказчиками, должен быть готов к оказанию комплексных услуг, полезность которых значительно выше по сравнению с вариантом привлечения заказчиком другого поставщика. В то же время главным препятствием на пути принятия решения об аутсорсинге является отсутствие универсальной методики и финансовых моделей расчета эффективности его использования. Руководство предприятий вынуждено действовать без необходимых обоснований, опираясь на распространенные правила и рекомендации. Однако положительный результат возможен лишь при анализе и использовании теоретического и практического опыта в данной области, соблюдении правил передачи части бизнеса для выполнения сторонней организацией [14, с. 188].

В течение 5—10 лет такой рынок должен сформиро-

ваться [3], и в данном случае немаловажную роль играет государство относительно развития малого предпринимательства в сфере оказания производственных услуг и организации взаимодействия малого предпринимательства с крупным и средним бизнесом. Однако в период наступления кризиса востребованность аутсорсинговых услуг может сократиться, но при стабилизации ситуации и начале выхода из кризиса спрос на них может возрастать.

Таким образом, рост конкуренции продукции на мировом рынке, повышающееся требование к качеству продукции, требование производственной гибкости, развитие принципов специализации и разделения труда требуют внедрения инновационных форм интеграционных связей промышленных предприятий, таких как производственный аутсорсинг. Производственный аутсорсинг позволяет изготовителю снижать затраты производства, повышать качество производимой продукции, быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, получить доступ к новым технологиям и в конечном итоге повысить свои конкурентные преимущества. Дальнейшее развитие производственного аутсорсинга приведет к увеличению малых и средних предприятий-аутсорсеров, что повлечет за собой создание новых рабочих мест и качественный рост деятельности малых и средних предприятий. При этом главная цель аутсорсинга заключается не в экономии средств, а в возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и людские ресурсы, чтобы развивать новые направления или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания. Все это позволяет говорить о дальнейшем более интенсивном развитии аутсорсинга в России, в том числе как об эффективном инструменте борьбы с последствиями экономического кризиса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Энциклопедия производственного менеджера [Электронный ресурс]. URL: http://www.up-pro.ru/encyclopedia/outsourcing.html (дата обращения: 20.01.2015).

2. Борзунова О. Перекладываем работу на чужие плечи: договор аутсорсинга [Электронный ресурс]. URL: http://www.delo-press.ru/articles.php?n=6664 (дата обращения: 13.01.2015).

3. Шелухин И. Передача промышленного предприятия на аутсорсинг [Электронный ресурс]. URL: http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=10380 (дата обращения: 20.01.2015).

4. Агарков А. А. Понятие и структурные элементы информационной системы управления в организациях малого и среднего бизнеса, передаваемые на аутсорсинг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 191—194.

5. Анискин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2011. 320 с.

6. Календжан С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003. 270 с.

7. Производственный аутсорсинг [Электронный ресурс]. URL: http://metalcutting.metterra.ru/outsourcing/ (дата обращения: 20.01.2015).

8. Потехин И. А. Производственный аутсорсинг: современное состояние и тенденции [Электронный ресурс]. URL: http://www.ekportal.ru/page-id-1059.html (дата обращения: 20.01.2015).

9. Стародубцева О. А. Значение применения бенчмаркинга для повышения конкурентоспособности // В мире научных открытий. Научный журнал / Красноярск: Научно-исследовательский центр. 2013. № 8. С. 236—250.

10. Устинова Е. П., Чернов С. С. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 55—59.

11. Гражданский кодекс (ГК РФ). Часть 1. Действующая редакция — 2015. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 01.09.2014 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.logos-pravo.ru/page.php?id=2556 (дата обращения: 20.01.2015).

12. Болдырев Ю. Аутсорсинг и аутстаффинг в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. URL: http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=2052 (дата обращения: 20.01.2015).

13. Сироткин Д. Практика и сценарии развития производственного аутсорсинга // Управление производством. 2009. № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://www.stplan.ru/articles/practice/0907142232.htm (дата обращения: 20.01.2015).

14. Алиева М. З., Евсеева А. Р. Аутсорсинг как форма хозяйственных отношений организаций-партнеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 185—188.

REFERENCES

1. Encyclopedia of production manager [Electronic resource]. URL: http://www.up-pro.ru/encyclopedia/outsourcing.html (date of viewing: 20.01.2015).

2. Borzunova O. Put the work on the other's shoulders: an outsourcing agreement [Electronic resource]. URL: http://www.delo-press.ru/articles.php?n=6664 (date of viewing: 20.01.2015).

3. Shelukhin I. Transfer of industrial enterprises to outsourcing [Electronic resource]. URL: http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=10380 (date of viewing: 20.01.2015).

4. Agarkov A. A. Concept and structural elements of the information management systems in small and medium businesses transferred to outsourcing // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 191—194.

5. Aniskin B. A., Rudaya I. L. Outsourcing and out-staffing: high technologies of management: textbook. 2nd edition, revised and amended. M.: Infra-M, 2011. 320 p.

6. Kalendzhan S. O. Outsourcing and delegation of authority in the company activity. M.: Delo, 2003. 270 p.

7. Manufacturing outsourcing [Electronic resource]. URL: http://metalcutting.metterra.ru/outsourcing/ (date of viewing: 20.01.2015).

8. Potekhin I. A. Manufacturing outsourcing: current state and trends [Electronic resource]. URL: http://www.ekportal.ru/page-id-1059.html (date of viewing: 20.01.2015).

9. Starodubzeva O. A. The importance of application of benchmarking for competitiveness // In the world of scientific discoveries. Scientific journal / Krasnoyarsk research centre. 2013. № 8. P. 236—250.

10. Ustinov E. P., Chernov S. C. Experience of strategic planning at the enterprises of the electric grid complex // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 55—59.

11. The Civil Code (RF CC). Part 1. Current revision as of 2015. Civil Code of the Russian Federation (part one) with revisions and amendments put into effect on 01.09.2014 years [Electronic resource]. URL: http://www.logos-pravo.ru/page.php?id=2556 (date of viewing: 20.01.2015).

12. Boldyrev Yu. Outsourcing and out-staffing in business [Electronic resource]. URL: http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=2052 (date of viewing: 20.01.2015).

13. Sirotkin D. Practice and scenarios for development of production outsourcing // Production management. 2009. № 1 [Electronic resource]. URL: http://www.stplan.ru/articles/practice/0907142232.htm (date of viewing: 20.01.2015).

14. Aliyeva, M. Z., Evseeva A. R. Outsourcing as a form of economic relations of partner organizations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 185—188.

УДК 338.2:330.322:621.316
ББК 65.263:31.27

Timofeeva Yulia Nikolaevna,
candidate of economics, associate professor
of the department of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: j_zaval@mail.ru

Тимофеева Юлия Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры производственного
менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: j_zaval@mail.ru

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ON THE ISSUE OF EFFECTIVENESS OF INVESTMENT POLICY OF THE ELECTRIC GRID COMPANY

В статье рассмотрены некоторые аспекты реализации инвестиционной политики электросетевых предприятий, в частности выделены типы инвестиционной политики, применяемые в условиях разных методов регулирования тарифов на электрическую энергию, определены их особенности. В результате рассмотрения подходов к оценке эффективности основных типов инвестиционной политики электросетевых предприятий предложен перечень показателей эффективности инвестиционной политики, учитывающих особенности метода доходности инвестированного капитала (RAB). В данный перечень включены такие показатели, как уровень исполнения инвестиционной программы; уровень надежности и качества реализуемых услуг; уровень операционных расходов и др. Также обозначено одно из возможных направлений снижения уровня операционных расходов, а именно использование хозяйственного способа исполнения инвестиционной программы.

The article examines some aspects of implementation of the electric grid companies investment policy, in particular, the types of investment policy are distinguished that are applied in the conditions of different methods of regulation of the tariffs for electric energy; their features are defined. Review of approaches to assessment efficiency of the main types of investment policy of the electric grid companies resulted in the list of indicators of investment policy efficiency that take into account features of the method of the regulatory asset base (RAB). This list includes such indicators as level of execution of investment program; level of reliability and quality of rendered services; level of operating expenses, etc. Additionally, one of the possible ways of reduction of the operating expenses level is defined, namely the use of economic mode of investment program fulfillment.

Ключевые слова: инвестиционная политика, методы регулирования тарифов, метод «затраты плюс», метод долгосрочной индексации, метод доходности инвестированного капитала (RAB), инвестиции, инвестиционная программа, инвестиционный проект, электросетевое предприятие, операционные расходы, хозяйственный способ, подрядный способ.

Keywords: investment policy, methods of tariffs regulation, method «expenses plus», method of the long-term indexation, Regulatory Asset Base (RAB), investments, investment program, investment project, electric grid company, operating expenses, non-contracted (an economic) way, a contract way.

В условиях современного реформирования электроэнергетики и применения новых подходов к регулированию тарифов на электрическую энергию большую значимость приобретают вопросы формирования инвестиционной политики и управления инвестиционной деятельностью электросетевых предприятий.

Цель данного исследования заключается в определении подхода к оценке эффективности инвестиционной политики электросетевого предприятия в условиях применения метода доходности инвестированного капитала (RAB). В ходе ис-

следования были поставлены и решены следующие **задачи:**

1. Определить особенности инвестиционной политики электросетевых предприятий, обусловленные применяемым методом регулирования тарифов.

2. Предложить показатели для оценки эффективности инвестиционной политики электросетевого предприятия, применяющего метод доходности инвестированного капитала.

3. Рассмотреть возможность повышения эффективности инвестиционной политики в рамках метода RAB за счет организационных факторов инвестиционной деятельности.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью внедрения новых принципов организации инвестиционной деятельности электросетевых предприятий в связи с утверждением для них долгосрочных параметров регулирования деятельности по оказанию услуг по передаче электрической энергии с применением метода доходности инвестированного капитала (RAB).

Областью применения результатов исследования может стать инвестиционная деятельность электросетевых предприятий, в том числе в части описания бизнес-процесса, разработки системы показателей эффективности инвестиционной политики, формирования организационно-штатной структуры персонала, занятого на выполнении инвестиционных проектов.

Отметим, что выбор направлений инвестиционной деятельности, а следовательно, и инвестиционной политики в целом обусловлен прежде всего отраслевой принадлежностью предприятия.

Традиционно принятые подходы к типологии инвестиционной политики применимы и к электросетевым предприятиям. Они предполагают выделение типов инвестиционной политики по двум основаниям: 1) соотношению уровней прибыльности и риска; 2) направленности политики. Краткая характеристика типов инвестиционной политики, выделяемых по первому основанию, приведена в табл. 1 [1; 2; 3].

Таблица 1

Типы инвестиционной политики

Параметры	Типы инвестиционной политики		
	Консервативная	Компромиссная	Агрессивная
Приоритет политики	минимизация уровня инвестиционного риска	оптимальный выбор объектов инвестирования	оптимальный выбор объектов инвестирования
Отношение к прибыльности инвестиций	нейтральное	обеспечение корреляции со среднерыночным уровнем	уровень прибыльности значительно выше среднерыночного
Уровень риска	минимальный	обеспечение корреляции со среднерыночным уровнем	уровень риска значительно выше среднерыночного

Выделенные по второму основанию типы инвестиционной политики предполагают ее направленность на следующие целевые ориентиры [4]:

1) повышение эффективности;

2) модернизация технологического оборудования, технологических процессов;

3) создание новых предприятий;

4) внедрение принципиально нового оборудования и выход на новые рынки сбыта.

С учетом специфики деятельности и задач, стоящих перед электросетевыми предприятиями, можно предположить, что наиболее типичными для них будут консервативная или компромиссная инвестиционная политика, направленная на повышение эффективности и/или модернизацию технологического оборудования, технологических процессов. Однако в связи с тем, что деятельность электросетевых компаний в Российской Федерации подлежит государственному регулированию, более корректно рассмотрение типов инвестиционной политики электросетевых предприятий в разрезе ее соотношения с применяемым методом регулирования тарифов [5].

В РФ в настоящее время применяются три основных метода регулирования тарифов для электросетевых предприятий: метод экономически обоснованных затрат (метод «затраты плюс»), метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки, метод доходности инвестированного капитала (RAB). Подходы к реализации инвестиционной деятельности в рамках каждого из перечисленных методов имеют существенные различия. Проведем сравнительный анализ указанных методов регулирования тарифов с целью определения возможностей для осуществления инвестиционной деятельности электросетевыми компаниями (табл. 2) [6; 7; 8; 9].

Таблица 2

Сравнительная характеристика методов тарифообразования в электроэнергетике РФ

Параметры	Метод «затраты плюс»	Метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки	Метод доходности инвестированного капитала (метод RAB)
Период регулирования	Один год	Не менее чем пять лет (при установлении впервые — на срок не менее чем три года), тариф устанавливается отдельно на каждый финансовый год в течение этого периода	Пять лет (при установлении впервые — три года)
База	Обоснованные издержки и установленная прибыль	Подконтрольные и неподконтрольные расходы	Сумма эксплуатационных затрат, определенных на основе сопоставления с эффективными компаниями в отрасли; прибыли, определенной исходя из нормы доходности на инвестированный капитал, установленной органами регулирования для данного вида деятельности; амортизации регулируемой базы капитала

Окончание табл. 2

Параметры	Метод «затраты плюс»	Метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки	Метод доходности инвестированного капитала (метод RAB)
Корректировки на объективные отклонения	Нет	Ежегодная корректировка	Ежегодная корректировка (шесть оснований для корректировки)
Регулирование операционных расходов	Экономически обоснованные расходы	Экономически обоснованные расходы	На основе методов сравнения аналогов
Стимулы снижения операционных расходов	—	—	Экономия за пять лет остается в компании
Тенденция изменения тарифа	Рост	Рост	Повышение тарифов и их снижение в перспективе
Источники для оплаты инвестиций	Амортизация и прибыль текущего года	Амортизация и прибыль	Акционерный и заемный капитал, который будет оплачен потребителями через 35 лет
Регулирование стоимости капитала	Проценты по кредитам в фактическом объеме по фактической стоимости	Проценты по кредитам в фактическом объеме по фактической стоимости	Нормативный метод. Фактическая стоимость капитала может отличаться
Регулирование надежности и качества обслуживания потребителей	Нет	Инвестиционные программы и необходимая валовая выручка коррелируют с уровнями надежности и качества	Инвестиционные программы и необходимая валовая выручка коррелируют с уровнями надежности и качества
Порядок включения средств на инвестиции	В тарифе учитываются средства на инвестпрограмму, которая должна быть реализована в течение регулируемого периода	Расходы на финансирование капитальных вложений из прибыли организации не могут превышать 12% необходимой валовой выручки	Ограничений по размеру инвестиций нет

Исходя из данных, представленных в табл. 2, можно сделать вывод о том, что метод «затраты плюс» не предполагает возврата инвестиций, что практически исключает возможность привлечения внешних финансовых ресурсов и существенно ограничивает номенклатуру направлений инвестиционной деятельности электросетевого предприятия [9; 10].

Инвестиционная программа в данном случае является краткосрочной и не позволяет качественно реализовать затратные и долгосрочные инвестиционные проекты. Кроме того, в связи с отсутствием четкого понимания о тарифах на весь период инвестиционного цикла (в то время как реализация инвестиционного проекта по строительству или реконструкции объектов электросетевого хозяйства может осуществляться в течение нескольких лет) краткосрочное кредитование становится практически единственно возможной формой привлечения заемных средств, что экономически невыгодно для предприятия [11; 12].

Методы долгосрочного регулирования тарифов обеспечивают более привлекательные условия в части инвестиционной деятельности электросетевых компаний как для них самих, так и для инвесторов. В то же время метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки является менее прогрессивным по сравнению с методом RAB, так как он предусматривает ограничение объема инвестиций, уменьшает возможность выплаты дивидендов за счет снижения темпов роста прибыли. В случаях применения данного метода возможно возникновение затруднений в кредитовании электросетевых компаний (снижение сроков кредитования, повышение банковских ставок) вследствие снижения точности прогнозов долгосрочной выручки [13].

Метод RAB считается оптимальным механизмом привлечения инвестиций в распределительный сетевой комплекс, так как его реализация позволяет привлечь крупные инвестиции и одновременно сдержать рост тарифов на электроэнергию.

Привлечение инвестиций достигается за счет следующих факторов [7; 8; 13]:

1. Возможность долгосрочного планирования развития электросетевого предприятия (метод RAB утверждается для предприятия только при наличии утвержденной долгосрочной инвестпрограммы).

2. Достаточно четкое представление о тарифах на долгосрочный период.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия.

4. Гарантии возврата инвестированного капитала и компенсации его стоимости (норма доходности утверждается государством).

При этом в качестве инвестора может выступить не только само электросетевое предприятие, но и любой инвестор,

заинтересованный в развитии электросетевого комплекса.

Преимущества для предприятия, применяющего метод RAB, при реализации инвестиционной деятельности связаны также с изменением порядка ее финансирования относительно метода «затраты плюс», который предполагает использование четко определенных источников финансирования — инвестиционной составляющей и затрат на амортизацию. Источниками формирования инвестиций в рамках метода RAB могут являться весь доход на инвестированный капитал и та часть возврата инвестиционного капитала, которая покрывает амортизацию. При этом инвестиционные ресурсы направляются на обслуживание заемных средств с целью увеличения объема инвестиций и последующего (в более сжатые сроки) снижения операционных расходов и увеличения доходов предприятия. Предполагается, что при реализации данной схемы обеспечения инвестиций финансовыми ресурсами объемы инвестиционной программы могут иметь ежегодную положительную динамику [6; 7].

Одной из наиболее важных задач инвестиционной политики любого типа является эффективное использование привлеченных средств, оцениваемое прежде всего по получению прибыли на вложенный капитал. Очевидно, что подходы к оценке эффективности инвестиционной деятельности, осуществляемой в рамках разных методов регулирования тарифов, будут иметь существенные различия.

Так, в рамках метода «затраты плюс» и метода долгосрочной индексации НВВ как для оценки инвестпроектов при формировании портфеля проектов, так и для оценки эффективности инвестиционной политики в целом могут применяться классические показатели: простой и дисконтированный сроки окупаемости, чистая приведенная стоимость, расчетная норма прибыли, внутренняя норма рентабельности. Кроме того, для нивелирования неопределенности при расчетах возможно применение показателя модифицированной внутренней нормы рентабельности, который представляет собой скорректированную с учетом барьерной ставки и нормы реинвестиции внутреннюю норму доходности (MIRR) [14; 15; 16].

Необходимо отметить, что при реализации инвестиционной программы в рамках метода долгосрочной индексации НВВ одним из важнейших показателей ее эффективности является уровень надежности и качества реализуемых услуг [17].

В случае регулирования тарифа с помощью метода RAB применение перечисленных показателей эффективности инвестиционных проектов целесообразно, по нашему мнению, лишь на стадии формирования портфеля инвестиционных проектов и утверждения инвестиционной программы (инвестпрограмма утверждается уполномоченным федеральным органом исполнительной власти или органами исполнительной власти субъектов РФ). В связи с тем что при формировании тарифа в него включается прибыль, определенная исходя из нормы доходности на инвестированный капитал, установленной органами регулирования для данного вида деятельности, а также задается срок окупаемости (35 лет), расчет ряда показателей эффективности инвестиционных проектов приобретает номинальный характер. В связи с тем что инвестиционная программа в данном случае предполагает большие возможности для включения в нее проектов, обусловленных технической необходимостью и имеющих зачастую низкие показатели эффективности, для оценки эффективности инвестиционной политики должны использоваться показатели другого плана [11; 18].

По нашему мнению, для анализа эффективности инвестиционной политики в течение регулируемого периода могут использоваться следующие показатели:

1. Уровень исполнения инвестиционной программы в разрезах финансирования и ввода объектов в эксплуатацию.
2. Уровень надежности и качества реализуемых услуг.
3. Уровень технологического расхода (потерь) электрической энергии.
4. Стоимость компании.
5. Уровень операционных расходов.
6. Прибыль.
7. Чистый оборотный капитал.
8. Тариф на следующий период регулирования.

При этом прибыль предприятия и тариф на следующий период регулирования, являясь производными величинами от таких показателей, как уровень исполнения инвестиционной программы, уровень надежности и качества реализуемых услуг, уровень технологического расхода (потерь) электрической энергии, уровень операционных расходов, выступают в качестве обобщающих показателей эффективности инвестиционной деятельности в целом и отражают тенденции развития предприятия для разных целевых аудиторий: самого предприятия, региона, потребителей электрической энергии.

Отметим, что уровень операционных расходов электросетевого предприятия, для регулирования которого используется метод доходности инвестированного капитала, является одним из важнейших показателей эффективности деятельности, а снижение данных расходов — возможностью увеличить уровень дополнительного дохода предприятия.

Экономия операционных расходов, достигнутая организацией, осуществляющей регулируемую деятельность, в каждом году долгосрочного периода регулирования, учитывается в составе необходимой валовой выручки в течение пяти лет. Если организация, осуществляющая регулируемую деятельность, добилась экономии операционных расходов, величина операционных расходов, включенных в необходимую валовую выручку на долгосрочный период регулирования, не пересматривается.

Одним из перспективных направлений снижения операционных расходов на первоначальных этапах деятельности электросетевого предприятия в условиях RAB является применение хозяйственного способа реализации инвестиционной программы.

Основные отличия хозяйственного способа организации работ от подрядного состоят в следующем [19; 20]:

— отсутствие необходимости проведения закупочных процедур по выбору подрядчика;

— отсутствие договорных отношений между заказчиком и его структурным подразделением, производящим строительство;

— небольшие объемы строительно-монтажных работ;

— меньшая стоимость проектов за счет снижения накладных расходов, сметной прибыли, затрат на временные здания и сооружения;

— лучшее знание специфики деятельности предприятия и параметров объектов строительства;

— возможность использования гибких режимов работы;

— необходимость разработки проектно-сметной документации по проектам.

Считается, что при подрядном способе выполнения работ обеспечивается более высокий уровень их качества, появляется возможность строительства сложных объектов, уменьшаются временные затраты на строительство. Указанные преимущества применения подрядного способа определяются специализацией производства, наличием специальной материально-технической базы, определенной квалификацией персонала. Оба способа организации работ могут использоваться при новом строительстве, расширении, реконструкции, техническом перевооружении и модернизации действующих объектов (предприятий).

Исходя из типовой калькуляции затрат на выполнение монтажных работ на линии электропередачи калькуляции можно сделать вывод о том, что основными статьями, по которым возможно снижение затрат без снижения эффективности работ, являются накладные расходы и плановые накопления (прибыль подрядчика). При организации работ собственными силами заказчика без привлечения сторонних подрядных организаций возможно исключение данных статей затрат из калькуляции, при этом общая сумма затрат может быть снижена на 15—20%.

В условиях равной величины расходов на оплату труда, страховые взносы, приобретение материалов и амортизацию исполнение работ хозяйственным способом является более эффективным. Вместе с тем для обеспечения масштабности эффекта от снижения операционных расходов по данному основанию объем работ, выполняемых хозяйственным способом, должен быть значительным, также он должен быть сопоставимым с показателями выручки, себестоимости и прибыли от продаж. Большое значение при этом приобретает вопрос обеспеченности предприятия персоналом, способным реализовать инвестиционные проекты хозяйственным способом.

При этом нельзя однозначно утверждать, какой из способов организации строительно-монтажных работ является более эффективным, так как условия их применения различны. В условиях отсутствия подрядчиков, обладающих необходимыми компетенциями, или их недостаточного числа, а также при ограниченности временных ресурсов на реализацию инвестиционных проектов и в ряде других случаев хозяйственный способ будет наиболее приемлемым.

Условия, в которых осуществляется инвестиционная деятельность электросетевых предприятий, во многом соответствуют перечисленным выше: конкурентные предложения по строительству и реконструкции объектов электросетевого хозяйства могут сделать не более четырех-пяти подрядных организаций; территориальное расположение подстанций, линий электропередачи и других объектов, а также незначительные (зачастую) объемы работ исключают возможность привлечения для работ подрядчиков; необходимость соблюдения законодательства РФ в части технологического присоединения потребителей к электрическим сетям предполагает оптимизацию временных затрат на выполнение работ, обеспечение которой представляется затруднительным при проведении закупочных процедур и заключении договоров с подрядчиками.

Таким образом, существуют предпосылки объективного характера для внедрения хозяйственного способа исполнения инвестиционных проектов в практику деятельности электросетевых предприятий. Объемы работ при этом должны формироваться исходя из перечня объектов, соответствующих компетенции предприятия в части выполнения строительно-монтажных работ, возможности самостоятельной разработки проектно-сметной документации, обеспечения процесса материально-техническими ресурсами и наличия квалифицированного персонала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Инвестиционная политика предприятия: восемь основных этапов [Электронный ресурс]. URL: http:www.Klerk.ru (дата обращения: 15.01.2015).

2. Ламакин Г. Н. Основы менеджмента в электроэнергетике: учеб. пособие. Ч. 1. Тверь: ТГТУ, 2006. 208 с.

3. Мальщукова О. М. Проблемы разработки инвестиционной политики предприятия // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 4 (4). С. 29—38.

4. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская, Ю. Ю. Слушкина, В. И. Маколов. М.: КноРус, 2010. 451 с.

5. Чернов С. С., Устинова Е. П. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 55—59.

6. Интернет-портал сообщества ТЭК [Электронный ресурс]. URL: http:www.energyland.ru (дата обращения: 17.01.2015).

7. Метод RAB выгоден как регулируемой организации, так и потребителю // Энергорынок. 2010. № 2 (74). С. 22—25.

8. Привлечение инвестиций в развитие электросетевых компаний. Метод RAB регулирования [Электронный ресурс]. URL: http:www.FinApex.ru (дата обращения: 19.01.2015).

9. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

10. Особенности регулирования электросетевых организаций в 2010—2013 годах [Электронный ресурс]. URL: http:www.fstrf.ru/press/interview/65 (дата обращения: 19.01.2015).

11. Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике (утв. Постановлением Правительства РФ от 29.12.2011 года № 1178).

12. Чараева М. В. Формирование инвестиционной программы электросетевой компании с учетом возможностей использования источников финансирования инвестиционной деятельности // Корпоративные финансы. 2011. № 1 (17). С. 40—48.

13. Сайт ОАО «Российские сети» [Электронный ресурс]. URL: http:www.rosseti.ru (дата обращения: 21.01.2015).

14. Калинникова Е. В. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2011. 147 с.

15. Чернов С. С., Бельчикова Е. С. Проблемы использования метода средневзвешенной стоимости капитала при оценке ставки дисконтирования энергопроекта // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 149—153.

16. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Эксмо, 2010. 768 с.

17. Методические указания по расчету уровня надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг для организации по управлению Единой национальной (общероссийской) электрической сетью и территориальных сетевых организаций (утв. 29.06.2010 года Приказом Минэнерго России № 296).

18. Данилов С. В. Способы управления инвестициями в деятельности по передаче электрической энергии: опыт России и Франции: автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2009. 26 с.

19. Подрядный способ строительства [Электронный ресурс]. URL: http://ekoslovar.ru/287.html (дата обращения: 23.01.2015).

20. Хозяйственный способ строительства [Электронный ресурс]. URL: http://ekoslovar.ru/470.html (дата обращения: 23.01.2015).

REFERENCES

1. Investment policy of a company: eight main stages [Electronic resource]. URL: http: www.Klerk.ru (date of viewing: 15.01.2015).

2. Lamakin G. N. Fundamentals of management in electric power engineering: textbook. Part 1. Tver: TGTU, 2006. 208 p.

3. Malschukova O. M. Problems of development of the company investment policy // Issues of innovation economics. 2011. № 4 (4). P. 29—38.

4. Investment Management: textbook / N. D. Gus'kova, I. N. Krakow, Yu. Yu. Slushkina, V. I. Makolov. M.: KnoRus, 2010. 451 p.

5. Chernov S. S., Ustinova E. P. Experience of strategic planning at the companies of the electric grid complex // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 55—59.

6. Internet portal Community Energy [Electronic resource]. URL: http:www.energyland.ru (date of viewing: 17.01.2015).

7. RAB method is beneficial for a regulated entity, as well as for a consumer // Energy market. 2010. № 2 (74). P. 22—25.

8. Attracting investments in development of electric grid companies. RAB-regulation method [Electronic resource]. URL: http:www.FinApex.ru (date of viewing: 19.01.2015).

9. Chernov S. S. State of energy conservation and energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 136—140.

10. Peculiarities of regulation of grid companies in 2010—2013 [Electronic resource]. URL: http:www.fstrf.ru/press/interview/65 (date of viewing: 19.01.2015).

11. Fundamentals of pricing in regulated prices (tariffs) in the electric power (approved by the Decree of the RF Government dated 29.12.2011 № 1178).

12. Charaeva M. V. Establishing the investment program of the grid company with regard to the possibilities of using sources of financing of investment activity // Corporate Finances. 2011. № 1 (17). P. 40—48.

13. Site of Russian network JSC [Electronic resource] URL: http:www.rosseti.ru (date of viewing: 21.01.2015).

14. Kalinnikova E. V. Investment management: textbook. Ulyanovsk: UlSTU, 2011. 147 p.

15. Chernov S. S., Belchikova E. S. Problems of using the weighted average cost of capital discount rate when evaluating energy project // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 149—153.

16. Lukasewich I. Ya. Financial Management: textbook. M.: Eksmo, 2010. 768 p.

17. Guidelines for calculation of the reliability and quality of goods and services for the company managing the Unified national (All-Russia) electric grid and regional network companies (approve on 29.06.2010 by the Order of the Ministry of Energy of Russia № 296).

18. Danilov S. V. Ways to manage investments in electric power transmission: the experience of Russia and France: abstract of dissertation of the candidate of economics. M., 2009. 26 p.

19. Contracting Construction [Electronic resource]. URL: http://ekoslovar.ru/287.html (date of viewing: 23.01.2015).

20. Economic method of construction [Electronic resource]. URL: http://ekoslovar.ru/470.html (date of viewing: 23.01.2015).

УДК 338.45
ББК 65.30

Troyanova Elena Nikolaevna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of industrial management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University
Novosibirsk,
e-mail: elena9671@mail.ru

Троянова Елена Николаевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: elena9671@mail.ru

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ

METHODS OF ESTIMATION OF THE COMPANY OPERATION EFFICIENCY WITH REGARD TO THE MARKET SITUATION

В статье представлена разработанная автором методика оценки эффективности деятельности предприятия с учетом рыночной ситуации. Для получения обобщающего коэффициента оценки эффективности деятельности предприятия в рамках существующих методик предложен расчет интегрального показателя, включающий в себя оценочные составляющие внешней и внутренней эффективности, а также коэффициент сравнительной рентабельности. Обоснован методический подход к определению системы основных рыночных факторов, оказывающих влияние на эффективность, с учетом специфики деятельности хозяйствующего субъекта, а также использование результатов моделирования влияния рыночных факторов на эффективность деятельности предприятия для стратегического планирования и прогнозирования поведения предприятия на рынке.

The article presents the method developed by the author for assessment of the company operation effectiveness taking into account the market situation. To obtain the generalized coefficient of the company operation effectiveness assessment within the framework of existing methods, calculation of integral index is proposed, which includes evaluation components of external and internal effectiveness, as well as the comparative cost-effectiveness ratio. Methodological approach to definition of the basic market factors system is justified, which affect efficiency with regard to specificity of the economic entity operation, as well as the use of results of simulation of the market factors influence on the company operation effectiveness for strategic planning and forecasting the company behavior at the market.

Ключевые слова: эффективность деятельности, промышленное предприятие, рыночные факторы, рентабельность, прогнозирование, стратегическое планирование, интегральный показатель, внешняя и внутренняя эффективность, методика оценки эффективности, коэффициент сравнительной рентабельности.

Keywords: operation efficiency, industrial enterprise, market factors, profitability, forecasting, strategic planning, integrated indicator, external and internal efficiency, methods of effectiveness evaluation, comparative cost-effectiveness ratio.

Современные условия развития российской экономики характеризуются интенсивным развитием рыночных отношений. В этих условиях оценка экономической эффективности деятельности предприятия является важной задачей как для собственников предприятий, так и для других субъектов рыночной экономики. Темпы развития различных отраслей национальной экономики, технического прогресса, рост производительности труда, решение важнейших социальных проблем в значительной мере зависят от деятельности реального сектора экономики — промышленности. Все это порождает объективную необходимость разработки принципиально новых подходов к теоретическим и методологическим проблемам оценки эффективности деятельности промышленных предприятий [1].

Представленная методика включает в себя внутренние показатели оценки эффективности деятельности предприятия и оценку влияния рыночных факторов (рис. 1). В настоящее время в традиционных методиках оценки эффективности влияние рыночной среды не нашло своего отражения.

Основная цель методики — обеспечение взаимодействия всех элементов системы для организации проведения оценки влияния внешних рыночных и внутренних факторов с целью получения конечных результатов, способствующих контролю возможности повышения уровня эффективности деятельности [2].

Основной ее задачей на предприятии является непрерывное наблюдение за показателями деятельности и на основе полученных результатов информирование руководства о возможном наступлении снижения уровня эффективности на предприятии.

Предлагаемая методика включает в себя нижеследующие этапы.

I этап.
Сбор и обработка исходной информации

Проводится изучение бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия за предшествующие и текущий периоды. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности используется как внешними, так и внутренними пользователями информации о работе организации в качестве основного источника как в целом для финансового анализа, так и для оценки эффективности деятельности в частности. Достоверность такого анализа, возможность объективной оценки результатов деятельности организации с помощью определенной системы показателей полностью зависят от качества и полноты отчет-

ной информации, предоставления ее пользователям всех необходимых для анализа данных.

На этом же этапе применяем метод экспертных оценок для отбора наиболее значимых внешних рыночных факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности предприятия. Особенность метода состоит в последовательном индивидуальном анонимном опросе экспертов. Такая методика исключает непосредственный контакт экспертов между собой и, следовательно, групповое влияние, возникающее при совместной работе и состоящее в приспособлении к мнению большинства. Цель метода экспертных оценок — опираясь на опыт, знания, компетенцию руководителей-практиков, выявить внешние рыночные факторы, существенно влияющие на эффективность деятельности предприятия.

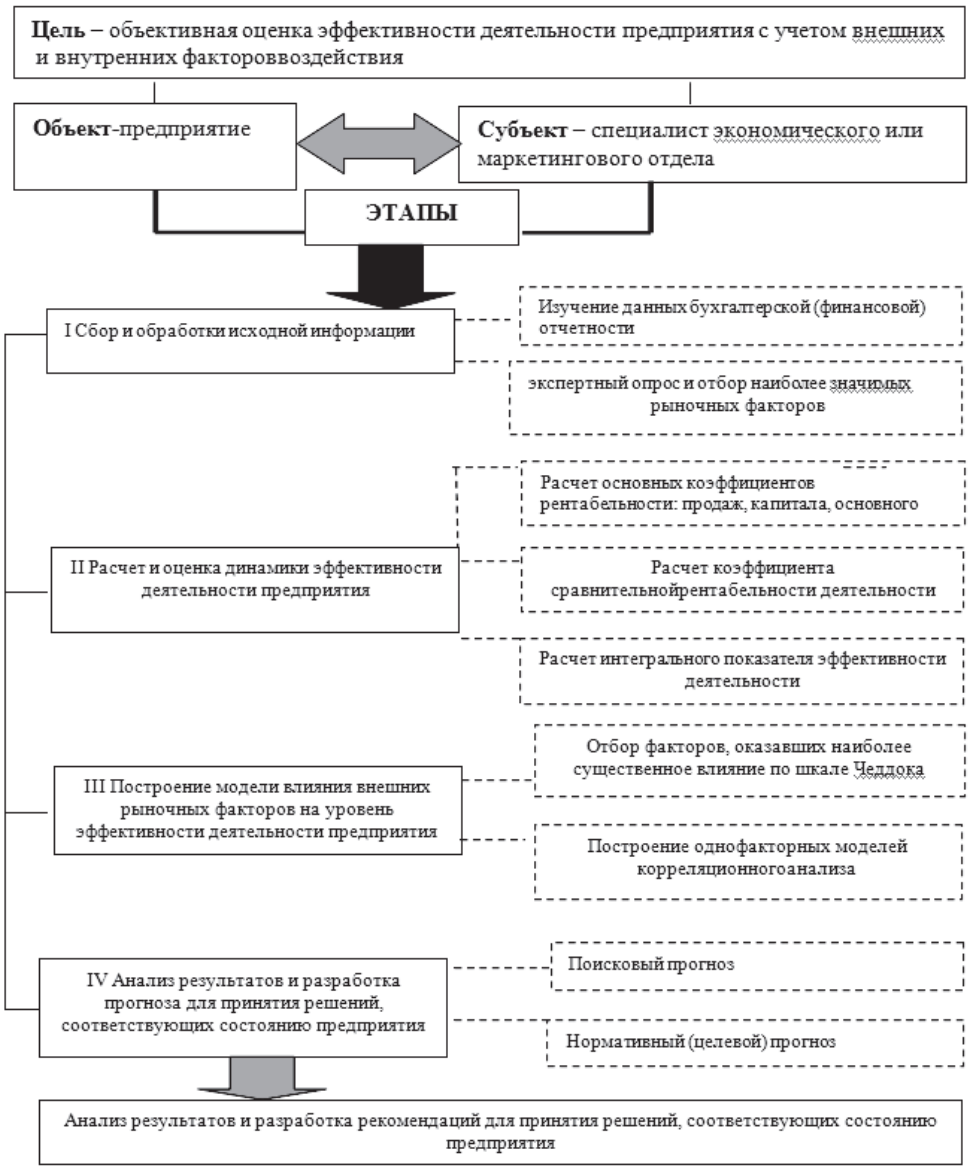


Рис. 1. Методика оценки эффективности деятельности предприятия с учетом рыночной ситуации (составлена автором)

Групповая оценка может считаться достаточно надежной только при условии хорошей согласованности ответов экспертов. Для этого используем коэффициент конкордации. Он применяется в экспертных оценках для определения согласованности мнений экспертов в распределении мест рангов между исследуемыми факторами или объектами по их приоритетности.

М. Кэндэллом предложен показатель согласованности, или коэффициент конкордации (К), определяемый как:

$$K = \frac{S}{S_{max}} \quad (1)$$

Коэффициент конкордации изменяется в диапазоне $0 < K < 1$, причем 0 соответствует несогласованности, а 1 — полной согласованности. Если значение коэффициента конкордации превышает 0,40—0,50, то качество оценки считают удовлетворительным, если 0,70—0,80 — высоким [Там же. С. 127—129].

II этап.
Расчет и оценка динамики эффективности деятельности предприятия

Проводится оценка эффективности деятельности на основе действующих в настоящее время методик с применением финансовых коэффициентов. Основываться она может на расчете и анализе определенного набора коэффициентов, которые наиболее адаптированы к особенностям функционирования конкретного предприятия (табл.).

Таблица

Показатели рентабельности предприятия

Название	Формула	Характеристика
Рентабельность продаж	**Рентабельность продаж = Чистая прибыль/ Выручка**	Показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определенный период к выручке.
Рентабельность собственного капитала	**Рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль/Средняя величина собственного капитала за период**	Показывает отдачу на инвестиции с точки зрения чистой прибыли.
Рентабельность капитала	**Рентабельность капитала = Прибыль до выплаты процентов и налогов/ (Совокупные активы — Текущие обязательства)**	Отражает эффективность и доходность капитальных инвестиций компании.

В современных условиях отсутствия репрезентативности информации о прибыли до налогообложения и чистой прибыли предлагаем ввести новый показатель оценки эффективности деятельности предприятия. В качестве результата представлена валовая прибыль (выручка предприятия без НДС за минусом себестоимости), а в качестве затрат — себестоимость продукции.

Это обусловлено тем, что показатели рентабельности представляют собой отношение полученного конечного результата деятельности (прибыли) к вложенным или затраченным ресурсам.

Себестоимость продукции находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. Она отражает большую часть стоимости продукции и зависит от изменения условий производства и реализации продукции. Существенное влияние на уровень затрат оказывают технико-экономические факторы производства. Данное влияние проявляется в зависимости от изменений в технике, технологии, организации производства, в структуре и качестве продукции и от величины затрат на ее производство [3].

Из этого следует, что предлагаемый показатель отношения валовой прибыли как результата деятельности к себестоимости реализованной продукции в полной мере и наравне с существующими показателями рентабельности может применяться для оценки эффективности деятельности предприятия.

Для того чтобы более объективно оценить эффективность деятельности конкретного предприятия, необходимо провести сравнительный анализ со среднеотраслевыми показателями пищевой промышленности с помощью коэффициента сравнительной рентабельности:

$$R_{сравн.} = \frac{R_{пр.}}{R_{отр.}}, \qquad (2)$$

где: *Rсравн* — рентабельность сравнительная;
Rпр — рентабельность предприятия;
Rотр — рентабельность среднеотраслевая.

Коэффициент сравнительной рентабельности позволяет оценить эффективность деятельности предприятия в сравнении со среднеотраслевым показателем. Это дает возможность предприятию использовать для сравнения внутренние показатели и факторы, а также проводить оценку своей деятельности относительно внешних данных, вследствие чего полученные результаты более объективны.

Если *Rсравн* < 1, эффективность деятельности предприятия ниже, чем среднеотраслевая, а если выполняется условие *Rсравн* > 1, эффективность деятельности предприятия выше среднеотраслевой. При *Rсравн* = 1 эффективность деятельности предприятия на уровне среднеотраслевой эффективности [2, с. 131—132].

Любое предприятие является открытой системой, и оценку его эффективности нельзя производить вне сложных и динамических взаимоотношений с внешней рыночной средой. Рынок — самый существенный внешний фактор воздействия, поэтому необходимо оценивать все основные его элементы в совокупности с внутренними факторами предприятия, влияющими на эффективность его деятельности.

Для получения обобщающего коэффициента оценки эффективности деятельности предприятия в рамках существующих методик предложен расчет интегрального показателя уровня эффективности; он включает в себя четыре показателя: два показателя оценки относительно внешней рыночной среды функционирования предприятия — доля рынка и сравнительный коэффициент рентабельности, два других — рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала, оценивающие эффективность деятельности предприятия с точки зрения его внутренней среды:

$$Эпр = \frac{Rпп}{Rоот} \times \frac{Т/ОБпр}{Ер} \times \frac{Пр}{Впр} \times \frac{Пр}{Ксоб}, \qquad (3)$$

где: *Эпр* — эффективность деятельности предприятия;
Rпр — рентабельность предприятия;
Rотр — рентабельность среднеотраслевая;
Т/об — товарооборот предприятия;
Ер — емкость рынка;
Пр — прибыль;
Впр — выручка предприятия;
Ксоб — собственный капитал.

Для оценки проведенных расчетов интегрального показателя необходимо применять шкалу уровня эффективности, для ее построения рассчитаем шаг интервала (h) по формуле:

$$h = \frac{Зн\max - Зн\min}{n}, \qquad (4)$$

где: *Знmax* — максимальное значение интегрального показателя;
Знmin — максимальное значение интегрального показателя;
n — количество групп [Там же. С. 133].

III этап.

Построение модели влияния внешних рыночных факторов на уровень эффективности деятельности предприятия

Для того чтобы определить, насколько эффективно осуществляло свою деятельность предприятие на определенном временном интервале, и в соответствии с этим выстроить дальнейший прогноз, следует проводить оценку эффектив-

ности с точки зрения влияния факторов внешней среды его функционирования.

Для этого с помощью экспертного опроса были определены основные рыночные факторы, которые оказывают влияние на эффективность деятельности предприятия. Предлагаемые внешние рыночные факторы, оказывающие влияние на эффективность деятельности предприятия, можно сгруппировать по четырем группам (рис. 2):

1. Маркетинговые факторы: емкость рынка, доля рынка предприятия, рекламный бюджет.

2. Социально-экономические факторы: фонд потребления (или покупательные фонды), импорт продовольственных товаров и сырья.

3. Ценовые факторы: уровень потребительских цен, уровень инфляции.

4. Инвестиционные факторы: инвестиции.

Первоначально необходимо оценить величину рынка, в котором существует предприятие. Для этого определяется емкость рынка, то есть объем реализуемого в регионе товара, аналогичного тому, который производит предприятие. Оценка динамичности этого показателя позволит выявить тенденцию функционирования регионального рынка, поможет спрогнозировать его дальнейшее развитие и относительно него оценить деятельность конкретного предприятия.

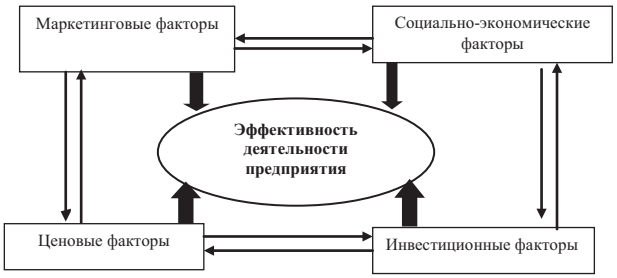


Рис. 2. Взаимосвязь рыночных факторов и их влияние на эффективность деятельности предприятия (составлено автором)

Место предприятия на рынке оценивается с помощью такого показателя, как его доля. Это удельный вес продукции конкретного предприятия в совокупном объеме реализованного товара на рынке. Развитие этого показателя в динамике позволяет определить, насколько эффективно развивалась деятельность предприятия по отношению к изменению рынка в целом. Доля фирмы на рынке определяется как отношение товарооборота фирмы (*Ti)* к общему объему продаж на рынке (Σ *Ti*):

$$\partial_i = \frac{Ti}{\sum Ti} \qquad (5)$$

Наряду с количественным измерением доли может быть получена ее качественная характеристика (большая доля, средняя, небольшая и т.п.). Она базируется на сопоставлении доли, принадлежащей данной фирме, и доле, принадлежащей наиболее крупным конкурентам [Там же. С. 134—136].

Проведенная оценка внутренних показателей эффективности за определенный период может иметь положительную динамику развития, однако оценка по отношению к рынку может показать обратный результат. Рост емкости рынка будет быстрее и значительнее, чем изменение доли рынка предприятия. Это отставание будет свидетельствовать о снижении эффективности и, в свою очередь, потребует корректировки программы стратегического развития предприятия.

Важным фактором, оказывающим влияние на эффективность деятельности предприятия, является его рекламный бюджет. Все предприятия, которые решают инвестировать средства в рекламу, сталкиваются с проблемой определения оптимального количества денежных средств, которые следует потратить на рекламу.

В любом случае уровень эффективности рекламы оценивается в соответствии с изменением уровня продаж. В настоящее время существует несколько методик определения рекламного бюджета.

Проведя оценку рынка и положения конкретного предприятия на нем, необходимо проанализировать структуру рынка по конкретному товару. Для этого нужно изучить динамику развития рынка по двум направлениям:

— местное производство;

— импортные поставки.

Важность влияния этого показателя на эффективность деятельности предприятия подтверждается исторически. Так, в начале 90-х годов активная либерализация внешней торговли и открытие российского внутреннего рынка для международной конкуренции привели к ряду негативных последствий в развитии российской промышленности: значительное сокращение производства привело к тому, что многие российские предприятия утратили свои позиции на рынке.

Во многих отраслях значительно возросла доля импорта, особенно в перерабатывающей и пищевой промышленности, и в конечном счете большинство предприятий утратили свои позиции на традиционных и наиболее емких рынках сбыта.

В воздействии рыночных факторов на эффективность деятельности предприятия ведущая роль принадлежит ценам. Для оценки влияния ценового фактора на эффективность деятельности необходимо использовать такой показатель, как уровень цен. Это обобщающий показатель, характеризующий состояние цен за определенный период времени на определенной территории по совокупности товаров с близкими потребительскими свойствами (статистика рынков товаров и услуг).

Взаимосвязанным с показателем уровня цен является показатель инфляции. В рыночной экономике инфляция — это объективный процесс, ее влияние на уровень эффективности деятельности предприятия необходимо оценивать наравне с другими факторами.

Очевидна и связь инфляции с уровнем жизни населения. Под уровнем жизни понимается обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления, степень удовлетворения физических, материальных и духовных потребностей.

С точки зрения влияния на эффективность необходимо рассматривать показатели платежеспособности населения и потребительских расходов. Эффективность деятельности предприятия взаимосвязана прежде всего с динамикой изменения расходов на приобретение товаров и услуг для использования в домашнем хозяйстве.

Для изучения влияния потребительских расходов на эффективность деятельности промышленного предприятия необходимо учитывать отраслевой фактор, поскольку в данном случае важна сфера деятельности конкретного предприятия (то есть производство каких именно — продовольственных или непродовольственных — товаров является для него основным видом деятельности).

Современные исследования показали, что в бюджете домохозяйств затраты на потребление продовольственных товаров составляют более 50% всех расходов и доля постепенно увеличивается. Это свидетельствует о степени уровня жизни.

Структура потребительских расходов распределяется по социальным группам населения с разными доходами. Чем выше среднедушевой расход, тем больше возможность увеличить потребление продовольственных товаров.

Для учета влияния динамики изменения покупательных фондов на эффективность деятельности предприятия необходимо рассматривать показатель уровня среднедушевого потребления (К):

$$K=F/S, \quad (6)$$

где: F — фонд потребления;

S — среднегодовая численность населения.

Из данного показателя следует, что одним из составляющих его является среднегодовая численность населения, поэтому можно утверждать, что ее изменение также значимо.

Для того чтобы оценить влияние этих факторов на эффективность деятельности предприятия, необходимо разделить их на две группы:

1. Управляемые, то есть те факторы, которые может регулировать само предприятие. К ним относятся доля рынка предприятия, рекламный бюджет.

2. Неуправляемые, воздействие которых не регулируется и не зависит от деятельности предприятия. К ним относятся емкость рынка, покупательные фонды населения, структура товарного рынка, уровень цен на продукцию, коэффициент инфляции, инвестиции в отрасль.

Для измерения влияния предложенных факторов на эффективность деятельности предприятия необходимо применить корреляционный анализ, поскольку взаимосвязь между ними является неполной и вероятностной. Рассматриваемый этап состоит из нескольких составляющих подэтапов:

1) определяются факторы, которые оказывают существенное влияние на эффективность. Для этого исчисляется коэффициент корреляции и на основе шкалы Чеддока определяются показатели, у которых связь наиболее тесная или заметная;

2) следующим шагом является построение однофакторной модели корреляционного анализа.

IV этап

Использование результатов моделирования влияния рыночных факторов на эффективность деятельности предприятия для стратегического планирования и прогнозирования поведения предприятия на рынке. С этой целью в полученное уравнение связи необходимо подставить прогнозный уровень факторных показателей и оценить изменение результативного признака, то есть эффективности [Там же. С. 143—145].

По направлениям прогнозы подразделяются на два типа — поисковые и нормативные. Поисковый, или, как еще его называют, генетический, прогноз основывается на условном продолжении в будущее тенденций развития исследуемого объекта в прошлом и настоящем и отвлекается от условий (факторов), способных изменить эти тенденции.

Нормативный, или целевой, прогноз в отличие от поискового разрабатывается на базе заранее определенных целей. Его задача состоит в том, чтобы определить пути и сроки достижения возможных состояний объекта прогнозирования в будущем, принимаемых в качестве целей. В то время как поисковый прогноз при определении будущего состояния объекта прогнозирования отталкивается от его прошлого и настоящего, нормативный прогноз разрабатывается в обратном порядке: от заданного состояния в будущем к существующим тенденциям и изменениям в свете поставленной цели [4].

Разработка прогнозов будущего состояния условий хозяйствования включает оценку предстоящей конъюнктуры рынка (для краткосрочных прогнозов) и тенденций изменения рынка и его контрагентов (для средне- и долгосрочных прогнозов). В методическом плане важно обеспечить сопряжение звеньев цепи «прогноз — план» за счет установления периодов прогнозирования в соответствии с задачами планирования. В процессе разработки стратегии действий следует уделять достаточное внимание и долгосрочным, и краткосрочным из них с целью исключения доминирования каких-либо аспектов. По этой причине прогнозы проводятся как с кратко-, так и с долгосрочными периодами упреждения (рис. 3).



Рис. 3. Прогнозирование уровня эффективности деятельности предприятия с учетом рыночной ситуации (составлено автором)

Методологически при средне- и долгосрочном прогнозировании не учитываются частные и случайные факторы развития рынка; чем длительнее прогнозный период, тем более обобщенным становится прогноз, а факторы воздействия на конъюнктуру рынка уступают место факторам, формирующим длительные, существенные тенденции рынка [5].

Изменившаяся внешняя среда и рыночное окружение формируют потребность использовать при оценке экономической эффективности деятельности предприятия не только его внутренние данные, но и данные, получаемые с помощью рыночных исследований. В современных условиях хозяйствования необходимо, чтобы показатели оценки эффективности деятельности учитывали все релевантные параметры внешней среды, включая рыночную конъюнктуру, изменение макроэкономических показателей, а также влияние государственного регулирования отдельных рыночных факторов. Предложенная методика оценки эффективности деятельности промышленного предприятия с учетом рыночной ситуации предоставляет возможность своевременно отмечать и прогнозировать влияние внешних рыночных факторов на эффективность деятельности конкретного предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2010. 320 с.

2. Троянова Е. Н. Совершенствование методов управления эффективностью деятельности предприятия: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2010. 204 с.

3. Горбунова Е. Г., Шамрай Л. В. Оценка результативности управленческих решений по критериям экономической эффективности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 181—186.

4. Коняшова А. В., Мерзликина Г. С. Методика оценки уровня экономической устойчивости развития предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 174—179.

5. Николаев Ю. Н. Экономическая оценка условия безубыточной и эффективной деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (11). С. 91—98.

REFERENCES

1. Belyaevskiy I. K. Marketing research: information, analysis, forecasts. M.: Finance and statistics, 2010. 320 p.

2. Troyanova E. N. Improving the company operation effectiveness management methods: dissertation of the candidate of economics. Saratov, 2010. 204 p.

3. Gorbunova E. G., Shamray L. C. Assessment of the impact of management decisions on the criteria of economic efficiency // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 181—186.

4. Konashova A. V., Merzlikina G. S. Methodology of assessment of the level of economic sustainability of the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 174—179.

5. Nikolaev Yu. N. Economic assessment of break-even conditions and efficient operation of the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 1 (11). P. 91—98.

УДК 338.43(470.6):636
ББК 65.325.2(235.7)

Hapaev Ilyas Borisovich,
candidate of the philosophical sciences,
assistant professor,
head of the department of economics,
management and financial law
of Karachaevo-Cherkessk branch
of the Russian State Social University,
Cherkessk,
e-mail: ilyas.xapaev@yandex.ru

Hapchaev Rem Ismailovich,
candidate of historical sciences,
assistant professor of the department of social work
and social law
of Piatigorsk branch
of the Russian State Social University,
Stavropol region, Pyatigorsk,
e-mail: rem.xapchaev@yandex.ru

Aydinova Diana Hadji-Muratovna,
candidate of economic sciences, assistant professor
of the department of economics, management
and financial law of Karachaevo-Cherkessk branch
of the Russian State Social University,
Cherkessk,
e-mail: diana.ajdinova@mail.ru

Хапаев Ильяс Борисович,
канд. филос. наук, доцент, зав. кафедрой
экономики, менеджмента и финансового права
Карачаево-Черкесского филиала
Российского государственного
социального университета,
г. Черкесск,
e-mail: ilyas.xapaev@yandex.ru

Хапчаев Рем Исмаилович,
канд. ист. наук, доцент кафедры социальной работы
и социального права
Пятигорского филиала
Российского государственного
социального университета,
Ставропольский край, г. Пятигорск,
e-mail: rem.xapchaev@yandex.ru

Айдинова Диана Хаджи-Муратовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики,
менеджмента и финансового права
Карачаево-Черкесского филиала
Российского государственного
социального университета,
г. Черкесск,
e-mail: diana.ajdinova@mail.ru

НЕКОТОРЫЕ КРИТЕРИИ РАЗВИТИЯ СКОТОВОДСТВА РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

SOME CRITERIA OF THE CATTLE-BREEDING DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF THE NORTH CAUCASUS

В статье характеризуются роль и значение скотоводческой отрасли в развитии животноводства регионов Северного Кавказа, рассматриваются основные факторы успешного функционирования данного сектора аграрной экономики субъектов Северо-Кавказского федерального округа, определяется значение географического местоположения регионов в развитии скотоводства, основная территория которых находится в горной и предгорной местности, где имеются все необходимые условия для содержания и разведения сельскохозяйственных животных; проводится детальная сравнительная оценка отдельных показателей, характеризующих современное состояние скотоводства северокавказских регионов, выявляются проблемные аспекты в динамике развития скотоводческой отрасли и формулируются основные механизмы их действенного решения.

The article describes the role and importance of the cattle-breeding industry in the development of the livestock-breeding in the regions of the North Caucasus and examines the key factors of successful functioning of this sector of the agricultural economy of the North Caucasian Federal district; determines the value of geographical location of the regions in the development of cattle-breeding, the main area of which is located in the mountain and foothill areas, where there are all necessary conditions for the keeping and breeding of agricultural cattle-breeding; detailed comparative evaluation of some indicators characterizing the current state of cattle-breeding of the North-Caucasian regions is conducted; problematic aspects in the cattle-breeding development dynamics are identified, and the basic mechanisms of their effective solutions are proposed.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, животноводческая отрасль, животноводческая продукция, крупный рогатый скот, надой молока, поголовье коров, продовольственное обеспечение, производство молока, регионы Северного Кавказа, сельское хозяйство, сельскохозяйственное производство, скотоводство.

Keywords: agriculture-industrial complex, cattle-breeding industry, cattle-breeding products, cattle stock, milk yield, livestock of cows, food supply, milk production, regions of the North Caucasus, agriculture, farming, cattle breeding.

Основным звеном в агропромышленном комплексе России выступает сельскохозяйственное производство [1], которое подразделяется на производство растениеводческой и животноводческой продукции. Главным поставщиком животноводческой продукции выступает скотоводческая отрасль, которая является одной из основных отраслей животноводства, обеспечивающих население страны продуктами, обладающими свойствами, жизненно необходимыми для каждого из нас.

Для многих жителей сельских территорий скотоводство

не только выступает в роли гаранта продовольственной безопасности, но и является источником материального благополучия.

Именно от состояния животноводческой отрасли, основной составляющей которой является скотоводство, во многом зависит продовольственное обеспечение большинства регионов РФ, в частности Северного Кавказа.

На успешное и более устойчивое состояние данного процесса главным образом оказывают влияние следующие факторы [2]:

— социально-экономическое положение;

— соотношение городского и сельского населения;

— наличие городов и их размеры;

— состояние отраслей АПК и эффективность функционирования продуктовых рынков;

— платежеспособный спрос населения.

В развитии животноводческой отрасли регионов Северного Кавказа, территория большинства из которых находится в горной и предгорной местности, где имеются все необходимые условия для содержания и разведения сельскохозяйственных животных (прежде всего наличие пастбищ в виде альпийских и субальпийских лугов, источников питьевой воды), скотоводство играет первостепенную роль.

Наличие таких условий способствует более эффективному и высокорентабельному производству максимального количества высококачественной говядины, которое должно решаться, как считают И.Н. Хакимов, М.И. Туктарова, И.Ю. Егоров, «не только через улучшение генотипических, но и через улучшение фенотипических показателей животных за счет обеспечения полноценным кормлением и соответствующими условиями содержания. Условия содержания животных должны быть стабильными и соответствующими полной реализации генетического потенциала скота» [3, с. 25].

Целью исследования является оценка динамики развития скотоводческой отрасли регионов Северного Кавказа. Поставленная цель формулирует следующие **задачи** данной работы: анализ основных показателей скотоводческой отрасли регионов СКФО (численность крупного рогатого скота, производство молока и надой молока на одну корову); выявление факторов, оказывающих негативное влияние на ее развитие; определение действенных методов и способов их устранения.

По данным табл. 1 рассмотрим динамику численности крупного рогатого скота в обозначенных регионах.

Таблица 1

Поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах регионов Северного Кавказа (на начало года, тыс. голов) [4, с. 1]

Регионы Северного Кавказа	Крупный рогатый скот			В том числе коровы		
	2011	2012	2012-й в % к 2011-му	2011	2012	2012-й в % к 2011-му
Республика Дагестан	881,9	910,5	103,2	416,6	425,0	102,0
Республика Ингушетия	60,1	56,0	93,2	31,4	33,0	105,0
Кабардино-Балкарская Республика	243,9	266,1	109,1	112,5	129,3	114,9
Карачаево-Черкесская Республика	217,1	251,2	115,7	115,1	139,5	121,2
Республика Северная Осетия — Алания	138,4	138,9	100,4	67,3	68,8	102,2
Чеченская Республика	210,7	222,1	105,4	108,6	109,5	100,9
Ставропольский край	374,2	382,8	102,3	186,1	191,8	103,1
Всего	2126,3	2227,7	104,8	1037,5	1096,9	105,7

Окончание табл. 1

Как свидетельствуют данные, представленные в табл. 1, в 2012 году по поголовью крупного рогатого скота, в том числе коров, в регионах Северного Кавказа лидируют хозяйства Республики Дагестан — 910,5 и 425,0 тыс. голов соответственно. На второй позиции находятся хозяйства Ставропольского края, в которых насчитывается 382,8 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе 191,8 тыс. коров. Среди наиболее отсталых регионов по данному показателю Республика Ингушетия, в хозяйствах которой насчитывается всего 56 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе 33 тыс. коров.

Наиболее интенсивно увеличивается поголовье крупного рогатого скота, в том числе коров, в хозяйствах Карачаево-Черкесской Республики. Так, в данном регионе по итогам 2011 года темп прироста этого показателя составил 15,7 и 21,2% соответственно.

Наиболее низкий прирост поголовья крупного рогатого скота выявляется в хозяйствах Республики Северная Осетия — Алания (данный показатель возрос всего на 0,4%).

Если посмотреть на ситуацию в поголовье коров, то видим, что более низкий прирост происходит в хозяйствах Чеченской Республики (темп прироста составил за анализируемый период 0,9%).

Здесь необходимо подчеркнуть, что в хозяйствах Республики Ингушетия за рассматриваемый период в поголовье крупного рогатого скота наблюдается заметное сокращение (на 6,8%). При этом отрадным является тот факт, что в других регионах Северного Кавказа идет устойчивое развитие скотоводческой отрасли.

На сегодняшний день в хозяйствах Северо-Кавказского федерального округа насчитывается 2227,7 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе 1096,9 тыс. коров. При этом данные показатели увеличились на 4,8 и 5,7% соответственно.

Данные рис. 1 достаточно четко показывают долю каждого из регионов Северного Кавказа в численности крупного рогатого скота в скотоводческом хозяйстве Северо-Кавказского федерального округа.

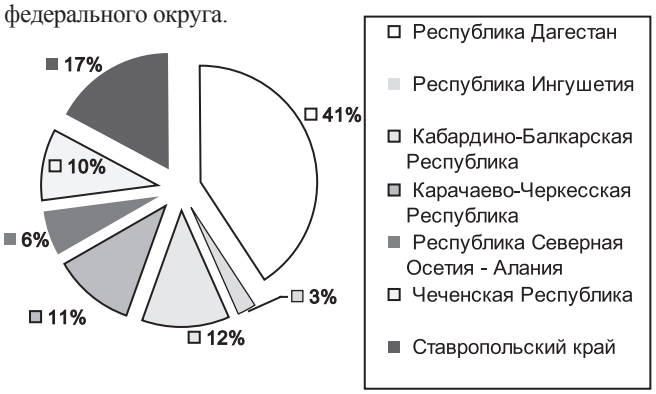


Рис. 1. Структура поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах регионов Северного Кавказа на начало 2012 года

Как свидетельствуют данные рис. 1, основная доля в структуре поголовья крупного рогатого скота приходится на хозяйства Республики Дагестан — 41%, на втором месте находятся хозяйства Ставрополья — 17%. Более отсталыми по данному показателю являются хозяйства Республики Ингушетия и Республики Северная Осетия — Алания (3 и 6% соответственно).

В хозяйствах других регионов наблюдается равномерный характер размещения крупного рогатого скота (в Кабардино-Балкарской Республике — 12%, в Карачаево-Черкесской Республике — 11%, в Чеченской Республике — 10%).

Лидерство Республики Дагестан и Ставропольского края, как представляется, обусловлено главным образом следующими объективными факторами:

— сосредоточение на селе трудовых ресурсов (численность сельского населения Дагестана и Ставрополья, по данным на 1 января 2012 года, составляет 1607578 и 1186803 чел. соответственно);

— наличие сельских районов и размер занимаемой ими территории (в Республике Дагестан и на Ставрополье насчитывается 41 и 26 муниципальных районов соответственно).

В то время как во всех остальных регионах Северного Кавказа численность сельского населения и количества сельских муниципальных районов 2028319 чел. и 47 муниципальных районов соответственно. Так, в Республике Ингушетия в 4 сельских муниципальных районах проживает 261731 чел.; в Кабардино-Балкарской Республике в 10 муниципальных районах — 392831 чел.; в Карачаево-Черкесской Республике в 10 муниципальных районах — 269961 чел.; в Республике Северная Осетия — Алания — 255984 чел. в 8 муниципальных районах; в Чеченской Республике — 847812 чел. в 15 муниципальных районах [5].

Доля сельского населения Дагестана и Ставрополья в общей численности сельских жителей регионов Северо-Кавказского федерального округа составляет 50,0 и 32,6% соответственно.

Безусловно, вышеизложенные факторы играют в развитии такой трудоемкой отрасли, как скотоводство, определяющую роль, но в то же время, несомненно, существуют и субъективные факторы, тормозящие данный процесс, на которых более подробно остановимся далее.

По данным рис. 2 определим долю хозяйств в структуре мясо-молочного стада каждого из регионов Северо-Кавказского федерального округа.

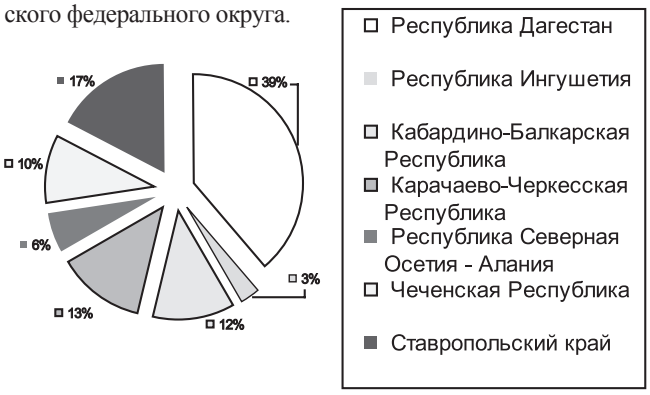


Рис. 2. Структура поголовья коров в хозяйствах регионов Северного Кавказа на начало 2012 года

Как свидетельствуют данные рис. 2, основная доля в структуре поголовья коров регионов Северного Кавказа приходится на хозяйства Республики Дагестан — 39%, затем идут хозяйства Ставропольского края — 17%.

В хозяйствах других регионов, судя по рис. 2, распределение численности коров носит более равномерный характер (в Карачаево-Черкесской Республике — 13%, в Кабардино-Балкарской Республике — 12%, в Чеченской Республике — 10%).

Исключением явились хозяйства Республики Северная Осетия — Алания и Республики Ингушетия, в которых сосредоточено 6 и 3% поголовья крупного рогатого скота соответственно.

На основании данных табл. 2 и рис. 3 проведем сравнительный анализ динамики численности крупного рогатого скота по федеральным округам РФ.

Таблица 2

Поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах по федеральным округам РФ (на начало года, тыс. голов) [6, с. 568—569]

ФО РФ	Крупный рогатый скот		
	2011	2012	2012-й в % к 2011-му
Центральный федеральный округ	2867,7	2845,3	99,2
Северо-Западный федеральный округ	718,9	696,3	96,9
Южный федеральный округ	2324,1	2452,5	105,5
Северо-Кавказский федеральный округ	2126,3	2227,7	104,8
Приволжский федеральный округ	6143,0	6039,1	98,3
Уральский федеральный округ	1110,8	1090,2	98,1
Сибирский федеральный округ	4219,8	4319,0	102,3
Дальневосточный федеральный округ	457,3	463,2	101,3
Всего	19967,9	20133,8	100,8

Судя по данным табл. 2, в хозяйствах регионов Приволжского федерального округа содержится основная часть поголовья крупного рогатого скота страны — 6039,1 тыс. голов, на втором месте расположились хозяйства регионов Сибирского федерального округа — 4319,0 тыс. голов, на третьем месте находятся хозяйства регионов Центрального федерального округа — 2845,3 тыс. голов.

Хозяйства регионов Северо-Кавказского федерального округа по данному показателю занимают пятое место (2227,7 тыс. голов).

При этом необходимо отметить, что более интенсивный рост поголовья крупного рогатого скота происходит в хозяйствах регионов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов (+5,5 и +4,8% соответственно).

Увеличение данного показателя также наблюдается в хозяйствах Сибирского и Дальневосточного федеральных округов (+2,3 и +1,3% соответственно).

В хозяйствах других федеральных округов страны, как свидетельствуют данные табл. 2, происходит снижение численности поголовья крупного рогатого скота (в хозяйствах Центрального, Северо-Западного, Приволжского и Уральского ФО на 0,2, 3,1, 1,7 и 1,9% соответственно).

Как видно из данных табл. 2, несмотря на сокращение поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах, находящихся на ведущих позициях, в целом по стране рост данного показателя составил 0,8%.

Данное обстоятельство, как представляется, является отрадным фактом, поскольку скотоводческая отрасль — одно

из ведущих направлений аграрного сектора, занимающихся продовольственным обеспечением жителей страны.

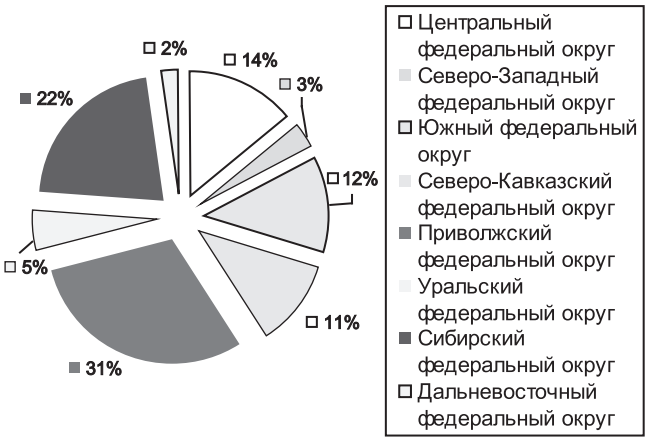


Рис. 3. Структура поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах по федеральным округам РФ на начало 2012 года

Как свидетельствуют данные рис. 3, основная доля крупного рогатого скота, как ранее отмечалось, принадлежит хозяйствам Приволжского федерального округа. Она составляет 31% от общей его численности и превышает аналогичный показатель хозяйств Сибирского федерального округа на 9% (22%). Доля хозяйств Центрального федерального округа по данному показателю составляет 14% (-17% от лидера).

Хозяйства Северо-Кавказского федерального округа, занимающие по численности крупного рогатого скота пятое место, имеют 11% в данной структуре.

Наиболее отсталыми в этом отношении являются хозяйства Северо-Западного и Уральского федеральных округов (3 и 5% от общего поголовья крупного рогатого скота соответственно).

Одним из основных показателей, характеризующих развитие скотоводства, является производство молока (табл. 3).

Таблица 3

Производство молока в хозяйствах регионов СКФО на начало года, тыс. тонн [6, с. 582]

Регионы Северного Кавказа	2011	2012	2012-й в % к 2011-му
Республика Дагестан	591,7	643,4	108,7
Республика Ингушетия	73,4	74,7	101,8
Кабардино-Балкарская Республика	369,7	405,9	109,8
Карачаево-Черкесская Республика	229,4	230,7	100,6
Республика Северная Осетия — Алания	197,2	211,1	107,0
Чеченская Республика	262,7	262,9	100,08
Ставропольский край	633,7	664,7	104,9
Всего	2357,9	2493,5	105,8

Как свидетельствуют данные табл. 3, по объему производства молока в регионе на ведущей позиции находятся хозяйства Ставропольского края, которыми было произведено 664,7 тыс. тонн молока, на втором месте располагаются хозяйства Республики Дагестан, объем выпуска данной продукции в которых составил 643,4 тыс. тонн. На третьей позиции — хозяйства Кабардино-Балкарской Республики, которые обеспечили производство молока в 405,9 тыс. тонн.

В других регионах Северо-Кавказского федерального округа производство молока осуществлялось следующим образом: хозяйства Чеченской Республики — 262,9 тыс. тонн, Карачаево-Черкесской Республики — 230,7 тыс. тонн, Республики Северная Осетия — Алания — 197,2 тыс. тонн, Республики Ингушетия — 74,7 тыс. тонн.

Структура объема произведенного молока всеми хозяйствами Северо-Кавказского федерального округа представлена на рис. 4.

Более интенсивно процесс производства молока осуществлялся в хозяйствах Кабардино-Балкарской Республики, Республики Дагестан, Республики Северная Осетия — Алания (+9,8, +8,7 и +7,0% соответственно).

Самый низкий прирост данного показателя, как показывают данные табл. 3, имеется в хозяйствах Карачаево-Черкесской Республики — 0,9% и Чеченской Республики — 0,08%.

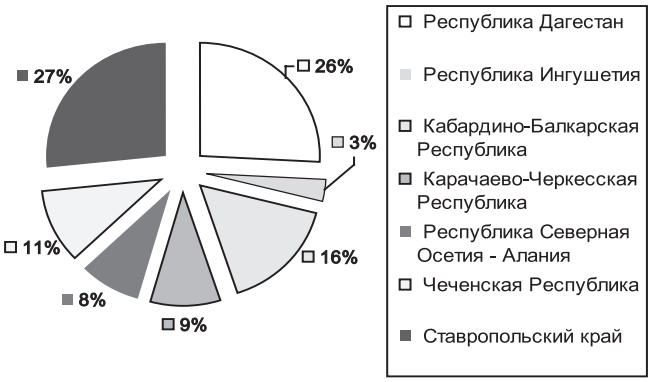


Рис. 4. Структура производства молока в хозяйствах регионов Северного Кавказа на начало 2012 года

Как свидетельствуют данные рис. 4, основная доля по производству молока в Северо-Кавказском федеральном округе принадлежит хозяйствам Ставрополья — 27%, которые всего на 1% опережают хозяйства Республики Дагестан (26%), затем идут хозяйства Кабардино-Балкарии, отставая от лидера на 11% (16%), Чеченской Республики — на 16% (11%), Карачаево-Черкесии — на 18% (9%), Северной Осетии — Алании — на 19% (8%) и Ингушетии — на 24% (3%).

Произведем оценку производства молока в хозяйствах федеральных округов по стране в целом по данным табл. 4.

Таблица 4

Производство молока в хозяйствах по федеральным округам РФ на начало 2012 года, тыс. тонн [6, с. 582—583]

ФО РФ	2011	2012	2012-й в % к 2011-му
Центральный федеральный округ	5753,2	5708,0	99,2
Северо-Западный федеральный округ	1747,0	1746,0	99,9
Южный федеральный округ	3263,7	3280,5	101,0
Северо-Кавказский федеральный округ	2357,9	2493,5	105,8
Приволжский федеральный округ	10408,6	10022,6	96,3
Уральский федеральный округ	2096,2	2086,6	99,5
Сибирский федеральный округ	5629,4	5725,9	101,7
Дальневосточный федеральный округ	591,4	582,5	98,5
Всего	31847,3	31645,6	99,4

Данные табл. 4 показывают, что хозяйствами Приволжского федерального округа было произведено 10022,6 тыс. тонн молока. При этом за данный период по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода этот показатель снизился на 3,7%.

В хозяйствах Сибирского федерального округа объем данной продукции составил 5725,9 тыс. тонн. По сравнению с предыдущим периодом этот показатель вырос на 1,7%.

Объем производства молока в хозяйствах Центрального федерального округа составил 5708,0 тыс. тонн, при этом здесь наблюдается снижение производства на 0,8%.

Хозяйствами Южного федерального округа произведено 3280,5 тыс. тонн молока, здесь отрадно видеть, что данный показатель по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода увеличился на 1,0%.

В хозяйствах Уральского, Дальневосточного и Северо-Западного федеральных округов объем производства молока составил 2086,6, 582,5 и 1746,0 тыс. тонн. При этом, к сожалению, приходится отмечать, что в данных субъектах хозяйствования по сравнению со сравниваемым периодом наблюдается некоторая тенденция снижения этого показателя на 0,5, 1,5 и 0,1%.

Хозяйства Северо-Кавказского федерального округа произвели 2493,5 тыс. тонн молока. При этом необходимо отметить, что именно в этих хозяйствах, как показывают данные табл. 3, отмечается более высокий темп роста производства этой продукции (+5,8%).

Несмотря на заметный рост данного показателя, субъекты хозяйствования скотоводческой отрасли Северо-Кавказского федерального округа по объему произведенного молока находятся на пятом месте, уступая сельскохозяйственным производителям Приволжского, Сибирского, Центрального и Южного федеральных округов.

В структуре производства молока отражен вклад каждого из федеральных округов страны в производство молока (рис. 5).

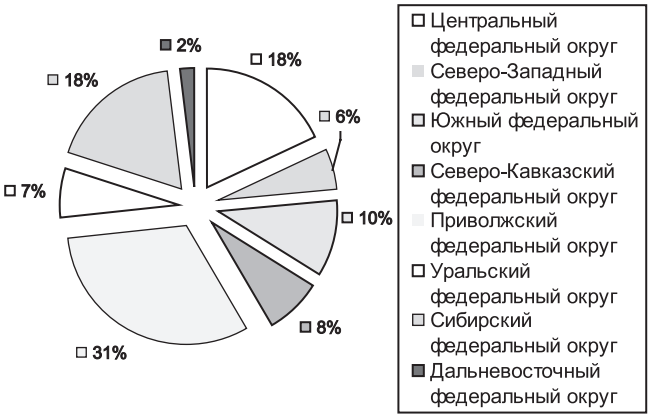


Рис. 5. Структура производства молока в хозяйствах по федеральным округам РФ на начало 2012 года

По данным рис. 5 четко видно, что основная доля в производстве молока на начало 2012 года приходится на хозяйства Приволжского, Сибирского, Центрального и Южного федеральных округов (31, 18, 18 и 10% соответственно).

Доля хозяйств Северо-Кавказского федерального округа в объеме произведенного молока составляет 8%.

На долю Уральского, Северо-Западного и Дальневосточного федеральных округов приходится 7, 6 и 2% соответственно.

Одним из основных критериев продуктивности крупного рогатого скота является определение надоя молока на одну корову. Рассмотрим данный показатель на примере сельскохозяйственных организаций регионов Северного Кавказа и федеральных округов РФ (табл. 5 и 6).

Таблица 5

Надой молока на одну корову в сельскохозяйственных организациях регионов Северного Кавказа на начало года, кг [6, с. 584]

Регионы Северного Кавказа	2011	2012
Республика Дагестан	1829	1606
Республика Ингушетия	1127	1370
Кабардино-Балкарская Республика	3774	3776
Карачаево-Черкесская Республика	2267	1856
Республика Северная Осетия — Алания	4284	4522
Чеченская Республика	3023	2774
Ставропольский край	5048	5632

Самый высокий показатель по надою молока на одну корову, как свидетельствуют данные табл. 5, наблюдается в сельскохозяйственных организациях Ставропольского края — 5632 кг. На втором месте располагаются сельскохозяйственные организации Республики Северная Осетия — Алания — 4522 кг. На третьей позиции находятся субъекты хозяйствования Кабардино-Балкарской Республики — 3776 кг. Затем идут хозяйства Чеченской Республики — 2774 кг, Карачаево-Черкесии — 1856 кг, Дагестана — 1606 кг и Ингушетии — 1370 кг.

Надой молока на одну корову увеличился по сравнению с предыдущим периодом в сельскохозяйственных организациях Ставрополья, Северной Осетии — Алании, Кабардино-Балкарии и Ингушетии (на 584, 238, 2 и 243 кг соответственно).

Снижение данного показателя выявляется в субъектах хозяйствования Дагестана, Карачаево-Черкесии и Чеченской Республики — на 223, 411 и 249 кг.

Таким образом, заметное повышение надоя молока на одну корову наблюдается на Ставрополье (+584 кг), а существенное его снижение — в Карачаево-Черкесии (-411 кг).

Таблица 6

Надой молока на одну корову в сельскохозяйственных организациях по федеральным округам РФ на начало года, кг [6, с. 584—585]

ФО РФ	2011	2012
Центральный федеральный округ	4260	4394
Северо-Западный федеральный округ	5114	5311
Южный федеральный округ	5051	5117
Северо-Кавказский федеральный округ	3027	2881
Приволжский федеральный округ	4149	4238
Уральский федеральный округ	4487	4657
Сибирский федеральный округ	3649	3846
Дальневосточный федеральный округ	2714	2928

Как свидетельствуют данные табл. 6, по такому показателю, как надой молока на одну корову, за анализируемый период лидируют сельскохозяйственные организации Северо-Западного и Южного федеральных округов (5311 и 5117 кг). Затем идут хозяйства Уральского, Центрального, Приволжского, Сибирского, Дальневосточного и Северо-Кавказского

федеральных округов (4657, 4394, 4238, 3846, 2928 и 2881 кг соответственно).

Вследствие вышеизложенного в ходе проведенного анализа отдельных показателей скотоводства регионов Северного Кавказа на современном этапе развития выявляются следующие негативные аспекты:

— сокращение в отдельных регионах СКФО численности поголовья крупного рогатого скота;

— существенное снижение надоя молока в сельскохозяйственных организациях отдельных регионов СКФО.

В связи с вышеизложенным, на наш взгляд, необходимо выделить ряд факторов, явно тормозящих успешное, более устойчивое развитие сельских территорий Северного Кавказа.

Одной из существенных проблем большинства регионов Северного Кавказа является низкая обеспеченность хозяйств кормами в зимнее время. Слабое внимание уделяется содержанию крупного рогатого скота и рациону его питания. В основном используются корма низкого класса и зерновые отходы. Практически во многих регионах прекратили использовать в кормлении сельскохозяйственных животных силос, барду и другие питательные виды кормов, которые главным образом увеличивают их продуктивность.

Как представляется, многим сельскохозяйственным производителям необходимо сделать основной упор на полевое кормопроизводство с учетом особенностей климата и свойств обрабатываемой почвы, которое позволит улучшить свойства полученной продукции.

В ряду основных механизмов улучшения эффективности развития скотоводства можно выделить «разработку и осуществление системы организационно-хозяйственных мер по интенсификации кормопроизводства, а также поверхностное и коренное улучшение природных кормовых угодий» [7, с. 44], что будет способствовать главным образом увеличению продуктивности сельскохозяйственных животных.

Механизм рыночной экономики направлен на повышение экономической эффективности товаропроизводителей во всех отраслях, исключением не является и аграрный сектор. Однако при этом, как абсолютно верно утверждают И.Б. Хапаев, Д.Х.-М. Айдинова, «организация экономической реформы сопровождается различными проблемами при достижении конечного результата сельскохозяйственными предприятиями» [8, с. 505].

Среди факторов, тормозящих развитие как скотоводства, так и животноводческой отрасли в целом, выделяются диспаритет цен в связи с отдаленностью многих населенных пунктов от рынка сбыта сельскохозяйственной продукции, отсутствие перерабатывающих предприятий, слабая материально-техническая база, низкий уровень финансового положения подавляющего большинства субъектов хозяйствования.

Как представляется в связи с вышеизложенным, необходимо в районных центрах, прежде всего горных и предгорных районах, создать мини-цеха по приему и переработке скотоводческой продукции по ценам, соответствующим оптовым закупкам на рынках промышленных центров. Также для укрепления и обновления материально-технической базы района желательно в ближайшие сроки изыскать средства из региональных бюджетов для строительства и введения в строй МТС в каждом муниципальном образовании. Для улучшения финансового положения и создания дополнительных рабочих мест, на наш взгляд, необходима кооперация и интеграция ЛПХ в КФХ и другие формы сельскохозяйственных организаций, поскольку данный процесс усилит роль субъектов хозяйствования аграрного сектора муниципалитетов регионов Северного Кавказа и поспособствует улучшению финансового положения скотоводов в целом в СКФО.

Также необходимо провести модернизацию технико-технологических процессов ведения скотоводческой отрасли в регионах Северного Кавказа [9].

Следует отметить, что для обеспечения продовольственной безопасности, которая зависит непосредственно от состояния скотоводческой отрасли и ее развития как для России в целом, так и для ее регионов в частности, следует осуществлять:

— постоянную крупномасштабную поддержку сельского хозяйства государством [10], в том числе скотоводческой отрасли;

— организацию повышения плодородия почв и мелиорации для увеличения объемов производства кормовых культур путем систематического проведения аварийно-восстановительных и ремонтных работ с целью постоянной подачи воды для орошения пахотных земель [11];

— финансовое оздоровление субъектов хозяйствования скотоводства путем сокращения производственных затрат и себестоимости сельскохозяйственной продукции и затрат в коммерческо-сбытовой деятельности [12].

Решение обозначенных проблем путем предложенных мер, как представляется, позволит укрепить и создать необходимые условия для дальнейшего и, самое главное, успешного и более динамичного и устойчивого развития скотоводческой отрасли регионов Северного Кавказа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Хапаев И. Б. Особенности развития АПК в условиях экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2012. № 5. С. 329—334.

2. Яшина М. Л. Роль регионов России в производстве мяса крупного рогатого скота и продовольственном обеспечении населения мясо-молочной продукцией // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения. Т. 3. Ульяновск: Изд-во УГСХА им. П. А. Столыпина, 2012. С. 262—270.

3. Хакимов И. Н., Туктарова М. И., Егоров И. Ю. Состояние и перспективы развития мясного скотоводства в Самарской области // Вестник мясного скотоводства. 2011. Т. 4. № 64. Оренбург: Изд-во ВНИИМС, 2012. С. 21—26.

4. Поголовье скота в Карачаево-Черкесской Республике на 1 января 2012 года: стат. сб. / Карачаево-Черкесскстат. Черкесск, 2012. 10 с.

5. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2012 года: ст. бюллетень / Росстат. М., 2012. 524 с.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. 990 с.

7. Каюмов Ф. Г., Тюлебаев С. Д., Сидихов Т. М. Мясное скотоводство и перспективы его развития // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2013. № 2. С. 43—45.

8. Хапаев И. Б., Айдинова Д. Х.-М. Динамика производства основных видов животноводческой продукции сельскохозяйственными предприятиями Карачаево-Черкесии в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1—3. С. 505—510.

9. Хапаев И. Б. Современное состояние скотоводства в Ставропольском крае // Экономика сельского хозяйства России. 2013. № 6. С. 71—76.

10. Минеева Н. Н. Развитие отрасли животноводства Уральского региона в условиях ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 108—111.

11. Хапаев И. Б. Особенности организации производственного процесса сельскохозяйственной продукции и его динамика в Прикубанском муниципальном районе Карачаево-Черкесии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 111—114.

12. Апушова Т. С., Бурлуткин Т. В. Концептуальные основы и принципы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций в условиях вступления России в ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 64—68.

REFERENCES

1. Hapaev I. B. Features of agribusiness development in an economy // Humanitarian, social, economic, and social sciences. 2012. № 5. P. 329—334.

2. Yashina M. L. The role of the regions of Russia in the production of cattle meat and food security of the population of dairy and meat products // Agricultural science and education at the present stage of development: experience, problems and solutions. B. 3. Ulyanovsk: Publishing house of UGSA named after P. A. Stolypin, 2012. P. 262—270.

3. Hakimov I. N., Tuktarova M. I., Egorov I. Yu. Status and prospects of development of beef cattle in the Samara region // Herald of beef cattle. 2011. B. 4. № 64. Orenburg: Publishing house of VNIIMS, . P. 21—26.

4. Head of livestock cattle in the Karachay-Cherkess Republic on January 1, 2012: articles. sat. / Karachay-Cherkesskstat. Stavropol, 2012. 10 p.

5. Strength Russian population by municipalities as of 1 January 2012: art. newsletter / Rosstat. M., 2012. 524 p.

6. Regiony Russia. Socio-economic indicators 2012: stat. sat. / Rosstat. M., 2012. 990 p.

7. Kayumov F. G., Tyulebaev S. D. Sidihov T. M. Beef cattle and its development prospects // Bulletin of the Bashkir State Agrarian University. 2013. № 2. P. 43—45.

8. Hapaev I. B., Aydinova D. H.-M. Dynamics of production of major livestock products by agricultural enterprises of Karachay-Cherkessia in modern conditions // Economics and Entrepreneurship. 2014. № 1—3. P. 505—510.

9. Hapaev I. B. The current state of animal husbandry in the Stavropol region // Economics of Agriculture of Russia. 2013. № 6. P. 71—76.

10. Mineeva N. N. The development of the livestock industry of the Ural region in the WTO // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 108—111.

11. Hapaev I. B. Features of the production process agricultural products and its dynamics in the metro area Prikubansky Karachay-Cherkessia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 111—114.

12. Apushova T. S., Burlutkin T. V. Conceptual bases and principles of financial improvement of agricultural organizations in the conditions of Russia's accession to the WTO // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 64—68.

УДК 658.26:332.8
ББК 65.305.14:65.441

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics, associate professor,
head of the department of industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой производственного менеджмента
и экономики энергетики Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ЖКХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

ASSESSMENT OF THE ENERGY EFFICIENCY POTENTIAL ENHANCEMENT IN THE HOUSING AND UTILITIES INFRASTRUCTURE OF NOVOSIBIRSK REGION

В статье дана характеристика состояния сферы ЖКХ в Новосибирской области, представлена методика оценки потенциала повышения энергетической эффективности в сфере ЖКХ и проведена оценка технического потенциала повышения энергоэффективности системы теплоснабжения. Объектом исследования является жилищно-коммунальное хозяйство Новосибирской области, предметом — система энергоснабжения и потребления тепловой и электрической энергии. Оценка показывает усредненный минимальный технический потенциал повышения энергетической эффективности жилого комплекса Новосибирской области, который может быть реализован в результате комплексного подхода к проблеме повышения энергетической эффективности в ЖКХ.

This article provides description of the state of housing and utilities infrastructure in Novosibirsk region; gives the methodology of evaluation of the energy efficiency improvement potential in the housing and utilities infrastructure, and assesses the technical potential of the energy efficiency enhancement of the heat supply system. The issue under consideration is the housing and utilities infrastructure of Novosibirsk region; the subject is the system of power supply and consumption of heat and electric

power. Evaluation shows the averaged minimum technical potential of energy efficiency improvement of the residential complex of Novosibirsk region, which can be implemented as a result of integrated approach to the issue of the energy efficiency improvement in the housing and utilities infrastructure.

Ключевые слова: энергосбережение, энергетическая эффективность, жилищно-коммунальное хозяйство, технический потенциал, экономический потенциал, рыночный потенциал, оценка, мероприятия по повышению энергоэффективности, градусо-сутки, жилищный комплекс, тепловая энергия.

Keywords: energy saving, energy efficiency, housing and utilities infrastructure, technical potential, economic potential, market potential, evaluation, measures for energy efficiency improvement, degree-day, housing complex, thermal energy.

В настоящее время решение проблемы энергоэффективности — один из приоритетов национальной политики России. Для модернизации российской экономики необходимо обеспечение ее роста за счет повышения производительности, то есть объемов производства товаров и оказания услуг в расчете на одного работника (производительность труда) и на каждый инвестированный рубль (производительность капитала), а также за счет увеличения отдачи от каждой используемой единицы энергии. Большой потенциал повышения энергоэффективности сосредоточен в жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ). Это обусловлено величиной и степенью износа жилищного фонда и систем тепло- и электроснабжения жилых зданий [1].

Тема повышения энергоэффективности актуальна и для Новосибирской области. Система энергоснабжения региона является дефицитной, и одним из перспективных направлений сокращения этого дефицита представляется повышение энергетической эффективности. В НСО имеется необходимый потенциал повышения энергетической эффективности, выражающийся в значительных потерях электрической и особенно тепловой энергии при ее передаче, распределении и потреблении.

Попытке оценить потенциал повышения энергоэффективности в сфере ЖКХ Новосибирской области посвящена настоящая статья.

Сфера ЖКХ в Новосибирской области является одним из крупнейших потребителей энергии в регионе, в том числе по причине недостаточно высокой доли энергопотребления промышленными предприятиями НСО [2]. В силу того, что населением потребляется значительная часть энергии, можно предположить, что в жилищной сфере сосредоточен высокий потенциал повышения энергетической эффективности. Это также подтверждается тем, что жилищный фонд Новосибирской области характеризуется относительно высокой степенью износа. Высокий потенциал повышения энергоэффективности в жилищной сфере имеется не только в нашем регионе. Экспертами отмечается наличие значительного потенциала повышения энергетической эффективности в ЖКХ многих регионов и России в целом. На Петербургском международном экономическом форуме заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Андрей Чибис сообщил, что «потенциал повышения энергоэффективности ЖКХ в России составляет около 40%» [3].

Высокий потенциал повышения энергоэффективности жилого сектора характерен не только для России. Некоторые эксперты отмечают наличие такого потенциала в большинстве европейских стран [4], что приводит к постоянному ужесточению стандартов энергоэффективности вводимых зданий (в Германии требования по удельному расходу тепловой энергии на отопление новых зданий за последние 30 лет увеличились не менее чем в три раза), а также возникновению идеи энергопассивного дома. Энергопассивный дом — это строительный стандарт дома, в котором потребление энергии на отопление сведено к минимуму, что делает его практически энергонезависимым, при этом в нем создан высокий уровень комфортности микроклимата помещений и он оказывает минимальное негативное влияние на окружающую среду.

Что касается самого понятия «потенциал», то оно используется в разных науках. Например, в физике потенциал имеет следующее определение: «Потенциал — это работа по переносу единичного заряда в электрическом поле».

В электротехнике: «Потенциал — это способность заряда, перемещаясь, совершать работу в электрическом поле».

Более «гуманитарное» определение дает Большая советская энциклопедия: «Потенциал — источники, возможности для достижения цели (задачи)».

Толковый словарь дает следующее определение: «Потенциал — это совокупность средств и возможностей в какой-либо области».

Еще один вариант определения значения слова «потенциал» звучит так: «Потенциал — наличие нереализованных способностей и возможностей» [5].

Относительно процесса повышения энергетической эффективности последнее определение является наиболее подходящим. В процессе оценки потенциала повышения энергетической эффективности рассматривают несколько типов потенциалов: технический, экономический, рыночный.

Технический (технологический) потенциал оценивается при допущении, что все оборудование заменяется лучшими образцами, соответствующими «практическому минимальному» удельному расходу.

Экономический потенциал — часть технического потенциала, которая экономически привлекательна при использовании общественных критериев принятия инвестиционных решений: нормы дисконтирования 6%, вмененной цены энергии (экспортная цена природного газа), экологических и прочих дополнительных затрат и выгод.

Рыночный потенциал — часть экономического потенциала, использовать которую экономически целесообразно при применении частных критериев принятия инвестиционных решений в реальных рыночных условиях (фактические цены на оборудование и энергоносители, налоги и др.).

По оценкам специалистов, приблизительно 85% технического потенциала повышения энергоэффективности в зданиях относится к экономическому и около 45% — к рыночному [6]. В представленной статье дана оценка технического потенциала, на основании которой в дальнейшем могут быть рассчитаны экономический и рыночный потенциалы.

Объектом исследования является жилищный фонд Новосибирской области, жилищно-коммунальные услуги которому оказываются управляющими организациями, ЖК, ЖСК, ТСЖ. По большей части он представлен многоквартирными домами, подключенными к системе центрального отопления, водоснабжения и электроснабжения. Данная часть жилищного фонда Новосибирской области составляет примерно 50% от величины всего жилищного фонда области. Выбор объекта исследования обуславливается наличием доступных статистических данных, необходимых для оценки энергоэффективности.

Рассмотрим структуру потребления различных видов энергии объектом исследования в 2013 году (рис. 1).

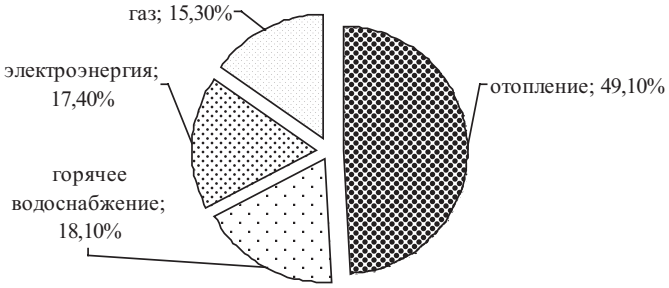


Рис. 1. Структура потребления энергии населением Новосибирской области в 2013 году

В отчете Всемирного банка «Энергоэффективность в России: скрытый резерв» говорится, что наибольшая часть потенциальной экономии энергии в жилом секторе России может быть достигнута в результате мер по повышению энергоэффективности в системах отопления и горячего водоснабжения. Это утверждение справедливо и для Новосибирской области: на рис. 1 видно, что почти 70% потребляемой энергии приходится на системы отопления и горячего водоснабжения (из них около 50% — на отопление), кроме того, именно в этих системах наблюдаются наибольшие потери при транспортировке и распределении энергии, а значит, именно в них содержится основная часть потенциала повышения энергоэффективности.

Под энергетической эффективностью зданий понимают определенный уровень теплозащиты, обеспечивающий нормируемое энергопотребление при соблюдении комфортных условий в них. Одной из основных причин низкой энергоэффективности жилищного фонда является то, что многоквартирные дома, построенные до 1995 года (а они составляют около 80% жилого фонда Новосибирской области), проектировались по старым строительным нормам, поэтому не отвечают современным требованиям по тепловой защите зданий.

Начиная с 1995 года российские строительные нормы теплозащиты зданий поэтапно совершенствовались. Современные требования к показателям энергоэффективности зданий и проектированию зданий со сниженным потреблением энергии содержатся в следующих нормативных документах:

— ТСН 23–317–2000 НСО;

— СНиП 23–02–2004 «Тепловая защита зданий»;

— Постановление Правительства РФ от 25.01.2011 года № 18 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений…»;

— Приказ Минрегионразвития РФ от 17.05.2011 года № 224 «Об утверждении требований энергетической эффективности зданий, строений, сооружений».

Представленные выше ТСН и СНиП являются документами, согласованными с европейскими стандартами. В них установлены численные значения нормируемых показателей энергоэффективности зданий. Основным критерием является удельная потребность тепловой энергии, приходящаяся на один квадратный метр площади и одни градусо-сутки отопительного периода (произведение разности расчетной внутренней и средней наружной за отопительный период температур воздуха в градусах Цельсия на длительность отопительного периода в сутках) на отопление здания. Этот показатель является основной нормой для теплотехнического проектирования, имеет размерность кДж/(м^2·°С·сут) (либо кВт-ч/м^2 ·год при расчете для разных значений градусо-суток отопительного периода) и не зависит от климата региона, поскольку отнесен к градусо-суткам отопительного периода [7].

В приказе Минрегионразвития РФ от 17.05.2011 года № 224 «О требованиях энергетической эффективности зданий, строений, сооружений» приводится таблица со значениями базового и нормируемого с 2011, 2016 и 2020 годов уровней суммарного удельного годового расхода тепловой энергии на отопление, вентиляцию и горячее водоснабжение многоквартирных зданий в зависимости от этажности здания и для градусо-суток отопительного периода всех возможных регионов нашей страны. В этой таблице базовые значения удельного годового расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию получены пересчетом с кДж/м^2 на кВт-ч/м^2 с округлением величин, указанных в СНиП 23–02–2003, и умножением их на величину градусо-суток от 2000 до 12000. Нормируемые с 2011, 2016 и 2020 годов показатели получены снижением базовых значений соответственно на 15, 30 и 40% согласно требованиям повышения энергетической эффективности зданий по Постановлению Правительства РФ № 18 от 25.01.2011 года [8].

При рассмотрении климата Новосибирской области за последние три года значение показателя градусо-суток отопительного периода изменялось в пределах 5600—6500 °С·сут, поэтому можно принять среднее значение, характеризующее климат региона на уровне 6000 °С·сут.

В табл. 1 представлены уровни удельного расхода тепловой энергии, содержащиеся в Приказе Минрегионразвития РФ от 17.05.2011 года № 224 «Об утверждении требований энергетической эффективности зданий, строений, сооружений».

Таблица 1

Нормируемые уровни удельного годового расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию многоквартирных домов, кВт-ч/м^2·год

Наименование удельного показателя	Градусо-сутки отопительного периода, °С·сут	Базовое значение		Нормируемое значение, устанавливаемое со дня вступления в силу требований энергетической эффективности		Нормируемое значение, устанавливаемое с 01.01.2016 года		Нормируемое значение, устанавливаемое с 01.01.2020 года	
		5 эт.	12 эт. и выше	5 эт.	12 эт. и выше	5 эт.	12 эт. и выше	5 эт.	12 эт. и выше
Удельный расход тепловой энергии на отопление и вентиляцию в жилых многоквартирных зданиях высотой 5—12 этажей	2000	50	41	43	35	35	29	30	25
	4000	96	79	82	67	67	55	58	47
	6000	131	108	111	92	92	76	79	65
	8000	155	127	132	108	109	89	93	76
	10000	179	146	152	124	125	102	107	88
	12000	203	165	173	140	142	116	122	99

Исходя из представленных данных, можно определить, что нормируемое значение удельного годового расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию многоквартирных домов Новосибирской области на сегодня составляет в среднем около 100 кВт-ч/м^2·год и к 2020 году оно должно снизиться в среднем примерно до 70 кВт-ч/м^2·год.

Рассмотрим показатели, характеризующие расход тепловой энергии на отопление многоквартирных домов Новосибирской области в период 2011—2013 годов. Для этого используем информацию, содержащуюся в статистической форме 22-ЖКХ для Новосибирской области в разделе «Справочно». На основании этих данных за рассматриваемые три года рассчитаем фактические удельные годовые расходы тепловой энергии на отопление многоквартирных домов (табл. 2).

Таблица 2

Потребление тепловой энергии на отопление в жилых многоквартирных домах Новосибирской области

Год	Отпущено тепловой энергии населению, проживающему в многоквартирных жилых домах, Гкал	Общая площадь жилых помещений в многоквартирных жилых домах, м^2	Фактические удельные годовые расходы тепловой энергии на отопление многоквартирных домов, кВт-ч/м^2·год
2011	6904106	27784328	288,99
2012	6916108	27924388	288,04
2013	7760676	30190123	298,96

На основании расчетных данных можно определить технический потенциал повышения энергетической эффективности в системе теплоснабжения жилых многоквартирных домов области путем сопоставления с нормируемым значением удельного расхода тепловой энергии. Так мы оценим потенциальное повышение энергетической эффективности жилищного сектора при условии доведения всех многоквартирных домов в отношении теплозащиты до параметров, установленных в нормативных документах, тем самым мы определим большую часть суммарного потенциала повышения энергоэффективности.

На рис. 2 представлена величина технического потенциала в сопоставлении с суммарным энергопотреблением жилищного комплекса Новосибирской области.

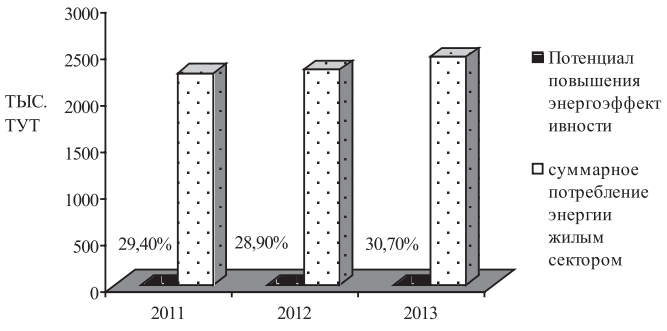


Рис. 2. Технический потенциал повышения энергоэффективности системы теплоснабжения

Динамика рассматриваемого потенциала отражает факт его увеличения как в процентном отношении к суммарному энергопотреблению, так и в абсолютных величинах. Увеличение наблюдается в период 2012—2013 годов, в период 2011—2012 годов он остается практически неизменным.

Принимая во внимание тот факт, что нормируемые уровни удельного годового расхода тепловой энергии к 2016 году снизятся примерно на 15%, а к 2020-му — почти на 30% относительно настоящих, можно утверждать, что потенциал повышения энергоэффективности будет расти при тех же темпах ввода нового жилья и модернизации старого. На данный момент нет предпосылок для резкого увеличения эффективности использования энергии в жилищной сфере Новосибирской области [9].

При существующих показателях эффективности использования энергии и показателях ввода жилых помещений потенциал повышения энергоэффективности в ближайшие шесть лет будет изменяться следующим образом (рис. 3).

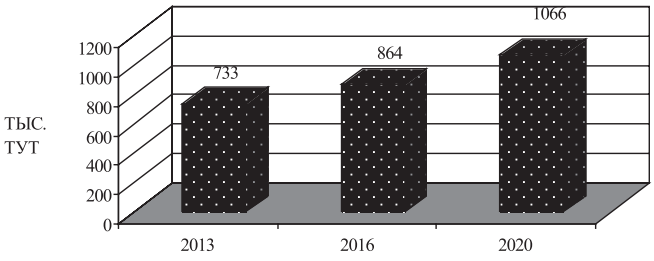


Рис. 3. Перспективные значения технического потенциала повышения энергоэффективности системы теплоснабжения

Увеличение величины потенциала к 2016 году составит почти 18%, к 2020-му потенциал увеличится на 45% относительно значения величины потенциала 2013 года.

При оценке потенциала не стоит забывать про косвенные эффекты от экономии потребляемой энергии. Оценка экономии конечной энергии не дает полного представления о возможностях снижения потребления первичной энергии.

Экономия единицы энергии у конечных потребителей дает дополнительную экономию по всей энергетической цепочке: снижаются потери в электрических, тепловых и газовых сетях, расходы на транспорт энергоресурсов, их обогащение, переработку и добычу, расходы топлива на выработку электрической и тепловой энергии, расходы электроэнергии на производство этого топлива и т. д. Величина этой косвенной экономии может быть очень существенной.

В 1993 году И. А. Башмаков предложил способ оценки косвенных эффектов [10], подобный тому, который используется для межотраслевого баланса (табл. 3).

Таблица 3

Матрица полных коэффициентов расхода энергии в ТЭК на единицу энергии, доставленной конечному потребителю (2010, т.у. т./т.у. т.) [11]

Название энергоресурса	Уголь	Сырая нефть	Нефтепродукты	Природный газ	Прочие твердые топлива	Электроэнергия	Тепло
Уголь	1,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,96	0,24
Сырая нефть	0,00	1,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Нефтепродукты	0,00	0,00	1,05	0,00	0,00	0,06	0,07
Природный газ	0,01	0,03	0,03	1,03	0,00	2,22	0,89
Прочие твердые топлива	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,01	0,03
Электроэнергия	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	1,33	0,01
Тепло	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,01	1,10
Всего	1,03	1,06	1,13	1,03	1,00	4,59	2,35
Всего, включая трубопроводный и железнодорожный транспорт топлива	1,04	1,07	1,21	1,10	1,00	4,76	2,41

Если конечный потребитель экономит 1 т.у.т. нефтепродуктов, то суммарная потребность в энергии в ТЭК снизится на 0,13 т.у.т., а при учете их транспорта — на 0,21 т.у.т. Самые высокие косвенные эффекты у электроэнергии и тепла. Они существенно превышают традиционно используемые в расчетах косвенных эффектов коэффициенты: 2,5—3 для электроэнергии (при допущении об эффективности генерации 40% и о потерях при передаче 6—7%) и 1,25 — для тепловой энергии (при 85% эффективности производства тепла и 5% потерь в сетях). С учетом всех косвенных эффектов оказывается, что при экономии у конечного российского потребителя 1 т.у.т. тепловой энергии по всей энергетической цепочке экономится 2,35 т.у.т. (2,41 т.у.т. с учетом транспорта).

Учет косвенных эффектов от экономии потребляемой энергии важен при оценке потенциала повышения энергоэффективности. Матрица полных коэффициентов расхода энергии в ТЭК позволяет перейти от оценок экономии конечной энергии к экономии первичной энергии.

В результате оценки величины потенциальной экономии первичной энергии в случае реализации потенциала повышения энергетической эффективности в жилищном секторе Новосибирской области получилось, что ожидаемая экономия составит 1767 тыс.т. у.т. Эта величина составляет примерно 15% от суммарного потребления первичной энергии в экономике Новосибирской области.

Таким образом, данная оценка показывает усредненный минимальный технический потенциал повышения энергетической эффективности жилого комплекса Новосибирской области, который может быть реализован в результате комплексного подхода к проблеме повышения энергетической эффективности в ЖКХ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чернов С. С., Евсеенко П. Н. Совершенствование системы реализации энергосберегающих мероприятий в сфере ЖКХ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 59—69.

2. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

3. Потенциал повышения энергоэффективности ЖКХ в России — 40% [Электронный ресурс]. URL: http://www.gosstroy.gov.ru/vse-novosti/763-potentsial-povysheniya-energoeffektivnosti-zhkkh-v-rossii-40 (дата обращения: 06.03.2015).

4. Энергосбережение в многоквартирном доме: информационно-методическое пособие / И. В. Генцлер, Е. Ф. Петрова, С. Б. Сиваев и др. Тверь: Научная книга, 2009. 130 с.

5. Управление экономическим потенциалом организации [Электронный ресурс]. URL: http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2012/romanov.pdf (дата обращения: 06.03.2015).

6. Энергоэффективность в России: скрытый резерв: отчет группы Всемирного банка. М., 2008. 166 с.

7. Матросов Ю. А. Развитие методологии нормирования теплозащиты зданий в России за последнее десятилетие [Электронный ресурс]. URL: http://www.cenef.ru/file/paper121r.pdf (дата обращения: 06.03.2015).

8. Ливчак В. И. Установление уровней удельного годового расхода тепловой энергии на отопление, вентиляцию и горячее водоснабжение многоквартирных домов и обеспечивающих их систем автоматизации теплопотребления // Энергосовет. 2012. № 4 (23). С. 73—82.

9. Чернов С. С., Бельчикова Е. С. Оценка состояния и перспектив повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 76—80.

10. Bashmakov I. Costs and benefits of CO^2 emission reduction in Russia // Costs, Impacts, and Benefits of CO^2 Mitigatio. Y. Kaya, N. Nakichenovich, W. Nordhouse, F. Toth Editors. IIASA. June 1993. P. 453—474.

11. Башмаков И. А., Мышак А. Д. Российская система учета повышения энергоэффективности и экономии энергии. М.: ЦЭНЭФ, 2012. 81 с.

REFERENCES

1. Chernov S. S., Evseenko P. N. Improvement of the system of implementation of energy saving measures in the housing and utilities infrastructure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 59—69.

2. Chernov S. S. State of energy saving and increase of energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 136—140.

3. Potential of energy efficiency improvement of the housing and utilities infrastructure in Russia amounts to 40% [Electronic resource]. URL: http://www.gosstroy.gov.EN/vse-novosti/763-potentsial-povysheniya-energoeffektivnosti-zhkkh-v-rossii-40 (date of viewing: 06.03.2015).

4. Energy conservation in multifamily housing: information-methodical manual / I. V. Gentzler, E. F. Petrova, S. B. Sivaev, et al. Tver: Scientific book, 2009. 130 p.

5. The economic potential of the organization [Electronic resource]. URL: http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2012/romanov.pdf (date of viewing: 06.03.2015).

6. Energy efficiency in Russia: latent reserves: report of the World Bank group. M., 2008. 166 p.

7. Matrosov Yu. A. Development of methodology for rating the thermal performance of buildings in Russia over the last decade [Electronic resource]. URL: http://www.cenef.ru/file/paper121r.pdf (date of viewing: 06.03.2015).

8. Livchak V. I. Establishing levels of specific annual heat consumption for heating, ventilation and hot water supply to apartment buildings and the heat consumption automated systems supporting them // Energosbyt. 2012. № 4 (23). P. 73—82.

9. Chernov S. S., Belchikova E. S. The assessment of the status and prospects of energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 76—80.

10. Bashmakov I. Costs and benefits of CO^2 emission reduction in Russia // Costs, Impacts, and Benefits of CO^2 Mitigatio. Y. Kaya, N. Nakichenovich, W. Nordhouse, F. Toth Editors. IIASA. June 1993. P. 453—474.

11. Bashmakov I. A., Myšák A. D. Russian system for accounting energy efficiency and energy saving. M.: CENEF, 2012. 81 p.

УДК 338.31:339.13
ББК 65.291:65.011.33

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

Шамрай Лидия Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

MODEL OF THE COMPANIES' LONG-TERM COMPETITIVENESS

В статье описана конкурентоспособность предприятия как основной фактор его рентабельной деятельности. Уточнен вклад различных авторов в исследование направлений конкурентоспособности. Автором описаны различия между конкурентоспособностью предприятия и продукции. Проанализированы признаки долгосрочной конкурентоспособности предприятий, более подробно рассмотрен показатель «цена — качество товара». Представлена авторская аналитическая запись конкурентоспособности продукции предприятия в виде соотношения качества и производительности труда к выручке предприятия, уточнена область ее применения. Автором предложены направления повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

The article describes the company competitiveness as the main factor of its profitable activities. The contribution of various authors in the study of competitiveness types is clarified. The author describes differences between competitiveness of the company and the product. Characteristics of the companies' long-term competitiveness are analyzed; 'price — product quality' indicator is examined more detailed. The author's analytical note of the company product competitiveness is presented in the form of ratio of labor quality and productivity to the company's revenue; its scope of application is specified. The author proposes the ways for enhancement of competitiveness of domestic enterprises.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, цена, качество продукции, производительность труда, выручка, рентабельность, спрос, предложение, признаки конкурентоспособности, долгосрочная конкурентоспособность предприятия, модель точки безубыточности.

Keywords: competitiveness, company, price, product quality, productivity, revenue, profitability, demand, offer, signs of competitiveness, company long-term competitiveness, model of the break-even point.

Актуальность проблемы и необходимость повышения конкурентоспособности организаций предопределяются внешними и внутренними факторами. Внешние факторы отражают процессы повышения уровня конкуренции на всех рынках, условия государственного регулирования экономики, особенности глобализации мировой экономики. Глобализация мировой экономики сегодня включает:

1) усиление взаимозависимости экономик почти всех стран мира; снижение внешнеэкономических барьеров; стирание границ внутренних и внешних рынков; превращение мирового рынка в единое поле конкурентной борьбы, где определенное место займут только организации стран, обеспечивших конкурентоспособность своих товаров;

2) ускорение международного движения капитала, его концентрация, создание и развитие деятельности транснациональных (ТНК) и межнациональных (МНК) корпораций (высокий уровень конкуренции в результате этого процесса будет заставлять других производителей добиваться уровня конкурентоспособности, как в ТНК и МНК, или уходить с определенного рынка);

3) расширение числа стран, реально участвующих в глобальной конкурентной борьбе. Объективно проявляется сильная зависимость отечественного производства от глобализации мировой экономики, конъюнктуры внешних рынков и цен на экспортируемые и импортируемые топливно-энергетические и сырьевые ресурсы. Среди внутренних факторов низкой конкурентоспособности отечественных организаций выделяют: значительный износ основных средств; низкий уровень технологий, что обусловливает высокую затратоемкость производства с преобладанием в структуре издержек материальных затрат; ограниченность инвестиционных ресурсов, которая не позволяет эффективно решать проблему обновления основных средств, преодоления технического и технологического отставания производств на основе модернизации, внедрения прогрессивных технологий, современных машин и оборудования; низкий инновационный потенциал и организационно-эко-

номические и финансовые возможности его активизации.

Понятие конкурентоспособности широко применяется как в теории управления, так и в реальном бизнесе. В экономическом словаре термин «конкурентоспособность» сформулирован как способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке, она определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, а с другой — ценами, устанавливаемыми продавцами товаров. Конкурентоспособность товара является важнейшим критерием целесообразности выхода фирмы на товарные рынки [1].

Впервые теория конкуренции была рассмотрена А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», в которой он:

— рассмотрел конкуренцию как соперничество между участниками, заинтересованными в достижении одной и той же цели;

— разработал механизм конкуренции, объективно уравновешивающий отраслевую норму прибыли и приводящий к оптимальному распределению ресурсов между отраслями;

— выявил основные условия эффективности конкуренции, к которым отнес наличие большого количества продавцов и покупателей, отсутствие доминирующего влияния одного продавца, достоверную и своевременную информацию, мобильность используемых ресурсов [2].

Вопросы конкурентоспособности предприятия, а главное — ее расчета и измерения исследовались различными учеными, как зарубежными, так и российскими. Большой вклад в анализ экономических стратегий предприятий, теорию конкуренции и конкурентоспособности предприятий и национальной экономики внесли видные российские экономисты Л.И. Абалкин, Г. Азоев, В.Н. Амелин, В.С. Балабанов, М.К. Беляев, З.А. Васильева, А.И. Вольский, Ю.А. Данилевский, Ю.Ю. Екатеринославский, С.Д. Ильенкова, А.Я. Кибанов, В. Кондратьев, Д.С. Львов, Г.Х. Попов, А.Ю. Юданов и другие; экономико-экологические проблемы рассматривались в работах Е.Н. Борисенко, Н.Н. Моисеева, А.Д. Урсула, К.И. Лосева и других; экономико-социологические проблемы исследовались В.С. Боровиком, Г.Т. Журавлевым, Р.В. Рыбкиной и другими авторами. За рубежом вопросы конкуренции и достижения конкурентоспособности предприятиями, а также отраслевыми, региональными и национальными экономиками рассматривались в работах Р. Акоффа, М. Альберта, И. Ансоффа, К. Боумена, П. Дойля, П. Друкера, Д. Клиланда, Ф. Котлера, Т. Коупленда, С. Майерса, М. Мескона, М. Портера, А. Томпсона, А. Стрикленда, Ф. Хедоури и других.

Усиление конкуренции на внешнем и внутреннем рынке вызвано усилением глобализации мировой экономики, увеличением темпов и масштабов изменений в технологической среде производства [3].

Известный специалист в области маркетинга Ф. Котлер выделял четыре направления конкуренции:

1) конкуренция торговых марок — соперничество субъектов бизнеса, предлагающих идентичные товары одним и тем же целевым покупателям по сопоставимым ценам;

2) отраслевая конкуренция — соперничество фирм, производящих и реализующих однородные товары, при этом в качестве отрасли рассматривалась группа компаний, предлагающих потребителям идентичные товары;

3) формальная конкуренция — соперничество субъектов бизнеса, осуществляющих производство продукции, призванной обеспечить удовлетворение одних и тех же потребностей;

4) общая конкуренция — соперничество всех без исключения субъектов предпринимательского бизнеса [4].

Конкурентоспособность организации определяется наличием ее конкурентных преимуществ по сравнению с другими организациями, то есть превосходством конкурентоспособности в области эффективности производства, управления, качества товаров, компетентности и профессионализма персонала. Если повышение конкурентоспособности есть цель, то конкурентные преимущества — средства для достижения цели. Практика прежде всего концентрирует внимание на обеспечении конкурентных преимуществ организации и товаров. Конкурентные преимущества организации предполагают рациональную структуру управления; наличие группы высококонкурентных фирм-лидеров, подтягивающих другие организации до своего уровня; передовую опытно-конструкторскую и прогрессивную производственно-технологическую базу; развитую инфраструктуру; эффективную систему продвижения товаров на рынок и их сервисного обслуживания; современную систему научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри страны, так и за ее пределами. Конкурентные преимущества товаров выявляются по качеству продукции (с издержками не выше, чем у конкурентов), реализации товаров в оптимальные сроки, потребительской ценности товаров, их новизне, удовлетворяющим требованиям конкретных групп покупателей по рыночной стоимости.

В зависимости от изменения основных характеристик состояния предприятия по мере его развития и уровня планирования меняются параметры содержания конкурентоспособности предприятия, требующие применения соответствующих этому состоянию методов ее оценки.

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 [5].

Автором предлагается рассмотреть вопросы долгосрочной конкурентоспособности предприятий. По мнению автора, конкурентоспособное предприятие в долгосрочном периоде можно описать следующими признаками:

— устойчивой доходностью продаж и четко выраженными тенденциями к росту темпов товарооборота и рентабельности;

— наличием финансовых резервов, необходимых для развития предприятия, улучшения условий труда и быта его работников;

— полным совпадением объема и структуры предлагаемого товарного предложения покупательскому спросу выбранных сегментов потребителей;

— качеством торгового обслуживания, соответствующего потребительским ожиданиям целевых покупателей;

— оптимальным соотношением «цена — качество товара».

Рассмотрим подробнее каждый из вышеобозначенных признаков. Доходность продаж и повышение темпов роста товарооборота свидетельствуют об успешной политике в области исследования рынка и конкретных маркетинговых мероприятий (реклама, скидки, бонусы, иные акции).

Благодаря психологии массового сознания, общественному мнению и достижениям различных PR-мероприятий и PR-акций формируется потребительская лояльность, представляющая собой качество, присущее пользователю ценности (товара, услуги), из раза в раз возвращающемуся к своему

источнику и передающему данный источник по наследству [6].

Увеличение рентабельности продаж имеет бинарное происхождение: с одной стороны, простое увеличение выручки, а за счет нее и прибыли, а с другой — увеличение выручки ведет к снижению себестоимости в части условно-постоянных расходов, что соответственно увеличивает прибыль.

Наличие должных финансовых условий свидетельствует о грамотном управлении денежными средствами и дает возможность направления их на повышение качественного уровня человеческих ресурсов организации и совершенствование материально-технической базы. Также в данном контексте может быть рассмотрена такая социально-экономическая категория, как конкурентоспособность работника.

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 [7].

Совпадение спроса и предложения на товары (услуги) организации, безусловно, ведет к увеличению оборачиваемости активов, отсутствию затоваренности складов, более эффективному использованию ресурсов, а также упрощению системы ценообразования и управления себестоимостью продукции.

Качество предлагаемого организацией сервиса становится все более значимым для потребителя и переходит от стадии формирования к совершенствованию, превращается в конкурентное преимущество на рынке.

Не вызывает сомнения тот факт, что оказание сервисных услуг потребителю значительно изменилось за последнее время. Есть несколько аспектов, которые вызвали такие изменения. Изменились технологическое оборудование и технологии управления предприятием. Главным, на взгляд автора, является внедрение информационных технологий в процессы оказания различных сервисных услуг. Причем ИТ внедряются не в какие-то отдельные направления, а повсеместно, во все области [8].

Если ранее денежные средства, направленные на качество обслуживания клиентов, руководитель отдавал «со скрипом», то теперь этот показатель становится одним из ключевых, организация посредством его финансирования увеличивает клиентскую базу. Что касается дилерских организаций, без заданного дистрибьютором уровня сервиса вообще невозможно осуществлять желаемый вид деятельности. Показатель является контролируемым со стороны вышестоящих структур.

Автором предлагается более подробно рассмотреть возможности изменения конкурентоспособности предприятия через показатель «цена — качество».

В качестве базового соотношения автором предлагается использование модели точки безубыточности с введением в нее показателя «производительность труда». Более подробно данный вопрос описан в предшествующих трудах автора, а также д-ра экон. наук, профессора В.Н. Кабанова [9; 10].

Модель точки безубыточности описана аналитически, где показатель объема произведенной продукции заменен на показатель производительности труда [9]. Показатель конкурентоспособности предприятия представлен как отношение качества продукции к его цене. Затем путем введения в формулу показателей качества и конкурентоспособности получаем, что конкурентоспособность продукции можно представить в виде соотношения качества и производительности труда к выручке предприятия.

$C_V W = C_Z W + C_{const} + C_D$ [Там же]

$C_Z W + C_{const} = C_V W — C_D$

$K = L/C_V$

$C_V = L/K$

$C_Z W + C_{const} = LW/K — C_D$

$C_Z W + C_{const} + C_D = LW/K$

$K = LW/C_Z + C_{const} + C_D$

$C_Z + C_{const} = S$

$K = LW/S + C_D$, (1)

где:

W — производительность труда (объем продукции, произведенной за рассматриваемую единицу времени);

C_V — цена продажи единичного объема произведенной продукции;

C_Z — условно-переменные затраты при производительности труда W;

C_{const} — условно-постоянные затраты;

C_D — прибыль предприятия при производительности труда W;

L — качество продукции;

S — себестоимость единичного объема произведенной продукции;

K — конкурентоспособность продукции.

Исходя из формулы (1) автору представляется возможным рассмотреть изменение цен на продукцию (как основу формирования выручки предприятия). В период с 2008 по 2014 год [11] стоимость продуктов устойчиво возрастала, но при этом индексы цен достигли максимального уровня в 2008 году, а минимально повышались по сравнению с предшествующим периодом в 2012 году (рис.). При этом вопросы изменения качества продукции в зависимости от изменения цен в макроэкономическом масштабе не рассматриваются.

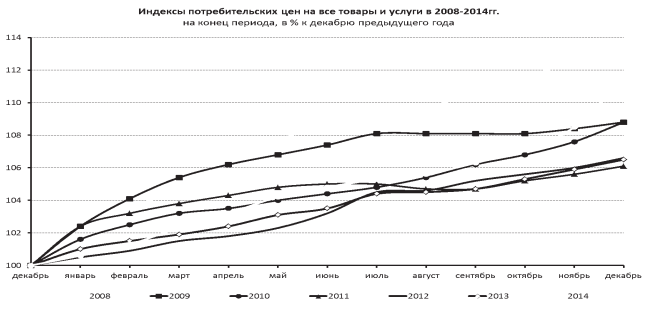


Рис. Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2008—2014 годах (на конец периода, в % к декабрю предыдущего года)

Автором предлагается возможность рассмотрения качества продукции прежде всего через показатели спроса, причем как реального, так и потенциального, который может быть измерен объемом произведенной продукции в единицу времени — производительностью труда.

Рассмотрим, как изменялась динамика промышленного производства в период с 2011 по 2014 год в России и некоторых зарубежных странах (табл. 1) [12].

Таблица 1

Динамика промышленного производства, прирост (снижение), в % к предыдущему периоду

	2011	2012	2013	2014[1)]	IV квартал 2014 года в % к IV кварталу 2013 года[1)]
Россия[2)]	**5,0**	**3,4**	**0,4**	**1,7**	**2,1**
Германия	8,7	-0,6	0,3	1,9	0,6

Окончание табл. 1

Италия	1,3	-6,3	-3,0	-0,8[2)]	…
США	3,3	3,8	2,9	4,2	4,8

1) по зарубежным странам — предварительные данные;
2) январь — ноябрь 2014 года в % к январю — ноябрю 2013 года.

По данным, представленным в табл. 1, видно, что динамика промышленного производства в России имела отрицательную тенденцию и только в 2014 году наблюдался некий рост по сравнению с 2013-м, но при этом в 2013 году прирост имел минимальное значение (0,4).

Динамика реального объема валового внутреннего продукта в России имеет резко отрицательную тенденцию. По итогам 2014 года темпы прироста снизились до 0,6 (табл. 2). По другим странам также в отдельных случаях наблюдается отрицательная тенденция (например, в Италии), но при имеющихся в России производственных мощностях, человеческом капитале, научном потенциале снижение темпов ВВП просто преступно, тем более что налицо опыт Китая, где ВВП сравнительно стабилен.

Таблица 2

Динамика реального объема валового внутреннего продукта, прирост (снижение), в % к предыдущему периоду

	2011	2012	2013	2014[1)]	IV квартал 2014 года в % к IV кварталу 2013 года[1)]
Россия	**4,3**	**3,4**	**1,3**	**0,6**	**…**
Германия	3,6	0,4	0,1	1,6	1,5
Италия	0,5	-2,4	-1,9	-0,2	-0,3
США	1,6	2,3	2,2	2,4	2,5
Китай	9,3	7,7	7,7	7,4	7,3

1) предварительные данные.

Последний показатель, который целесообразно рассмотреть в данном контексте, — это изменение уровня потребительских цен. И как видно, в Российской Федерации он просто кричащий — 7,8 и 11,4% к декабрю 2013 года (табл. 3).

Таблица 3

Динамика потребительских цен, прирост (снижение), в % к предыдущему периоду

	2011	2012	2013	2014	Декабрь 2014 года в % к	
					ноябрю 2014 года	декабрю 2013 года
Россия	**8,4**	**5,1**	**6,8**	**7,8**	**2,6**	**11,4**
Германия	2,5	2,1	1,6	0,8	0,1	0,1
Италия	2,9	3,3	1,3	0,2	0,0	-0,1
Китай	5,4	2,6	2,6	2,0	0,3	1,5
США	3,2	2,1	1,5	1,6	-0,6	0,8
Справочно: Россия (на конец периода к концу предыдущего периода)	*6,1*	*6,6*	*6,5*	*11,4*	*2,6*	*11,4*

Таким образом, наибольший прирост ВВП наблюдался в большей степени за счет повышения уровня цен и в меньшей степени за счет увеличения объемов производства. Подобное соотношение не является здоровым для экономики, именно поэтому автор делает особый акцент на показателях «цена» и «качество продукции», что является основополагающим для конкурирования с другими странами.

Важным для рассмотрения, по мнению автора, представляются реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен): по предварительным данным, в 2014 году по сравнению с 2013-м снизились на 1,0%, в декабре 2014-го по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года — на 7,3%. По данным статистики, денежные доходы в 2014 году составили 27214 руб. (табл. 4) в целом по России, темпы прироста денежных доходов положительны. Из представленных данных следует, что покупательная способность населения растет и вопрос состоит в том, какую продукцию выбрать. Опять же возвращаясь к вопросу качества, хочется подчеркнуть, что наличие на рынке товаров соответствующего потребительским желаниям качества и цены и отечественного производства, безусловно, сможет простимулировать выпуск продукции собственного производства [13].

Таблица 4

Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения

	2014	В % к 2013 году	Декабрь 2014 года	В % к		Справочно		
				декабрю 2013 года	ноябрю 2014 года	2013 год в % к 2012 году	Декабрь 2013 года в % к	
							декабрю 2012 года	ноябрю 2013 года
Денежные доходы (в среднем на душу населения)[1)], руб.	27714	106,9	41060	103,3	143,1	111,7	111,8	145,2
Реальные располагаемые денежные доходы[1)]		99,0		92,7	135,9	104,0	103,4	140,8
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника[2)]:								
номинальная, руб.	32600	109,2	41985	106,1	129,0	111,9	109,3	130,9
реальная		101,3		95,3	125,7	104,8	102,7	130,2

1) за 2014 год — предварительные данные;
2) за периоды 2014 года — оценка.

По мнению автора, развитие предпринимательских структур представляет собой непрерывный процесс преодоления противоречий, возникающих как во внешней, так и во вну-

тренней среде организации, находящихся под влиянием множества факторов, оказывающих дестабилизирующее воздействие на данные социально-экономические системы. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур возможно за счет использования в процессе разработки, реализации и контроля проектов их стратегического развития инновационных управленческих решений, основанных на механизмах построения системы сбалансированных показателей производительности труда.

Исследуя имеющийся спрос на рынке и формируя его, мотивируя к покупке товаров потребителя различными методами, применяя как эмоциональный, так и рациональный подход, предприятия планируют либо уже производят продукцию, которую планируют реализовать. Одновременно с этим процессом формируется себестоимость продукции за счет заработной платы производственных рабочих, административно-управленческого персонала, амортизации основных средств, стоимости материалов, рекламных услуг и т.д. Тогда очевидно, что конкурентоспособность продукции большей частью формируется производителем, меньшей — рынком. И во многом зависит от качества исследования, проработанности и представления товара. Утверждение отдельных предпринимателей о невозможности конкурирования на рынке их продукции по причине внешних факторов является ошибочным, востребованность их продукции большей частью зависит от качества менеджмента компании.

Предложенная автором модель стратегии конкурентоспособности предприятия в долгосрочном периоде может быть применена в организациях различных отраслей, также в формулу по необходимости могут быть введены дополнительные переменные.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности экономики страны на всех уровнях управления и увеличения выпуска конкурентоспособной инновационной продукции необходимо создать механизм государственно-частного партнерства, реализующего основополагающий принцип «Конкуренция везде, где возможно, а государственное регулирование там, где необходимо».

В процессе повышения международной конкурентоспособности отечественной продукции и товаров целесообразно использовать следующие конкурентные преимущества Российской Федерации: высокое качество человеческого капитала; развитый научно-технологический потенциал; выгодное экономико-географическое положение; наличие конкурентоспособных производств, магистральных нефте- и газопроводов на территории страны, больших запасов природных ресурсов. Обеспечить конкурентоспособность национальной экономики можно только на основе системного подхода к решению этой проблемы. Необходимо обновить не только технологии и парк действующего оборудования, но и воспроизводственную, отраслевую и технологическую структуру экономики, набор инструментов, стимулирующих работу организаций. Для этого необходимо создание реально работающих нормативных и правовых актов, прогнозных параметров социально-экономического развития страны на ближайшую и более далекую перспективу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экономический словарь [Электронный ресурс]. URL: http://vslovare.ru/slovo/jekonomicheskiij-slovar/konkurentosposobnost/297433 (дата обращения: 03.02.2015).

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 325 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—115.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. М.: Ростинтэр, 1996. 704 с.

5. 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.

6. Симоненко Е. С., Согачева О. В. Использование маркетинговых коммуникаций и PR-менеджмента в современных социально-экономических условиях как инструмента оценки конкурентоспособности организации: практический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 164—170.

7. Отставнова Л. А., Яхварова Е. В. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе отношений «человек — производство» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 145—151.

8. Филиппов М. В. Влияние информационных технологий на конкурентоспособность предприятий сферы сервиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 82—84.

9. Шамрай Л. В. Совершенствование управления производительностью труда на предприятии: монография. Волгоград: Изд-во ВолгГМУ, 2011. 168 с.

10. 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—38.

11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/gr1-potr.pdf (дата обращения: 04.02.2015).

12. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/32.htm (дата обращения: 24.02.2015).

13. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125 (дата обращения: 24.02.2015).

REFERENCES

1. Dictionary of Economics [Electronic resource]. URL: http://vslovare.ru/slovo/jekonomicheskiij-slovar/konkurentosposobnost/297433 (date of viewing: 03.02.2015).

2. Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations. M.: Eksmo, 2007. 325 p.

3. Kopylov A. V., Ponomareva E. K. Theoretical foundations of the company competitiveness: overview of definitions // Business.

Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 109—115.

4. Kotler F. Principles of marketing / translated from English. M.: Rosinter, 1996. 704 p.

5. Solovieva N. A., Shovhalov Sh. A. Methodological tools for assessment of the wholesale company competitiveness // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 91—94.

6. Symonenko E. S., Sogacheva O. S. Use of marketing communications and PR management in the modern socio-economic conditions as a tool for assessing company competitiveness: practical approach // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 164—170.

7. Otstavnova L. A., Yahvarova E. V. Competitiveness of human resources in the system «man — production» // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 145—151.

8. Filippov M. V. Influence of information technologies on the service company competitiveness // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 82—84.

9. Shamray L. V. Improved management of labor productivity of the company: monograph. Volgograd: Publishing house of VolgSMU, 2011. 168 p.

10. Kabanov V. N. Economic dimension in management (on the example of using the accounting model of the break-even point) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 28—38.

11. Federal state statistics service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/gr1-potr.pdf (date of viewing: 04.02.2015).

12. Federal state statistics service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/32.htm (date of viewing: 24.02.2015).

13. Federal state statistics service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125 (date of viewing: 24.02.2015).

УДК 658.114
ББК 65.290.31

Shomakhova Maryana Khasanovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of state and municipal management
of Kabardino-Balkarian State Agrarian University
named after V.M. Kokov,
Nalchik,
e-mail: shomakhova.mari@mail.ru

Шомахова Марьяна Хасановна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
государственного и муниципального управления
Кабардино-Балкарского государственного аграрного
университета им. В.М. Кокова,
г. Нальчик,
e-mail: shomakhova.mari@mail.ru

Baragunova Bella Amirkhanovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of the real estate economics and quality
of Kabardino-Balkarian State Agrarian University
named after V.M. Kokov,
Nalchik,
e-mail: bbaragun21@mail.ru

Барагунова Белла Амирхановна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики недвижимости и качества
Кабардино-Балкарского государственного аграрного
университета им. В.М. Кокова,
г. Нальчик,
e-mail: bbaragun21@mail.ru

Bozieva Aida Ramazanovna,
post-graduate student of the department of economics
of Kabardino-Balkarian State Agrarian University
named after V.M. Kokov,
Nalchik,
e-mail: arbozieva@mail.ru

Бозиева Аида Рамазановна,
аспирант кафедры экономики
Кабардино-Балкарского государственного аграрного
университета им. В.М. Кокова,
г. Нальчик,
e-mail: arbozieva@mail.ru

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР И УСЛОВИЕ СНИЖЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ И ПРОТИВОРЕЧИЙ В УРОВНЕ И КАЧЕСТВЕ РАЗВИТИЯ

SMALL BUSINESS AS A FACTOR AND CONDITION FOR REDUCTION OF TERRITORIAL REGIONAL DIFFERENCES AND CONTRADICTIONS IN THE LEVEL AND QUALITY OF DEVELOPMENT

В статье исследуются проблемы территориальных различий в контексте малого предпринимательства. Авторами уточнены отдельные положения существующего утверждения о том, что малое предпринимательство выступает важным инструментом снижения территориальных различий. В частности, доказано, что ценность малого предпринимательства заключается не в повышении уровня богатства, а в снижении уровня бедности на территории за счет расширения занятости населения. Представлены расчеты зависимости динамики основных параметров региональных

экономик от численности, размера и динамики деятельности малых предприятий. Полученным результатам (коэффициенты корреляции, дисперсии и др.) дано логическое обоснование. Установлено, что малое предпринимательство оказывает влияние не столько на общий рост региональных хозяйств, сколько на снижение социальной и иной дифференциации внутри региона. На основании данного вывода сформулированы предложения по развитию малых предприятий.

The article studies the problems of territorial differences in the context of small business. The authors clarified some provisions of existing statement that small business is an important tool for reduction of territorial differences. In particular, it is proved that the value of small business consists in reduction of the poverty level rather than increase of the wealth level in the region through increasing employment in the territory. Calculations of dependence of dynamics of basic parameters of the regional economies on the number, size and dynamics of small enterprises activity are provided. Logic justification is given to obtained results (factors of correlation, dispersion, etc.). It is found out that small business affects reduction of social and other differentiation within the region rather than the total growth of regional economies. Proposals for small businesses development are formulated based on the conclusion.

Ключевые слова: территориальные различия, региональные различия, росторазвитие, малое предпринимательство, занятость, бедность, богатство, рост ВРП, уровень жизни, качество жизни.

Keywords: territorial differences, regional differences, growth development, small business, employment, poverty, wealth, growth of GRP, level of life, quality of life.

На сегодня эмпирически установлено и логически обосновано, что высокий уровень региональных территориальных различий является основным препятствием в развитии личности, причиной низкого роста и развития национального хозяйства и общества. В России, по оценкам различных экспертов, уровень территориальной дифференциации по различным параметрам один из самых высоких среди развитых стран и к тому же имеет тенденцию к росту. Поэтому важной задачей стратегического развития становится снижение территориальных различий, но при этом оно должно пониматься не как цель, а как средство в решении более высокой стратегической цели. Следовательно, важное значение имеет поиск факторов, условий и механизмов снижения территориальных различий и перевода их в факторы росторазвития [1] национального хозяйства.

В настоящее время наиболее распространенными выступают две модели снижения территориальных различий. Одна связана с деятельностью государства и функционирует в контексте модели государственного регулирования и помощи территориям. В данной модели выделяют ряд поднаправлений: от прямого и растущего участия государства в социально-экономическом и прочем развитии бедных территорий за счет перераспределения средств у развитых территорий до разработки нормативов, законов и положений нормативно-правового характера в различных областях регионального развития. В частности, имеется в виду стимулирование занятости, контроль за доходами, ограничивающий незаконное обогащение, и т. д. Другая связана с развитием предпринимательства.

В России в последние годы активно формируется комбинированная, в которой наряду с государством в разрешении проблем территориальной дифференциации участвуют кооперативы, а также частное предпринимательство. Причем 90-е годы основной акцент делался на предпринимательстве и рынке, которые должны были, по мысли авторов проекта, расставить все на свои места, то есть сделать людей богатыми, а тех, кто не может по причинам ограниченных способностей, государство и различные благотворительные фонды, которые создают предприниматели, сделают людьми среднего достатка. Однако модель 90-х годов оказалась неконкурентоспособной и была заменена моделью государственно-частного партнерства, которая реализуется в настоящее время. В данной модели можно выделить три уровня: государственный (в котором государство за счет традиционных механизмов занятости, помощи и ограничений вплоть до репрессий осуществляет регулирование бедности/богатства), частнопредпринимательский (в котором частные лица за счет предпринимательства, своего капитала и рисков осуществляют собственное благополучие, но также формируют различного рода фонды благотворительности, через которые осуществляют помощь бедным и людям с ограниченными возможностями) и кооперативный (в котором группы, ассоциации людей обеспечивают себя и свои семьи необходимым, но также формируют различного рода фонды благотворительности, через которые поддерживают лиц с ограниченными возможностями).

Важнейшей структурой во всех трех описанных моделях является предпринимательство. Значение предпринимательства в системе региональных различий заключается в том, что малое предпринимательство осуществляет занятость населения (то есть обеспечивает людей деятельностью, из которой они извлекают доход) и таким путем снижает уровень бедности, обеспечивая населению так называемый средний уровень доходности [2]. Наряду с этим оно обеспечивает наполняемость бюджета за счет налоговых и неналоговых отчислений и таким путем также стимулирует снижение бедности в регионе. С другой стороны, малое предпринимательство осуществляет создание различного рода фондов, через которые осуществляется благотворительность и создание новых рабочих мест, стимулирование предпринимательской активности населения. Замечается, что в тех регионах, где развито предпринимательство, наблюдается более низкий уровень бедности, хотя при этом нет богатства. Правда, при этом наблюдается также еще несколько особенностей. Первая — не всякий рост численности предпринимателей ведет к пропорциональному росту богатства и снижению бедности. На начальном этапе происходит резкий рост показателя богатства и снижение бедности, но затем, по достижении некоторой численности малых предприятий, процесс этот тормозится, и уже новый прирост численности малых предприятий не обеспечивает пропорционального роста богатства и снижения бедности. Речь идет о том, что рост имеет место, но темпы его уже не такие, какими они были в самом начале. Вторая — с малым предпринимательством наблюдаются качественные изменения в архитектуре «бедность/богатство»; повышается средний уровень обеспеченности людей и снижается уровень бедности, сама бедность снижается не за счет благотворительности и государственной помощи малоимущим, а путем роста занятости и самообеспеченности. Малое предпринимательство открывается в тех сегментах, которые для крупного бизнеса оказываются малопривлекательными и непрестижными [3]. Оно обеспечивает занятость людям с ограниченными возможностями, женщинам неполного рабочего дня и т. д. Все это приводит к изменению качественных параметров в соотношении «бедность/богатство». Третья —

имеют место региональные особенности, на которые оказывают влияние институциональные и культурно-исторические особенности той или иной территории. Речь идет о том, что в одних регионах имеет место традиционное стремление к занятию малым бизнесом, в других отношение к данному виду деятельности индифферентно, в третьих — неактивно. Однако если в отношении предпринимательства такие региональные различия заметны не слишком сильно, причиной чего является своеобразная неоднородность современных регионов по этническому и социальному признакам, то в отношении различных видов деятельности эти различия наблюдаются на региональном и субрегиональном и даже макрорегиональном уровнях. В одних регионах предпочтение отдается занятию торговлей и обслуживанием, тогда как в других — промышленному производству, изобретательству, научным исследованиям и проч. Эти особенности не могут быть объяснены климатическими, природными, а равно техническими и технологическими особенностями.

Начнем с оценки влияния малого предпринимательства на динамику регионального развития. Для этого предлагается рассмотреть пять ракурсов развития малого предпринимательства в регионах. Первый — влияние численности малых предприятий на динамику ВРП, душевой ВРП и душевые доходы населения. Второй — влияние численности малых предприятий в расчете на 10 тыс. чел. на динамику ВРП, душевой ВРП и душевые доходы. Третий — влияние оборота малых предприятий на динамику ВРП, душевой ВРП и душевые доходы. Четвертый — влияние удельного веса малых предприятий в общей численности предприятий территории на динамику ВРП, душевой ВРП и душевые доходы. Пятый — влияние удельного веса оборота малых предприятий в ВРП на динамику ВРП, душевой ВРП и душевые доходы.

По оценкам специалистов [4; 5], влияние малого предпринимательства на динамику регионального развития зависит от нескольких факторов: численности МП, размера МП, видов МП. Однако независимо от вида деятельности МП, их размера и т. д. важным параметром их влияния на динамику регионального развития является их численность в регионе. В литературе [5; 6; 7] даются разные оценки данного признака МП и регионального развития. Обобщение различных точек зрения позволяет лишь утверждать высокую значимость фактора численности МП в формировании траектории регионального развития. Все это в совокупности обязывает изучить это влияние на конкретных данных, причем выделив докризисный, кризисный и посткризисный периоды развития, а также проведя исследования на страновом, макро- и региональном уровне.

Однако в отличие от абсолютных данных и их сопоставления примем относительные (нами использован коэффициент корреляции) показатели, учитывающие влияние фактора численности малых предприятий на динамику основных макроэкономических параметров регионального развития. Для решения нашей задачи все регионы РФ были разбиты на шесть групп по размеру коэффициента корреляции между численностью МП и ВРП региона. Выделены следующие группы: с коэффициентом корреляции до 0,4, 0,401—0,55, 0,551—0,70, 0,701—0,80, 0,801—0,90, свыше 0,901. Группу образовали разные по своим макроэкономическим параметрам регионы РФ. К тому же разные группы оказались неодинаковыми по числу субъектов. Так, если в первую группу вошло семь субъектов, то во вторую — четыре, в третью — пять, в четвертую — тринадцать, в пятую — двадцать четыре, в шестую — тридцать.

Анализ показал, что между численностью малых предприятий и ВРП в целом по стране имеет место высокая корреляционная связь (свыше 0,98). При этом она меняется из года в год, но в целом не падала ниже 0,95 пункта. В то же время в различных регионах эта связь заметно варьирует. В частности, за десятилетие с 2000 по 2010 год наибольшая корреляция наблюдалась в таких регионах, как: Республика Саха (Якутия), Курганская, Новосибирская области, КБР, Республика Коми, Калужская и Архангельская области, Алтайский край, Нижегородская, Кемеровская, Тверская, Тамбовская и Саратовская области, Краснодарский край, Астраханская область, Камчатский край, Республика Адыгея, Волгоградская область, Чувашская Республика, Калининградская область, Приморский край, Оренбургская область, Республика Тыва, Белгородская область, город Москва, Курская область, Чеченская Республика, Республика Марий Эл, Кировская область, Республика Хакасия, Республика Ингушетия, в которых показатель корреляции между численностью малых предприятий и ВРП оказался выше 0,9 и выше среднего по РФ (0,898). Имеются регионы с отрицательной и нулевой связью: Магаданская область, Республика Калмыкия, РСО — Алания. Слабую связь демонстрировали пять субъектов РФ: ЧАО, Вологодская область, ЯНАО, Сахалинская область, Республика Дагестан. Большая группа регионов расположилась в интервале от 0,5 до 0,9. Во-вторых, наблюдается слабая связь между численностью малых предприятий и душевыми доходами населения. В отличие от первого параметра для данного значение коэффициента корреляции не превышает 0,12 с поднимающимся рейтингом по времени. Внутри субъектов РФ значение данного признака также неоднородно, причем имеет большую вариацию, чем с предыдущим. Наибольшую корреляцию между душевыми доходами и численностью малых предприятий демонстрировали: Республика Тыва, Краснодарский край, Удмуртская Республика, Оренбургская, Калининградская и Саратовская области, Приморский край, Республика Адыгея, Пермский край, Липецкая и Новосибирская области, республики Хакасия, Башкортостан, Ингушетия, Чувашия, Белгородская и Курская области, Республика Марий Эл и Кировская область, чей рейтинг оказался выше среднего по РФ (0,955). Однако нужно сказать, что средний рейтинг по РФ по данному признаку оказывается выше, чем аналогичный индикатор по ВРП. Поэтому в число субъектов, чей показатель корреляции превышал 0,9, входят также: Смоленская, Ульяновская, Брянская, Иркутская и Курганская области, Алтайский край, Самарская, Кемеровская и Пензенская области, Республика Мордовия, Архангельская и Тамбовская области, ЕАО, Волгоградская область, Камчатский край, Тульская, Калужская и Челябинская области, КБР, Омская и Тверская области. В то же время имеются регионы, где коэффициент корреляции оказался отрицательным: Магаданская область, Республика Калмыкия и РСО — Алания. В этой части спектра наблюдается повторение. Кроме того, следует назвать группу регионов, где коэффициент корреляции оказался низким (ниже 0,5): Сахалинская область, ЧАО, ЯНАО, Вологодская область, Республика Дагестан, НАО. И в данной части спектра наблюдается повторение субъектов.

Итак, обобщая различные аспекты влияния фактора «малые предприятия» на архитектуру и динамику отношения «богатство/бедность», можно сделать следующие выводы. Первый — между ВРП, душевыми доходами и числом малых предприятий, их оборотом, количеством занятых на малых предприятиях имеет место хотя и неоднозначная, но достаточно заметная (а по отдельным аспектам высокая) корреляция. Это означает, что при анализе малых предприятий в региональной экономике и их влияния на основные макрорегиональные параметры развития в принципе может быть использован лю-

бой из названных параметров развития малого предпринимательства. Результат окажется вполне адекватным. Другое дело, что в зависимости от аспекта исследования следует использовать тот или иной из показателей. Второй — общепринятое положение о том, что наличие большого числа малых предприятий в региональной экономике позитивно влияет на состояние качества и уровня жизни и в целом оказывает позитивное влияние на архитектуру фундаментального отношения «богатство/бедность», подтверждается лишь отчасти. В частности, установлено, что рост числа малых предприятий и в целом активность малого предпринимательства в регионе оказывает влияние на снижение бедности, но не на повышение богатства. Фактор малых предприятий снижает долю бедных и увеличивает так называемый средний класс. При этом влияние малого предпринимательства наблюдается не только в снижении численности бедных, но и в росте числа людей со средним достатком. Правда, несмотря на это, малое предпринимательство не слишком влияет на динамику коэффициента Джини. По-видимому, причина динамики последнего заложена в других факторах регионального развития. Третий — между тем влияние малого предпринимательства на динамику соотношения «богатство/бедность» нелинейно и носит структурный характер. Анализ показал неравномерность и неоднозначность влияния малого предпринимательства на динамику основных макроэкономических показателей регионов. В частности, установлена связь между основными параметрами малого предпринимательства (численности малых предприятий, их оборота, оборота на одного занятого, численность занятых на одном малом предприятии, численность малых предприятий на 10 тыс. чел. населения и т. д.) и ВРП. Полученная зависимость указывает, что основные параметры малого предпринимательства оказывают позитивное влияние на динамику макроэкономических показателей регионального развития лишь в тех регионах, в которых малое предпринимательство действительно, а не мнимо является ведущим сектором региональной экономики. В тех же регионах, где доминирующее положение занимают монополии (от транснациональных до национальных, а также крупные государственные предприятия), малое предпринимательство лишь имитирует активность развития. Поэтому влияние малого предпринимательства на динамику основных макроэкономических показателей регионов определяется не размером региона (имеется в виду не ВРП и т. п. параметрами регионального хозяйства). Установлено, что активность малого предпринимательства сильно зависит от так называемой ресурсной направленности регионального хозяйства. Замечено, что там, где имеют место большие запасы жидких углеводородов и в целом конъюнктурного сырья, низкая активность малого предпринимательства, но при этом более высокий уровень и качество жизни (душевые доходы и прочие показатели), там же в отдельных случаях (как, например, в НАО, ХМАО и др.) ниже уровень бедности. Однако уровень жизни и качество жизни могут быть повышены в регионах, которые, по сути, обделены так называемыми стратегическими ресурсами, но при этом имеют развитый сектор малого предпринимательства и диверсифицированную экономику (например, Мордовия, Чувашия и т. п.). При этом если в первом случае речь идет о росте числа богатых, то во втором — о снижении уровня бедности. Таким образом, выявлена одна из основных особенностей малого предпринимательства — способность к диверсификации регионального хозяйства. Установлена зависимость: рост числа малых предприятий и активность малого предпринимательства прямо пропорциональны диверсифицированности экономики, и наоборот, степень диверсифицированности регионального хозяйства прямо пропорциональна численности малых предприятий. Эту особенность мы называем принципом диверсифицированности. Четвертый — влияние малого предпринимательства на формирование архитектуры «богатство/бедность» в региональной экономике осуществляется в двух направлениях: через освоение местных ресурсов (сырья, материалов, а также местных рынков) и через привлечение местной рабочей силы (местного населения). В этом заключается как положительная, так и отрицательная сторона фактора «малые предприятия». О положительных сторонах много написано, отрицательные стороны описаны менее широко и активно, поэтому восполним данный пробел.

Исходя из принятого нами ракурса следует указать, что, во-первых, малые предприятия неспособны создавать масштабные и глубокие инновационные прорывы, но в соответствии с имеющимися ресурсами они могут осуществлять новации в области техники, технологии и менеджмента. Во-вторых, малые предприятия по природе своей могут осуществлять лишь умеренный рост регионального продукта. Правда, при этом они в большей мере, чем монополии и крупные предприятия, осуществляют занятость населения, ведут подготовку и переподготовку рабочей силы. В-третьих, они, как правило, набирают на свои производства ту рабочую силу, которая имеется на местах, поэтому могут повышать занятость населения и рабочей силы, но не в состоянии обеспечить ее переучивание и создание, по сути, новой высококвалифицированной рабочей силы. Малые предприятия могут лишь осуществлять использование рабочей силы, но не создание новой рабочей силы. Диапазон малых предприятий в хозяйственном процессе ограничен. Поэтому для получения динамичной региональной системы требуется, чтобы в регионе функционировали и крупные предприятия, а также монополии. При этом требуется, чтобы между малыми и крупными предприятиями была своеобразная комплементарность, то есть одно дополняло другое. Эту особенность подтверждает также проведенный анализ. Речь идет о том, что проблема «богатство/бедность» решается позитивно в тех регионах, в которых имеет место как раз органическое единство или совместное существование крупного бизнеса (в виде транснациональных компаний и вертикальных интегрированных структур) и малых предприятий. Причем отношения между ними строятся таким образом, что малые предприятия занимают те сегменты регионального рынка, которые по каким-либо причинам (масштабности, оригинальности и т. п.) неинтересны для крупного бизнеса. Однако за это государство и крупный бизнес не подавляют малые предприятия, а создают для них необходимую хозяйственную среду обитания путем подключения их к транспортным, хозяйственным, производственным, социальным и иным коммуникациям [7]. В данном случае главная особенность заключается в том, что формируются оба полюса отношения «богатство/бедность». Богатство развивает крупный бизнес, сокращение же бедности осуществляет малое предпринимательство.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рахаев Х. М., Жуков А. А. Современные теоретические направления исследования экономического роста и некоторые методологические новации // Сб. мат. XXXVI Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2014. С. 16—22.

2. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / под ред. Е. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. М., 2003. 220 с.

3. Саркисян А. А. Стратегические инструменты развития малых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2. С. 128—132.

4. Евсеева О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 74—81.

5. Мукосеев Д. В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 5 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2012/05/11995 (дата обращения: 07.11.2014).

6. Туренко Т. А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 5. С. 223—227.

7. Лобызенкова В. А., Коваленко Н. В. Государственная поддержка и перспективы регионального развития малого бизнеса в посткризисных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4. С. 95—99.

REFERENCES

1. Rakhaev Kh. M., Zhukov A. A. Modern theoretical directions of research of economic growth and some methodological innovations // Collection of materials of the XXXVI International scientific conference. Novosibirsk, 2014. P. 16—22.

2. Small business in Russia: past, present, and future / edited by E. G. Yasin, A. Yu. Chepurenko, V. V. Buev. M., 2003. 220 p.

3. Sarkisian A. A. Strategic tools of small businesses // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 128—132.

4. Yevseyeva O. A. Issues and prospect of development of enterprises of small and medium size businesses in the conditions of information economics // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 74—81.

5. Mukoseev D. V. Economic entity and the criteria for determining small business // Modern scientific research and innovation. 2012. № 5 [Electronic resource]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2012/05/11995 (date of viewing: 07.11.2014).

6. Turenko T. A. Small business and its role in the sustainable development of economics // News of Irkutsk State Academy of economics. 2010. № 5. P. 223—227.

7. Lobyzenkova V. A., Kovalenko N. V. State support and prospects for regional small business development in the post-crisis environment // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4. P. 95—99.

УДК 331.108
ББК 65.240

Yudina Liliya Nikolaevna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of management and economic systems
in power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: udinaln@ngs.ru

Юдина Лилия Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры производственного
менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: udinaln@ngs.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК КОМПОНЕНТА СОЦИОТЕХНИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

THE STUDY OF LABOR POTENTIAL AS A COMPONENT OF THE COMPANY'S SOCIO-TECHNICAL SYSTEM

В статье рассмотрена структура социотехнической системы предприятия, показана взаимосвязь технической и социальной подсистем. Применительно к социальной подсистеме были конкретизированы такие категории, как трудовой потенциал, человеческий потенциал, человеческий капитал, рабочая сила, человеческий фактор. Выделена трехуровневая структура трудового потенциала, включающая трудовой потенциал работника, группы и предприятия в целом. Для разработки системы оценки трудового потенциала предложена двухкомпонентная структура, показаны преимущества такого подхода. При разработке систем оценки трудового потенциала рекомендовано использовать аппарат теории искусственных нейронных сетей.

The paper examines the structure of the company's socio-technical system, and relations between technical and social subsystems. Such categories as employment potential, human potential, human capital, labor force, and human factor are specified with regard to the social subsystem. Three-tier structure of the labor potential is highlighted, including the labor potential of an employee, group and entire company. The two-component structure was proposed for development of the labor potential assessment system; advantages of such approach were presented. While developing the labor potential assessment systems, it is recommended to use the tools of the artificial neural network theory.

Ключевые слова: трудовой потенциал, человеческий потенциал, человеческий капитал, рабочая сила, социотехническая система, техническая подсистема, социальная подсистема, структура трудового потенциала, оценка трудового потенциала, нейронная сеть.

Keywords: labor potential, human potential, human capital, labor force, socio-technical system, technical subsystem, social subsystem, structure of the labor potential, assessment of the labor potential, neural network.

Общепризнанным является тот факт, что именно уровень трудового потенциала выступает наиболее важным компонентом, обеспечивающим высокую конкурентоспособность индивидуума, трудового коллектива, предприятия и страны в целом. Исследования, проводившиеся с целью сравнения конкурентоспособности предприятий США, Западной Европы и Японии [1], наглядно показали, что при сравнимом техническом уровне организации производства производительность труда на отдельных предприятиях может отличаться на десятки процентов. Таким образом, очевидно, что хотя ссылки на недостаточный уровень развития российской техники и технологий оказываются справедливыми при анализе проблем социально-экономического развития страны, необходимо отметить, что именно трудовой потенциал является ключевым фактором обеспечения повышения конкурентоспособности на всех уровнях экономики. В качестве наглядного примера для иллюстрации этого суждения можно привести участившиеся в последние годы случаи аварий российской космической техники, что в основном объясняется снижением трудового потенциала персонала предприятий аэрокосмической отрасли, тогда как технический потенциал по большому счету сохранился и даже увеличился за тот же интервал времени, как правило, за счет автоматизации процессов производства и управления. В то же время очевидно, что нельзя абсолютизировать роль трудового потенциала как единственного фактора обеспечения повышения конкурентоспособности. Современный взгляд на организацию рассматривает ее как некоторую социотехническую систему, включающую техническую и социальные подсистемы [2]. Необходимым условием обеспечения устойчивого повышения конкурентоспособности любой организации является гармонизация функционирования данных подсистем.

Анализируя проблемы, связанные с комплексным развитием социальной и технических подсистем, можно отметить следующее:

1. Если для различных параметров технической подсистемы возможно проводить довольно точные измерения (измерение мощности, точности, энергоэффективности, энергопотребления, себестоимости, прибыли и т.п.), то для социальной подсистемы существует проблема измеримости ее параметров, что во многом обуславливает существование проблемы обеспечения управляемости социальной подсистемы.

2. Необходимым условием развития любой социотехнической системы является осуществление инвестиций. Однако если для технической подсистемы во многих случаях удается достаточно точно оценить необходимые объемы и графики инвестирования, то из-за существования проблемы измеримости параметров социальной системы возникает проблема обоснования объемов и направлений инвестирования, и особенно оценки эффективности таких инвестиций.

Таким образом, с очевидностью можно сделать вывод, что для решения проблемы повышения конкурентоспособности предприятия и обеспечения его устойчивого развития необходимо особое внимание уделять развитию социальной подсистемы. Традиционно в данном случае звучат тезисы о необходимости «всемерного» развития «трудового потенциала», «человеческого потенциала», «рабочей силы» и т.п. К сожалению, за многие десятилетия использования данных категорий не сложилось единообразного понимания их. На первый взгляд такая ситуация свидетельствует о плюралистичности развития данной области знаний, однако на практике это приводит к тому, о чем говорилось выше: неочевиден объект и субъект управления; непонятно, что необходимо измерять; неизвестно, каким образом можно оценить эффективность управления социальной подсистемой.

Хотя за многие десятилетия развития теории и практики управления человеческими ресурсами были выработаны и конкретизированы различные подходы к пониманию таких категорий, как трудовой потенциал, человеческий капитал и т.п., выделим из них наиболее важные, на наш взгляд, и покажем их взаимоотношения, естественно, не претендуя на истину в последней инстанции.

Категория «человеческий потенциал» на сегодняшний день носит наиболее обобщающий, интернациональный характер. Она выступает как основной показатель, мера социального прогресса, достигнутого той или иной страной. Ценность данной категории заключается в том, что с 1993 года рассчитывается индекс развития человеческого потенциала согласно методике ООН на основе трех индикаторов: ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности, ВВП на душу населения. К сожалению, обеспечивая в некоторой степени сопоставимость по этому показателю различных стран, регионов и социальных групп, он не позволяет использовать его как инструмент управления развитием индивида, группы или предприятия в целом.

В работе [3] рабочая сила рассматривается как «совокупность врожденных и приобретенных физических и духовных (в том числе умственных) способностей человека к труду, необходимых и непосредственно предназначенных для использования при производстве товаров и оказании услуг». И далее: «Таким образом, понятие «рабочая сила» <…> может рассматриваться на любом этапе жизни индивидуума, в том числе и до соединения его со средствами производства, то есть рабочая сила представляется общей, ни на что не ориентированной совокупностью способностей». Такая трактовка категории «рабочая сила» на сегодняшний день если и не является общепризнанной, то весьма распространена, и с ней можно согласиться.

Возникновение категории «трудовой потенциал» обычно относят к концу 70-х годов, когда в условиях научно-технической революции необходимо было совершенствовать управление социальной подсистемой социотехнических систем предприятий. К сожалению, именно при определении этой категории наибольшую остроту приобретает проблема плюралистичности, так как было предложено множество вариантов ее понимания. В результате сложилось несколько разнообразных несогласованных методик измерения трудового потенциала, что наглядно продемонстрировано в работе [4; 5]. Под трудовым потенциалом работника мы подразумеваем совокупность личностных (физических, интеллектуальных и духовных) способностей работника, определяющих его производительную способность в рамках конкретного предприятия с учетом сложившихся взаимосвязей с материально-технической, инновационной, организационной и другими составляющими экономического потенциала предприятия [6].

На наш взгляд, наиболее полным и обоснованным является определение, данное Г. Беккером [7], который рассматривает это понятие в широком смысле: «человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиски информации о ценах и доходах». Концепция человеческого капитала позволила исследовать экономическую эффективность инвестирования индивидов в образование и повышение своей компетентно-

сти. По некоторым оценкам, в США для большинства домохозяйств величина человеческого капитала в 4—10 раз больше имеющегося у них финансового капитала (денежные средства, акции и т.п.). Таким образом, можно отметить, что человеческий капитал упрощенно представляет собой финансовую оценку приобретенных индивидом знаний, умений, навыков, что в конечном итоге дает инструментарий, позволяющий оценить эффективность инвестиций в персонал и выразить ее в общей для других видов ресурсов денежной форме.

Что касается категории «человеческий фактор», то за последние годы ее содержание существенно изменилось. Она возникла в рамках административно-командной системы и во многом носила декларативный характер («совокупный работник», «коллективный субъект общественной жизни»), отражая взаимодействие отдельных индивидов, групп, классов в рамках господствовавшей тогда идеологии [8]. На сегодняшний день категория «человеческий фактор» во многом утратила прежний смысл в контексте управления человеческими ресурсами и зачастую сводится к термину, отражающему ошибки человека при принятии решений.

На рис. приведена попытка графически проиллюстрировать соотношение таких категорий, как рабочая сила, человеческий фактор, человеческий капитал, человеческий потенциал и трудовой потенциал.

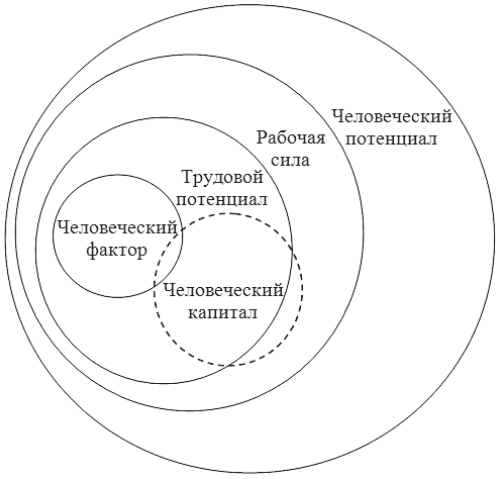


Рис. Соотношение категорий «рабочая сила», «человеческий фактор», «человеческий капитал», «человеческий потенциал» и «трудовой потенциал»

Традиционно при исследовании категории «трудовой потенциал» рассматривают его структуру. При этом существуют различные подходы к выделению слагаемых трудового потенциала. Можно отметить два аспекта структуризации трудового потенциала — вертикальный и горизонтальный [9].

При вертикальной структуризации выделяют различные уровни трудового потенциала. Так, В.Д. Егоров [10] предлагает выделить:

— трудовой потенциал человека, обусловленный врожденными или приобретенными качествами;

— трудовой потенциал коллектива, группы;

— трудовой потенциал региона или территории;

— трудовой потенциал отрасли и народно-хозяйственного комплекса.

Что касается определения категории «трудовой потенциал предприятия», то здесь отмечается множественность подходов к ее трактовке. Например, в работе [8] трудовой потенциал предприятия определяется как некоторое множество (совокупность) трудоспособных работников, которые могут трудиться на предприятии при наличии необходимых организационно-технических условий. Таким образом, в данном определении на первый план выступает численность трудоспособных работников как определяющий фактор трудового потенциала предприятия, и при этом не выделяется важность физических, интеллектуальных и духовных способностей работников, а также не отражена необходимость учета сложившихся взаимосвязей с материально-технической, инновационной, организационной и другими составляющими экономического потенциала предприятия. Особо хотелось бы подчеркнуть, что он формируется под воздействием технических, организационно-экономических и социально-психологических факторов, связанных как с деятельностью предприятия, так и с взаимоотношениями с внешней средой. Поэтому, на наш взгляд, правомерно сформулировать следующее определение трудового потенциала предприятия или группы работников.

Трудовой потенциал предприятия (группы) — это совокупность трудовых потенциалов работников, входящих в состав предприятия (группы) и определяющих производительную способность предприятия (группы) с учетом сложившихся взаимосвязей с материально-технической, инновационной, организационной и другими составляющими экономического потенциала предприятия [6].

Что касается структуризации трудового потенциала по горизонтали, то можно отметить, что у ученых нет единого мнения по поводу совокупности компонентов, его составляющих. Некоторые исследователи рассматривают двухкомпонентную структуру трудового потенциала, выделяя, например, производственно-квалификационный и психологический компоненты. К достоинствам использования двухкомпонентной структуры можно отнести то, что возможно построение довольно простых средств визуализации оценок компонентов трудового потенциала, что существенно облегчает их анализ и интерпретацию. Что касается приведенного выше примера двухкомпонентной структуры, то в данном случае, с нашей точки зрения, в большей мере учитываются только достигнутые результаты (знания, трудовые навыки, опыт), но в то же время не отражаются такие важные компоненты, как стремление к развитию, совершенствованию, что особенно важно в современных условиях переориентации на инновационное развитие.

При рассмотрении трехкомпонентной структуры трудового потенциала исследователи обычно выделяют психофизиологический, квалификационный и личностный потенциалы [8; 11]. Если большинство авторов близки в понимании сути психофизиологического и квалификационного (профессионально-квалификационного [11]) потенциалов, то трактовки личностного (или мотивационного [Там же]) потенциала несколько отличаются. В статье [Там же] мотивационный потенциал ассоциирован с уровнем удовлетворенности работников трудом, со структурой мотивов трудовой деятельности и профессионально-квалификационного роста. В общем можно заметить, что подходы различных авторов при рассмотрении трехкомпонентной структуры трудового потенциала во многом схожи. С практической точки зрения можно отметить, что использование трехкомпонентной структуры также позволяет создавать системы визуализации получаемых оценок компонентов трудового потенциала, но подобные системы оказываются намного сложнее при построении и интерпретации результатов оценки, чем в случае применения двухкомпонентной структуры.

Ряд авторов предлагают добавить к перечисленным выше компонентам четвертый компонент. Например, в работе [12] предлагается ввести в рассмотрение коммуникативный потенциал, а в работе [13] — социально-личностный потенциал, характеризующий способность к саморазвитию и самообразованию. В работе Т.В. Хлоповой [14] в отличие от ее ранее опу-

бликованной работы [11] предлагается ввести четвертый — корпоративный компонент. На наш взгляд, выделение подобных компонентов не совсем оправданно, так как не только усложняет интерпретацию результатов оценки трудового потенциала, но и предлагаемые варианты четвертого компонента во многом пересекаются и дублируют личностную составляющую трудового потенциала.

Пример пятикомпонентной структуры приведен в работе [15], где были выделены следующие составляющие: демографический, образовательный, профессионально-квалификационный, психофизиологический, социальный. Шестикомпонентная структура была приведена в работе [16], и она включает образовательный (уровень образования, познавательные способности), профессионально-квалификационный (профессиональные навыки, опыт, стаж), поведенческий (модели поведения, профессиональная культура), инновационно-творческий (креативность, адаптивность, стремление к развитию, инновациям), ценностно-мотивационный (цели, потребности, мотивация, ценности) и психофизиологический (пол, возраст, состояние здоровья, способности) элементы. Восьмикомпонентная структура приведена в учебнике Б. М. Генкина [17], она включает в себя здоровье; нравственность и умение работать в коллективе; творческие способности; активность; организованность; образование; профессионализм; ресурсы рабочего времени.

В работе [6] было предложено использовать аппарат теории искусственных нейронных сетей к оценке трудового потенциала. На сегодняшний день нейронные сети активно используются для повышения эффективности системы принятия управленческих решений [18]. В частности, была использована двухкомпонентная структура, включающая профессиональный потенциал и потенциал развития. Использование такой структуры позволяет не только отразить наиболее важные с точки зрения практики управления аспекты личности (достигнутый уровень профессионализма и перспективы его дальнейшего развития), но и разработать довольно наглядные визуальные модели анализа и интерпретации получаемых оценок трудового потенциала. Кроме того, рассмотрение двухкомпонентных оценок трудового потенциала как двухмерных векторов позволило предложить подход к оценке трудового потенциала группы или предприятия как векторной суммы, что позволяет в некоторой степени отразить синергетический эффект, присущий трудовым коллективам.

Необходимо отметить, что трудовой потенциал является динамической характеристикой, постоянно изменяющейся под воздействием комплекса внешних и внутренних факторов. Поэтому представляется целесообразным использовать при исследовании и описании динамики изменения оценок трудового потенциала (с учетом инерционности трудового потенциала) теории динамических систем, что и было выполнено в работе [19].

Таким образом, в рамках данной работы была проведена систематизация категорий, используемых при управлении человеческими ресурсами; показано их соотношение; конкретизированы категории «трудовой потенциал работника», «трудовой потенциал группы», «трудовой потенциал предприятия»; предложена двухкомпонентная модель оценки трудового потенциала с использованием нейросетевого подхода и допускающая достаточно простую визуализацию и интерпретацию этих оценок с учетом динамики трудового потенциала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Емельянов С. В. США: государственная политика стабилизирования инновационной конкурентоспособности американских производителей. Инновационная стратегия правительства США в XXI веке // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №3 [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/press/management/2002-3/08.shtml (дата обращения: 18.02.2015).

2. Юдина Л. Н., Яцко В. А. Экономические аспекты совершенствования социотехнической системы предприятия // В мире научных открытий. 2012. № 3. С. 148—162.

3. Озеров М. Я. Оценка качества трудового потенциала персонала коммерческого банка. Томск: Изд-во Томск. ун-та, 2009. 216 с.

4. Потуданская В. Ф., Трункина Л. В. Оценка трудового потенциала персонала предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 96—101.

5. Чернов С. С. Показатели оценки качества корпоративного управления с точки зрения миноритарных акционеров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 50—55.

6. Юдина Л. Н. Формирование и разработка системы оценки трудового потенциала // Сибирская финансовая школа. 2006. № 4. С. 59—62.

7. Becker G. S. Human Capital. 2nd ed. New York: Columbia University Press, 1975.

8. Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Лунева Н. К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда). М.: Альфа-Пресс, 2007. 900 с.

9. Отставнова Л. А., Яхварова Е. В. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе отношений «человек — производство» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 145—151.

10. Егоров В. Д. Методические аспекты изучения трудового потенциала населения. М.: Эконинформ, 2002. 101 с.

11. Хлопова Т. В., Дьякович М. П. К оценке трудового потенциала предприятия // СОЦИС. 2003. № 3. С. 67—74.

12. Абдурахманов К., Одегов Ю. Г. Управление трудовым потенциалом в условиях регулирования рыночной экономики. Ташкент: Мехиант, 1991. 400 с.

13. Стаханова О. В. О структуре трудового потенциала // Социологические исследования. 2001. № 2. С. 75—79.

14. Хлопова Т. В. Развитие трудового потенциала и конкурентоспособность работников в современных условиях. Методология и практика исследования. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. 217 с.

15. Москалев М. В. Социально-экономические проблемы формирования и использования трудового потенциала в сельскохозяйственном производстве: автореф. дис. … д-ра экон. наук. СПб., 1996. 42 с.

16. Погодина Т. Как приблизить к эталону трудовой потенциал корпорации // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2009. № 2. С. 34—45.

17. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. М.: НОРМА. 2009. 464 с.

18. Губа К. А., Дюбанов Г. Н. Повышение эффективности системы принятия управленческих решений за счет применения аппарата нейронных сетей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 84—86.

19. Юдина Л. Н., Яцко В. А. Исследование динамической модели трудового потенциала предприятия // Вестник ИНЖЭКОНа. 2009. № 5. С. 176—182.

REFERENCES

1. Emelyanov S. V. USA: government policy of stabilizing the innovative competitiveness of the US manufacturers. Innovation Strategy of the US government in XXI century // Management in Russia and Abroad. 2002. № 3 [Electronic resource]. URL: http://www.cfin.ru/press/management/2002-3/08.shtml (date of viewing: 18.02.2015).

2. Yudina L. N., Yatsko V. A. Economic aspects of improving the company's socio-technical system // In the World of Scientific Discoveries. 2012. № 3. P. 148—162.

3. Ozerov M. Ya. Assessment of the quality of the labor potential of a commercial bank staff. Tomsk: Publishing house of Tomsk University, 2009. 216 p.

4. Potudanskaya V. F., Trunkin L. V. Evaluation of the labor potential of the company personnel // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 96—101.

5. Chernov S. S. Indices of evaluation of the quality of corporate management from the point of view of minor stockholders // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 50—55.

6. Yudina L. N. The formation and development of the evaluation system of labor potential // Siberian financial school. 2006. № 4. P. 59—62.

7. Becker G. S. Human Capital. 2nd edition. New York: Columbia University Press, 1975.

8. Odegov Yu. G., Rudenko G. G., Luneva N. K. Labor market (practical macroeconomics of labor). M.: Alpha Press, 2007. 900 p.

9. Otstavnova L. A., Yahvarova E. V. The competitiveness of human resources in the system of relations «man — production» // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 145—151.

10. Egorov V. D. Methodological aspects of the population labor potential study. M.: Ekoninform, 2002. 101 p.

11. Khlopova T. V., Dyakovich M. P. Evaluation of the company's labor potential // SOTsIS. 2003. № 3. P. 67—74.

12. Abdurakhmanov K., Odegov Yu. G. Management of the labor potential in terms of regulation of the market economy. Tashkent: Mehiant, 1991. 400 p.

13. Stakhanova O. V. On the structure of the labor potential // Sociologic research. 2001. № 2. P. 75—79.

14. Khlopova T. V. Development of labor potential and competitiveness of workers in modern conditions. Methodology and Research Practice. Irkutsk: Publishing house of BSUEL, 2004. 217 p.

15. Moskalyev M. V. Socio-economic problems of formation and use of labor potential in agricultural production: abstract of dissertation of the doctor of economics. St. Petersburg, 1996. 42 p.

16. Pogodina T. How can the corporation labor potential be set closer to the reference standard // HR specialist. Human Resource Management. 2009. № 2. P. 34—45.

17. Genkin B. M. Economics and sociology of labor. M.: NORMA, 2009. 464 p.

18. Guba K. A., Dubanov G. N. Improvement of the management decision-making system efficiency through the use of neural networks // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 84—86.

19. Yudina L. N., Yatsko V. A. Research of the dynamic model of the company labor potential // Bulletin of ENGECON. 2009. № 5. P. 176—182.

УДК 331.214
ББК 65.245

Alifer Evgeniya Olegovna,
post-graduate student of economy and labor organization department of Omsk State Technical University,
Omsk,
e-mail: Aliferevgeniya@gmail.com

Алифер Евгения Олеговна,
аспирант кафедры экономики и организации труда Омского государственного технического университета,
г. Омск,
e-mail: Aliferevgeniya@gmail.com

ГЕНЕЗИС ФОРМИРОВАНИЯ ВЗГЛЯДОВ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ В ОБЛАСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА

GENESIS OF FOREIGN AND RUSSIAN SCIENTISTS' VIEWS ON WAGES

В статье систематизированы основные теоретические подходы к изучению вопросов в области оплаты труда отечественных и зарубежных ученых на различных стадиях социально-экономического развития общества. Определены особенности заработной платы в планово-централизованной и рыночной экономике. Акцентируется внимание на необходимости совершенствования организации оплаты труда в современных условиях с целью повышения инновационной активности персонала предприятий. Обоснована необходимость рассмотрения теорий заработной платы различных экономических школ для более глубокого понимания ее сущности, функций и принципов организации. Представлены выводы автора, определяющие возможные направления исследований по затронутой проблематике.

The article systemized the main theoretical approaches to the issues of wages of domestic and foreign scientists at different stages of socio-economic development of society. Specific features of salaries in the planned-and centralized and the market economy are determined. Attention is focused on the necessity of improvement of the labor remuneration arrangement in modern conditions in order to enhance companies' personnel innovation activity. Necessity of

examining the wage theories of different economic schools is justified for deeper understanding of its essence, functions and principles of arrangement. The author's conclusions are presented that define possible directions of research of the issue under consideration.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, инновационная активность, качество трудовой жизни, минимум жизненных средств, теория социального заработка, теория накопления капитала, договорная теория, теория предельной производительности, теория благосостояния.

Keywords: wages, salaries, innovative activity, quality of working life, minimum means of subsistence, theory of social wage, capital accumulation theory, contractual theory, theory of marginal productivity, theory of well-being.

Тенденции, происходящие в мировой экономике, свидетельствуют о необходимости ускорения инновационного развития промышленных предприятий. В.Ф. Потуданская и И.В. Цыганкова [1] выделяют качество трудовой жизни (КТЖ) как среду инновационного развития предприятий. Качество трудовой жизни работников способствует наиболее полной реализации их творческих и интеллектуальных способностей, а также реализации технико-технологического и трудового потенциалов предприятий. Наиболее точно сущность понятия «качество трудовой жизни» раскрывает определение КТЖ как степень удовлетворения потребностей работников посредством деятельности в организации, выявляя тесную взаимосвязь КТЖ со сферой трудовой мотивации. Недостаточная разработанность данной проблемы в современных условиях и тот факт, что оплата труда выступает одновременно и как один из главных факторов, и как результат инновационного развития, обуславливают **актуальность** выбранной автором темы исследования. Таким образом, одно из основных условий инновационного развития промышленных предприятий заключается в качественном переосмыслении подходов к организации оплаты труда, ориентированных на стимулирование инновационной активности персонала предприятия [2]. В условиях ограниченности средств, выделяемых на оплату труда, процессы реформирования организации оплаты труда на предприятии зачастую являются противоречивыми и недостаточно обоснованными. Во многом это определяется отсутствием у руководителей предприятий соответствующей теоретической базы и единства взглядов на сущность, функции заработной платы и принципы ее организации. **Цель** данной статьи — систематизировать основные теоретические подходы к изучению вопросов в области оплаты труда на различных стадиях социально-экономического развития общества, что позволит с учетом специфики экономики выявить общие и специфические черты, присущие заработной плате как экономической категории, и определить основные направления совершенствования работы в этой области.

Многообразие теоретических подходов к исследованию вопросов оплаты труда представлено в таблице.

Таблица

Эволюция взглядов ученых в области оплаты труда (составлено автором)

Экономическая школа	Трактовка заработной платы	Представители		Содержание взглядов ученых
1	2	3	4	5
IV в. до н. э. — I в. н. э.				
Ранние философские воззрения	Минимум жизненных средств	Древняя Греция	Платон; Аристотель	Экономическая мысль Античности представляла собой описание явлений, рассуждений и разумных советов правителям и владельцам поместий о том, как лучше управлять государством и вести домашнее хозяйство. В условиях господства рабовладельческого общества философы не допускали возможности использования наемного труда (за деньги) и рекомендовали повышать эффективность эксплуатации рабов посредством установления нищенских норм продовольствия и одежды и жесткой регламентации ежедневного труда. Первым, кто задумался о необходимости материального поощрения рабов, был Марк Варрон. Он писал, что «…прилежнее к работе они становятся, если хозяин щедрее оделяет их пищей, не скупится на одежду, позволяет отдохнуть и дает некоторые льготы, например, разрешает пасти в имении свою скотину и т. д.» [3, с. 30]. К торговле и ростовщичеству как основным способам обогащения все философы данного периода относились отрицательно.
		Древний Рим	Марк Катон; Марк Варрон; Юний Колумелла	

Продолжение табл.

Экономическая школа	**Трактовка заработной платы**	**Представители**		**Содержание взглядов ученых**
IV—XIV вв.				
Экономическая мысль Средневековья	Теории социального заработка: справедливой цены, справедливого заработка	Раннее Средневековье	Августин Аврелий	Экономическая мысль Средневековья носила сакральный характер. Августин обосновывал и оправдывал существование имущественного неравенства людей в обществе. Он утверждал, что неравенство — неизбежное явление социальной жизни, поэтому бессмысленно стремиться к уравнению богатств, оно будет существовать во все века земной жизни человека. Торговля и ростовщичество как основные источники богатства, созданного не с помощью труда, признавались грехом.
		Позднее Средневековье	Фома Аквинский; де Люго	Для периода позднего Средневековья характерна двойственность оценок основных экономических явлений и категорий: так, Фома Аквинский утверждал, что торговать с целью получения прибыли греховно, однако допускал, что она «может быть вознаграждением за труд купца, если он понес затраты в связи с перевозкой товара или изменил продаваемую вещь к лучшему» [Там же. С. 38]. Также считалось, что каждый член общества должен получить достойное его положению вознаграждение для того, чтобы он мог покрыть необходимые расходы. «Расходы более ценного с точки зрения общества человека должны соответствовать его значимости, то есть одним из принципов оплаты труда работников являлось требование оплаты согласно статусу работника, которое являлось реализацией принципа справедливости в распределении. Принцип справедливости в обмене проявлялся в виде правила равной оплаты за равный труд людей с одинаковым статусом» [4, с. 24]. Таким образом, допускалось наличие различных цен на один и тот же товар. Де Люго описывал прибыль как разновидность заработной платы за общественные услуги.
XV—XVII вв.				
Меркантилизм	Минимум жизненных средств	Англия	Уильям Стаффорд; Томас Ман	В период меркантилизма активно начали формироваться крупные производственные мануфактуры, использующие наемный труд. Одним из основных элементов политики активного внешнеторгового сальдо являлось законодательное ограничение заработной платы в виде высоких денежных штрафов за нарушение королевских декретов о максимуме заработной платы с целью снижения затрат в промышленности и увеличения прибыли.
		Франция	Антуан де Монкретьен; Жан-Батист Кольбер	
		Россия	Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин; Иван Тихонович Посошков	
Сер. XVII — нач. XVIII в.				
Классическая школа политической экономии, 1-й этап	Минимум жизненных средств	Англия	Уильям Петти	Заработная плата — это цена труда, в основе которой лежит стоимость минимума средств существования рабочего. У. Петти писал, что «если ему позволяют получать вдвое больше, то он работает вдвое меньше, чем он мог бы и стал бы работать, а это для общества означает потерю такого же количества труда» [5, с. 70].
			Джеймс Стюарт	Заработная плата представляет собой минимум средств существования, который, в свою очередь, делится на физически необходимый и политически необходимый. Дж. Стюарт сделал поправку на уровень общественного развития и указал на то, что с развитием общества цена труда должна повышаться.
		Франция	Пьер Буагильбер	П. Буагильбер придерживался тех же взглядов, что и У. Петти.

Продолжение табл.

Экономическая школа	**Трактовка заработной платы**	**Представители**		**Содержание взглядов ученых**
Кон. XVIII в.				
Классическая школа политической экономии, 2-й этап	Теория средств существования. Теория фонда заработной платы (ФЗП)	Шотландия	Адам Смит	Теория ФЗП и теория средств существования использовались для описания поведения заработной платы в краткосрочном и долгосрочном периоде соответственно. Согласно первой теории основными факторами, от которых зависит заработная плата, являются ФЗП и количество работников в стране. Величина ФЗП зависит от объема накопленного капитала и его распределения между потреблением капитала самими капиталистами и наймом производительных работников. А. Смит утверждает, что в растущей экономике капитал, а следовательно, и ФЗП будут увеличиваться, и в результате этого заработная плата будет поддерживаться на высоком уровне. Согласно второй теории при установлении заработной платы ниже прожиточного минимума (в отличие от меркантилистов и физиократов в более поздних трактовках в прожиточный минимум включался определенный набор предметов роскоши) среди работников увеличивается смертность и снижается рождаемость, что приводит к уменьшению предложения рабочей силы, и наоборот, в случае установления заработной платы выше уровня прожиточного минимума количество работников в длительном периоде увеличивается и заработная плата падает до прожиточного минимума [6]. Вместе с тем А. Смит считает, что заработная плата в любом случае должна быть достаточной для существования рабочего и содержания его семьи: «при наличии высокой заработной платы мы всегда найдем рабочих более деятельными, прилежными и смышлеными, чем при низкой заработной плате…» [7, с. 40].
Нач. XIX в.				
Классическая школа политической экономии, 3-й этап	Минимум жизненных средств	Англия	Давид Рикардо; Томас Мальтус	Д. Рикардо и Т. Мальтус одинаково смотрели на природу заработной платы и ставили ее размер в зависимость от темпов роста народонаселения. По их мнению, уровень заработной платы должен соответствовать ее естественной норме — стоимости необходимых средств существования. Повышение жизненного уровня рабочих способствует увеличению численности населения, а следовательно, и предложения труда, что в конечном итоге приведет к снижению заработной платы до уровня прожиточного минимума. Так, Д. Рикардо выделяет естественную и рыночную цену заработной платы, величина последней, по его мнению, зависит от спроса и предложения труда и может быть выше естественной, но только в течение некоторого периода [6].
		Франция	Жан Батист Сей	Ж.-Б. Сей сформулировал теорию факторов производства, согласно которой стоимость создается тремя факторами производства: трудом, землей и капиталом; владельцы факторов производства получают доход в виде той части стоимости, которую создал их фактор производства: заработную плату, ренту и прибыль соответственно. В этой связи он говорит о существовании гармонии между классами, так как каждый из них получает свою часть стоимости.

Продолжение табл.

Экономическая школа	**Трактовка заработной платы**	**Представители**		**Содержание взглядов ученых**
2-я пол. XIX в.				
Классическая школа политической экономии, 4-й этап; марксизм	Минимум жизненных средств	Англия	Джон Стюарт Милль	Дж. С. Милль, так же как и Д. Рикардо и Т. Мальтус, характеризовал заработную плату как плату за труд, которая зависит от спроса и предложения на рабочую силу. В своей теории «рабочего фонда» он приравнивал размер заработной платы к уровню прожиточного минимума, причем считал, что минимум заработной платы всегда выше физиологического минимума, а также считал, что ни классовая борьба, ни профсоюзы не смогут способствовать увеличению ее размеров. Рассуждая о распределении продуктов труда, Дж. С. Милль говорил, что «наибольшая доля достается людям, которые вовсе никогда не работали, несколько меньшая доля тем, работа которых почти номинальна, и так далее, по нисходящей, с сокращением вознаграждения по мере того, как труд становится все тяжелее и неприятнее» [8, с. 349].
	Накопительно-капитальная теория заработной платы	Германия	Карл Маркс	Заработная плата — это плата не за труд, как считали другие классики, а за рабочую силу, то есть потенциальную способность к труду. Определяя ее нормальный уровень ценностью рабочей силы, соответствующей ценности средств существования, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы, К. Маркс подвергал критике механизм приведения заработной платы к нормальному уровню посредством воздействия демографических процессов. Этот механизм он показал через действие законов капиталистического накопления, роста органического строения капитала и роста резервной армии труда, суть которых заключается в следующем: 1. По мере развития капитализма растет количество используемого рабочими сырья, инструментов, приспособлений и машин, что свидетельствует о возрастании массы средств производства по сравнению с массой труда. 2. В результате этого растет соотношение между постоянным и переменным капиталом, вследствие чего падает спрос на труд относительно спроса на капитал. 3. В итоге появляется тенденция к увеличению резервной армии труда, которая гарантирует, что заработная плата будет находиться на минимальном уровне. Резервная армия труда в период капитализма — это следствие возникновения трудозамещающих машин и технологий, поддерживающих избыточность рабочей силы и формирующих, таким образом, структурную безработицу в обществе.
Кон. XIX — нач. XX в.				
Русская экономическая мысль	Социальная теория заработной платы; коллективно-договорная теория заработной платы	Россия	Михаил Иванович Туган - Барановский	Заработная плата — это плата за особый товар — труд, размер которой зависит от производительности труда и социальной силы рабочего класса. Существуют верхняя и нижняя границы размера заработной платы в рамках одной профессии и квалификации. Установление того или иного размера заработной платы зависит от результата переговоров между капиталистами и представителями рабочих. Согласно теории «билатеральной монополии» уровень заработной платы будет ниже, если монополистом на рынке труда является капиталист, и соответственно выше — в случае установления монопольной власти в руках профсоюзов [9].

Продолжение табл.

Экономическая школа	**Трактовка заработной платы**	**Представители**		**Содержание взглядов ученых**
70—80-е гг. XIX в.				
Маржинализм, 1-й этап, австрийская школа	Вмененный доход труда	Австрия	Карл Менгер; Ойген фон Бем-Баверк; Фридрих фон Визер	Фридрих фон Визер связал теорию издержек производства с понятием предельной полезности, а также сформулировал теорию вменения, в которой раскрыл проблему определения ценности производственных ресурсов. По Визеру, издержки производства какого-либо продукта определяются величиной альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать ради производства этого продукта. Далее ученый рассматривает проблему ценности ресурсов (в том числе труда) как проблему распределения доходов между владельцами этих ресурсов: «Являясь актом распределения дохода по факторам, вменение есть не что иное, как акт исчисления полезности» [10, с. 462]. Таким образом, заработная плата — это вменение части созданной работником ценности.
90-е гг. XIX в.				
Маржинализм, 2-й этап, неоклассическая школа	Теория предельной производительности (предельный продукт труда)	США	Джон Бейтс Кларк	Теория предельной производительности, разработанная Дж. Б. Кларком, заключается в том, что распределение доходов происходит согласно принципам предельного анализа цен факторов производства. Таким образом, заработная плата зависит от конечной производительности, то есть представляет собой продукт конечного приращения труда. Принципы, оказавшие существенное влияние на развитие теорий оплаты труда: 1) все работники определенной квалификации должны получать то, что получают предельные работники той же квалификации (рыночный стандарт заработной платы); 2) предельные работники получают то, что они производят (естественный стандарт заработной платы).
	Теория спроса и предложения (равновесная цена труда)	Англия	Альфред Маршалл	А. Маршалл в теории рыночного равновесия органически соединил идеи представителей маржинализма и классической политической экономии. Согласно концепции установления равновесной цены заработная плата на рынке труда, так же как и цена любого товара на соответствующем рынке, складывается под влиянием спроса и предложения, в основе которых лежат полезность и издержки производства соответственно [3].
	Теория благосостояния		Артур Сесил Пигу	А. Пигу рассматривал понятие благосостояния в двух аспектах — экономическом и психологическом. Его теория благосостояния стала первой теорией, в которой центральное место занимали социальные вопросы улучшения жизни людей. А. Пигу был сторонником развития патерналистских отношений на предприятии и передачи работникам определенного контроля над управлением производством. По его мнению, в основе общественного благосостояния лежит экономическое благосостояние, которое зависит от реального дохода. Немаловажной составляющей благосостояния является степень занятости населения.
1-я треть XX — кон. XX в.				
Институционализм	Теория коллективных действий	США	Джон Роджерс Коммонс; Уэсли Митчелл	Заработная плата — это результат заключения сделки, соглашения; это институциональная норма, определяемая личностными качествами людей, принимающих решения, и ситуационными ограничениями. У. Митчелл был сторонником индикативного планирования, создания системы защиты от безработицы и соответствия роста заработной платы росту выработки.

Окончание табл.

Экономическая школа	Трактовка заработной платы	Представители		Содержание взглядов ученых
40-е гг. XX — кон. XX в.				
Кейнсианство	Теория покупательной способности	Англия	Джон Мейнард Кейнс	Дж. М. Кейнс был противником понижения заработной платы, поскольку считал, что люди подвержены «денежной иллюзии», суть которой заключается в том, что они готовы работать при более низкой реальной заработной плате (из-за роста цен), чем при пониженной номинальной. Таким образом, он был сторонником умеренной инфляции. Кроме того, Дж. М. Кейнс доказывал, что снижение заработной платы неизменно приведет к падению совокупного спроса, и считал необходимым поддерживать устойчивый уровень денежной заработной платы [11].
Нач. XX в.				
Неолиберализм	Теория спирали заработной платы	Германия	Людвиг Эрхард; Вальтер Ойкен	Согласно данной теории рост заработной платы способствует развитию инфляционных процессов в экономике, поскольку она является элементом издержек предприятия и напрямую влияет на изменение цен на товары и услуги. В условиях роста цен размер реальной заработной платы не увеличивается, и работникам в лице профсоюзов постоянно приходится добиваться повышения заработной платы, увеличивая, таким образом, количество денежной массы в экономике. В. Ойкен доказывал необходимость повышения уровня жизни населения путем справедливого распределения доходов через систему гибкого налогообложения, социального обеспечения и «системы участия» работников в прибыли предприятий [4, с. 253].
2-я половина XX в.				
Монетаризм	Концепция естественной нормы безработицы. Теория перманентного дохода	США	Милтон Фридмен; Албан Уильям Филлипс	Монетаристы выявили взаимосвязь между уровнями безработицы и заработной платы: чем выше уровень безработицы, тем меньше прирост денежной заработной платы, и наоборот, причем в экономике существует естественный уровень добровольной безработицы, который обеспечивает равновесную, устойчивую реальную заработную плату на всех рынках. Основная идея заключалась в том, чтобы показать, что рост денежной заработной платы может происходить в условиях безработицы на рынке труда [11]. В рамках теории перманентного дохода М. Фридмен рассматривал текущий доход как сумму двух компонентов: постоянного (среднего) и временного (случайного) дохода. Величина потребительских расходов зависит от уровня постоянного дохода, а сбережений — от случайного. В этой связи М. Фридмен говорит о некоторой стабильности спроса на деньги и существовании долгосрочной пропорциональности между денежной массой, ценами и номинальным доходом [3].

Для более глубокого понимания современных процессов трансформации оплаты труда в нашей стране целесообразно определить особенности заработной платы в планово-централизованной экономике СССР (вторая половина XX в.) и рыночной экономике (начало XXI в.). В экономике советского периода величина заработной платы устанавливалась согласно закону распределения по труду, который предполагал ее размер в зависимости от количества и качества труда каждого работника, а также государственные гарантии в части определения равного вознаграждения за равный труд. Качество труда оценивалось с двух позиций: как оценка сложности, напряженности, интенсивности и тяжести труда и как оценка конечного результата работы [12].

С.Н. Трунин, характеризуя экономическую сущность заработной платы в плановой экономике, справедливо отмечает, что основная часть заработной платы гарантировалась общенародным фондом потребления и определялась едиными государственными тарифами и нормами, а относительно меньшая часть ставилась в зависимость от результатов деятельности предприятия [9].

В условиях перехода к рыночной экономике существенно изменились подходы к определению сущности заработной платы и организации оплаты труда. В рыночной экономической системе четко прослеживаются личные, противоречивые интересы как собственников, так и наемных рабочих. В условиях рынка предприятия самостоятельно разрабатывают и устанавливают формы, системы и размеры заработной платы, а государство через институты трудового законодательства выполняет регулирующую и контролирующую функции.

Трансформационные процессы, происходящие в обществе, оказывают многоуровневое и многостороннее, нередко противоречивое воздействие на оплату труда.

А.Н. Ващенко раскрывает основные изменения в системе социально-экономических отношений общества на всех уровнях воспроизводственного процесса и систематизирует направления воздействия трансформационных процессов на мотивацию и вознаграждение труда. По его мнению, «капитализм и социализм являются крайними полюсами индустриального общества», и на современном этапе развития общества необходимо формирование новой социально-экономической системы, сочетающей «лучшие черты планово-распределительного и рыночно-капиталистического хозяйствования» [13; 14].

Заработная плата — это историческая категория, формирование сущности которой происходило постепенно, по мере развития экономических отношений и зависело от остроты тех или иных социальных проблем, существовавших в определенные периоды времени. Вплоть до XIX в., по мнению ученых, заработная плата должна была соответствовать статусу индивида в обществе, причем рабочие независимо от способностей имели минимальный уровень оплаты труда. В современных же условиях она в большинстве случаев зависит от интеллектуального уровня работника.

В результате вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

— оплата труда является одним из определяющих факторов инновационного развития предприятия;

— в современных условиях хозяйствования оплата труда требует реформирования и пристального внимания как со стороны ученых, так и со стороны руководителей предприятий;

— правильное понимание и учет особенностей содержания представленных теорий должны способствовать созданию современных научно обоснованных моделей и концепций оплаты труда, ориентированных на повышение инновационной активности работников предприятий;

— залогом успешного функционирования предприятия является обеспечение оптимального баланса интересов предпринимателя и наемного работника, основанного на высоком уровне нормирования, организации труда и производства, условий оплаты труда.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Качество трудовой жизни работников промышленных предприятий в условиях функционирования социотехнологических и социоорганизационных систем / В. Ф. Потуданская, И. В. Цыганкова, Е. А. Кипервар, Т. В. Новикова. М.: Экономика, 2012. 156 с.

2. Семенов А. К. Факторы инновационного развития России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 56—59.

3. Холопов А. В. История экономических учений: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2009. 464 с.

4. Шишкин М. В., Борисов Г. В., Сутырин С. Ф. История экономических учений: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2014. 383 с.

5. Петти У. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. В 2 т. / авт.-сост. И. А. Столяров. М.: Эконов, 1993. Т. 1. 475 с.

6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе М.: Дело Лтд, 1994. 720 с.

7. Потуданская В. Ф., Цыганков В. А. История экономических учений: учеб. пособие. Омск: ОмГТУ, 2002. 104 с.

8. Милль Дж. С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. Т. 1. 495 с.

9. Трунин С. Н. Экономика труда: учебник. М.: Экономика, 2009. 496 с.

10. Визер Ф. Теория общественного хозяйства // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. С. 427—488.

11. Рынок труда и доходы населения: учеб. пособие / под ред. Н. А. Волгина. М.: Филинъ, 1999. 280 с.

12. Балашова Н. Н., Ващенко А. Н. Экономический закон распределения жизненных благ по труду и механизмы его действия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 82—92.

13. Ващенко А. Н. Мотивация вознаграждения труда в условиях глобальных трансформационных процессов общественной жизни // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 4.

14. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72—82.

REFERENCES

1. Quality of working life of employees of industrial enterprises in the conditions of functioning of socio-technological and socio-organizational systems / V. F. Potudanskaya, I. V. Tzygankova, E. A. Kipervar, T. V. Novikova. M.: Economics, 2012. 156 p.

2. Semenov A. K. Factors of innovation development of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 56—59.

3. Holopov A. V. History of Economic Thought: textbook. M.: Eksmo, 2009. 464 p.

4. Shishkin M. V., Borisov G. V., Sutyrin S. F. History of Economic Thought: textbook for undergraduates. M.: Publishing House Yurayt, 2014. 383 p.

5. Petty W. Treatise on Taxes and Duties // Anthology of economic classics. In 2 vol. / compilated by I. A. Stolyarov. M.: Econov, 1993. Vol. 1. 475 p.

6. Blaug M. Economic thought in retrospect. M.: Delo LTD, 1994. 720 p.

7. Potudanskaya V. F., Tzygankov V. A. History of Economic Thought: textbook. Omsk: Omsk State Technical University, 2002. 104 p.

8. Mill J. S. Principles of Political Economy. M.: Progress, 1980. Vol. 1. 495 p.

9. Trunin S. N. Labor economics: textbook. M.: Economics, 2009. 496 p.

10. Wieser F. The theory of social economy // The Austrian School of economics. M.: Economics, 1992. P. 427—488.

11. The labor market and income / under editorship of N. A. Volgin. M.: Filin, 1999. 280 p.

12. Balashova N. N., Vashchenko A. N. Economic law of distribution of the life wealth for labor and the mechanisms of its operation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 82—92.

13. Vashchenko A. N. Motivation reward of labor in the context of global transformation processes of social life // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2012. № 4.

14. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of establishing labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 72—82.

УДК 658.26:621.316
ББК 65.305.14:31.27

Vasilyeva Marina Valeryevna,
senior lecturer of the department
of production management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

Васильева Марина Валерьевна,
ст. преподаватель кафедры производственного
менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАДЕЖНОСТИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ: ЭФФЕКТЫ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

CUSTOMER-ORIENTED APPROACH TO POWER SUPPLY RELIABILITY ENSURING: EFFECTS FOR END USERS

В статье рассматривается клиентоориентированный подход к электроснабжению конечного потребителя, направленный на обеспечение последнему индивидуального уровня надежности. Предлагается модель отношений между электросетевыми компаниями и потребителями электроэнергии на основе свободных двусторонних контрактов, в рамках которой потребитель самостоятельно задает необходимый уровень надежности электроснабжения через размер компенсации, которую он хотел бы получить в случае ограничения электроснабжения. Предложены подходы к анализу экономических последствий заключения договора по обеспечению адресной надежности электроснабжения для конечного потребителя при различных вариантах развития событий.

The paper examines customer-oriented approach to power supply of the final user aimed at ensuring the individual level of reliability. The author introduces the model of relations between electric grid companies and end-users based on free bilateral contracts, within which the end-user independently sets the required level of reliability of electric power supply through the amount of compensation he would like to get in the case of power supply limitation. The author proposes approaches to the analysis of the economic consequences of the address power supply reliability ensuring contract for the end user in different scenarios.

Ключевые слова: надежность электроснабжения, конечные потребители, электросетевая компания, двусторонний договор, экономический механизм, компенсация ущерба, прерывание электроснабжения, недоотпуск электроэнергии, адресная надежность, убыток.

Keywords: power supply reliability, end users, electric grid company, bilateral contract, economic mechanism, damage compensation, power supply interruption, electricity sacrifice, address reliability, damage.

В последние годы большое внимание привлек вопрос клиентоориентированности в энергетике, и в первую очередь в части обеспечения надежности и качества услуг по электроснабжению потребителей.

В Стратегии развития электросетевого комплекса РФ в области надежности электроснабжения сформулирована задача в долгосрочной перспективе «обеспечить диалог с потребителями об их приоритетах — надежности энергоснабжения или цены за соответствующий уровень надежности» [1].

В 2013 году при ОАО «Россети» и ДЗО для обсуждения программ перспективного развития, технологического присоединения, инвестиционных программ и связанных с ними целевых значений по качеству и надежности услуг были сформированы советы потребителей. Деятельность этих советов нацелена на реализацию клиентоориентированного подхода в рамках ДЗО ОАО «Россети», повышение доверия со стороны потребителей, повышение эффективности взаимодействия с потребителями и т. д. [2].

Повышение уровня качества и надежности электроснабжения для конечных потребителей заявлено в качестве одной из среднесрочных целей в Стратегии развития холдинга МРСК [3]. Для реализации этой цели предлагается создание системы достоверного измерения качества и надежности электроснабжения на основе международных стандартов и ее использование при формировании инвестиционных и ремонтных программ, а также повышение ответственности сетевых организаций за достижение целевых значений соответствующих показателей.

Несмотря на повышенное внимание к вопросу обеспечения надежности электроснабжения конечных потребителей, действующие в настоящее время механизмы стимулирования сетевых компаний основаны на общесистемных показателях надежности[1], не позволяющих учесть надежность электроснабжения конечного потребителя [4; 5; 6]. Таким образом, для реализации клиентоориентированного подхода необходимы создание и внедрение принципиально новых механизмов.

В качестве такого механизма авторами предлагается система свободных двусторонних договоров между конечными потребителями и сетевыми компаниями по обеспечению адресного уровня надежности электроснабжения. Взаимодействие между контрагентами может осуществляться следующим образом.

Конечные потребители (КП) самостоятельно задают необходимый уровень надежности через размер компенсации *yi*, который им необходим для возмещения возникающих в случае недополучения 1 кВт-ч убытков. За предоставление услуги по обеспечению адресной надежности потребители выплачивают сетевой компании (СК) денежное вознаграждение *Ci*.

Чтобы у потребителя не было стимула завышать размер *yi* в расчете на получение большей компенсации, стоимость ус-

[1] В Стратегии развития МРСК в качестве ключевых показателей эффективности также названы международные показатели SAIDI и SAIFI, которые отражают средний уровень надежности по системе [3].

луги *Ci* должна возрастать пропорционально его требованиям к надежности электроснабжения.

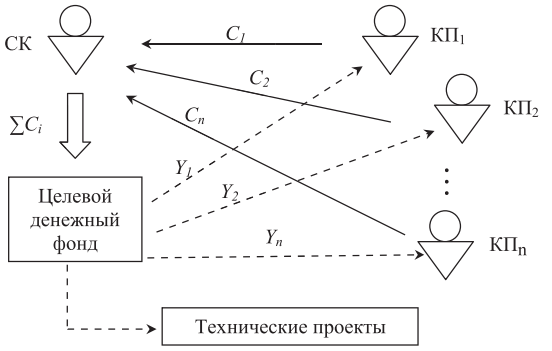


Рис. 1. Схема отношений между сторонами договора на обеспечение адресного уровня надежности электроснабжения

Из полученных от потребителей средств сетевая компания формирует целевой денежный фонд, из которого финансируются мероприятия по повышению реальной технической надежности конечных потребителей и выплачиваются компенсации за недоотпуск электроэнергии.

Более подробно порядок взаимодействия сторон договора по обеспечению адресной надежности электроснабжения и модели для расчета их взаимных финансовых обязательств представлены в [7; 8; 9; 10].

Для того чтобы система отношений, предусматривающая свободу участников в принятии решений, была практически реализуема, вступление в эти отношения должно обеспечивать сторонам экономические и прочие выгоды. Рассмотрим интересы потенциальных контрагентов в заключении договора на обеспечение адресной надежности электроснабжения.

При появлении на рынке новой услуги у конечного потребителя электроэнергии появляются две альтернативные возможности: заключить договор на обеспечение адресной надежности в течение *T* лет или отказаться от предлагаемой услуги.

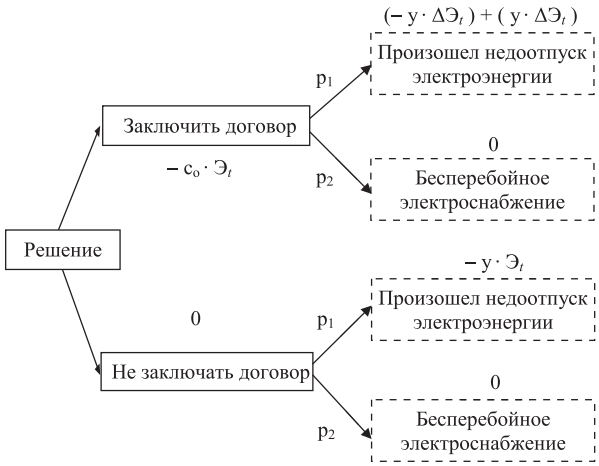


Рис. 2. Дерево решений конечного потребителя электроэнергии

При выборе первого варианта КП должен оплатить сетевой компании стоимость предоставления услуги в предстоящем году в размере:

$$C_t = c_o \cdot \overline{Э}_t ,$$

где: c_o — цена услуги для КП;

$\overline{Э}_t$ — ожидаемая величина потребления электроэнергии КП в предстоящем году *t*.

Цена услуги c_o пропорциональна величине заявленного потребителем убытка в случае недоотпуска ему 1 кВт-ч электроэнергии и зависит от текущего уровня надежности электроснабжения КП; последний определяется относительным недоотпуском электроэнергии за предыдущие *T* лет[2] [8]:

$$c_o = \frac{\sum_{t=-T}^{-1} \Delta Э_t}{\sum_{t=-T}^{-1} Э_t} \cdot y , \qquad (1)$$

где: $\Delta Э_t$ — объем недоотпуска электроэнергии конечному потребителю в году *t*;

$Э_t$ — объем потребленной электроэнергии в году *t*.

Оценка энергопотребления может быть осуществлена разными способами: приравниванием к объему потребления электроэнергии в предыдущем году, на основе среднего арифметического значения за предшествующие годы, с помощью регрессионных моделей для случая, когда в изменении энергопотребления прослеживается закономерность и т.д. При этом отклонение фактической величины электропотребления от расчетного значения должно учитываться при расчете стоимости услуги по обеспечению адресной надежности электроснабжения для данного конечного потребителя в следующем году.

При заключении между сетевой компанией и конечным потребителем двустороннего договора на обеспечение адресного уровня надежности электроснабжения возможны два варианта развития событий: в течение года электроснабжение потребителя осуществлялось бесперебойно или имел место недоотпуск электроэнергии.

Ограничения электроснабжения можно ожидать с вероятностью, близкой к среднестатистической доле недоотпущенной электроэнергии в общем потреблении за предшествовавший период (отождествляя ее с математическим ожиданием):

$$p_1 = \frac{\sum_{t=-T}^{-1} \Delta Э_t}{\sum_{t=-T}^{-1} Э_t} , \qquad (2)$$

Соответственно вероятность бесперебойной работы можно оценить как: $p_2 = 1 - p_1$. (3)

В первом случае, то есть если в году *t* потребителю было недоотпущено ΔЭt, сетевая компания выплачивает ему компенсацию в размере: $Y_t = y \cdot \Delta Э_t$. (4)

Если на момент заключения договора потребитель адекватно оценил собственные убытки из-за ограничения электроснабжения и заявил сетевой компании именно это значение, то полученная компенсация полностью возместит его реальные убытки в году *t*.

Для случая бесперебойного электроснабжения конечного потребителя в году *t* выплата компенсаций не предусмотрена.

Таким образом, за все время действия договора на предоставление услуги по обеспечению адресной надежности *T* конечный потребитель будет иметь общий экономический результат в размере:

[2]Ввиду отсутствия на момент заключения договора данных по текущему году они не учитываются в расчетах.

$$\sum_{t=1}^{T}\pi_t' = \sum_{t=1}^{T} -c_0 \cdot Э_t + p_1 \cdot 0 + p_2 \cdot 0, \qquad (5)$$

равном суммарной стоимости услуги за T лет.

Допустим, конечный потребитель отказывается от заключения договора на обеспечение адресной надежности. В этом случае в следующем году с вероятностью p^1 он понесет убыток из-за ограничения электроснабжения, и с вероятностью p^2 его электроснабжение окажется бесперебойным.

За время T экономический результат конечного потребителя составит:

$$\sum_{t=1}^{T}\pi_t'' = 0 - \sum_{t=1}^{T} y \cdot p_1 \cdot \overline{Э}_t + p_2 \cdot 0, \qquad (6)$$

или $\sum_{t=1}^{T}\pi_t'' = -y \cdot \sum_{t=1}^{T}\Delta Э_t$, то есть он будет равен суммарным убыткам потребителя из-за ограничений электроснабжения в течение T лет.

С учетом (2) и допущения о том, что реальный технический уровень надежности электроснабжения потребителя останется неизменным, (5) принимает вид:

$$\sum_{t=1}^{T}\pi_t' = -y \cdot \sum_{t=1}^{T}\Delta\overline{Э}_t, \qquad (7)$$

то есть за оказание услуги по обеспечению адресной надежности потребитель в течение T лет выплачивает сетевой компании денежную сумму, равную своим ожидаемым в случае незаключения договора убыткам из-за ненадежности за этот же период.

Предположим, что реальная техническая надежность электроснабжения конечного потребителя за T лет действия договора окажется на том же уровне, что и в предыдущие T лет, то есть:

$$\frac{\sum_{t=1}^{T}\Delta Э_t}{\sum_{t=1}^{T} Э_t} = \frac{\sum_{t=-T}^{-1}\Delta Э_t}{\sum_{t=-T}^{-1} Э_t}. \qquad (8)$$

В этом случае преимущества заключения договора можно обосновать двумя основными факторами. Во-первых, у потребителя снижается неопределенность и улучшаются условия планирования хозяйственной деятельности. Во-вторых, потребитель не рискует понести большой единовременный убыток. Его величина в виде платы за адресную надежность разносится на весь срок действия договора, например, на десять лет.

Имея возможность получить дополнительные экономические выгоды[3], сетевая компания будет заинтересована в повышении реального уровня надежности электроснабжения потребителя, заключившего договор. При этом следует ожидать, что доля недоотпуска в отношении этого потребителя сократится, а в пределе электроснабжение КП в течение T лет окажется бесперебойным.

Такой вариант, то есть плата за повышение реальной надежности электроснабжения, предпочтительнее относительно отказа от заключения договора в первую очередь для тех предприятий, недоотпуск электроэнергии в отношении которых может привести к существенному репутационному или имиджевому ущербу, размеры которого сложно оценить ввиду зависимости от совокупного влияния множества факторов, а также пролонгированности последствий. Очевидно, при попытке компенсировать такого рода убыток в судебном порядке у потребителя, не заключившего договор на обеспечение адресной надежности, также возникнут проблемы с обоснованием объема необходимой компенсации.

Наконец, возможна ситуация, при которой за время действия договора потребителю было недоотпущено больше электроэнергии, чем в предыдущем периоде. В этом случае с учетом полученных от сетевой компании компенсаций выплаты КП за T лет окажутся меньше убытка, который он понес из-за ненадежности электроснабжения, отказавшись от заключения договора.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что предлагаемая модель отношений между субъектами розничного рынка электроэнергии по поводу обеспечения адресной надежности содержит ряд положительных сторон для конечных потребителей электроэнергии, так как позволяет последним при разных вариантах изменения надежности получить положительные эффекты, не сводящиеся к чистой компенсации ущерба. В качестве дополнительного стимула может быть применена корректировка стоимости услуги по двустороннему договору на величину надбавки к тарифу на передачу электроэнергии в случае высоких показателей надежности и качества услуг, предоставляемых сетевой компанией по энергосистеме в целом [11].

С другой стороны, положительные эффекты потребителя при заключении двустороннего договора не наносят урона сетевой компании. Последняя получает дополнительный источник для финансирования технических мероприятий по повышению надежности и ценовые сигналы, позволяющие оптимизировать связанные с этим издержки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2013 года № 511-р // Собрание законодательства РФ. 08.04.2013. № 14. Ст. 1738.

2. Годовой отчет ОАО «Россети» — 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.rustocks.com/put.phtml/MRKH_2013_RUS.pdf (дата обращения: 20.02.2015).

3. Стратегия развития ОАО «Холдинг МРСК» до 2015 года и на перспективу до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosseti.ru/about/mission/Strategiya_razvitiya_Holdinga_MRSK_korotkaya_versiya_v3.pdf (дата обращения: 20.02.2015).

4. 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.

5. Васильева М. В. Зарубежный опыт обеспечения надежности электроснабжения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 144—149.

6. 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.

[3]За счет проведения технических мероприятий по повышению надежности, стоимость которых не превышает суммарных компенсационных выплат потребителям по недоотпускам электроэнергии в случае непроведения этих мероприятий.

7. Vasilyeva M. Customer-oriented approach to power supply reliability ensuring // Applied Mechanics and Materials Vol. 698 (2015). P. 685—689.

8. Васильева М. В., Китушин В. Г. Разработка модели для расчета стоимости услуги по обеспечению адресной надежности электроснабжения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3. С. 101—104.

9. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Экономический механизм обеспечения технического индекса надежности электроснабжения конечных потребителей энергии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 81—86.

10. Васильева М. В. Обеспечение адресной надежности электроснабжения на розничном рынке энергии // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. I междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 10 июня 2013 года. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. С. 128—137.

11. Об утверждении Методических указаний по расчету и применению понижающих (повышающих) коэффициентов, позволяющих обеспечить соответствие уровня тарифов, установленных для организаций, осуществляющих регулируемую деятельность, уровню надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг: Приказ ФСТ РФ от 26.10.2010 года № 254-э/1 // Российская газета. 17.11.2010. № 259.

REFERENCES

1. On approval of the Strategy of development of the electric grid complex of the Russian Federation: Decree of the RF Government dated 03.04.2013 № 511-p // Collection of the RF legislation. 08.04.2013. № 14. Art. 1738.

2. Annual report of Rosseti OJSC — 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.rustocks.com/put.phtml/MRKH_2013_RUS.pdf (date of viewing: 20.02.2015).

3. Development strategy of Holding IDGC OJSC till 2015 and for the period up to 2020 [Electronic resource]. URL: http://www.rosseti.ru/about/mission/Strategiya_razvitiya_Holdinga_MRSK_korotkaya_versiya_v3.pdf (date of viewing: 20.02.2015).

4. 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.

5. 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.

6. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Mechanisms of power supply reliability ensuring // Methodical issues of research of big power systems reliability: international scientific seminar n. a. U. N. Rudenko. Vol. 63. Problems of power systems reliability in market conditions. Baku: Azerbaijan Scientific-Research & Design-Prospecting Power Engineering Institute, 2013. P. 234—248.

7. Vasilyeva M. Customer-oriented approach to power supply reliability ensuring // Applied Mechanics and Materials. Vol. 698 (2015). P. 685—689.

8. Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Model development for the service cost calculation for ensuring address power supply reliability // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3. P. 101—104.

9. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Economic mechanism of ensuring the end-users' electric reliability technical index // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 81—86.

10. Vasilyeva M. V. Ensuring the address power supply reliability on the retail energy market // Infrastructure sectors of economics: problems and prospects: information package of the first international research and practical conference. Novosibirsk: NSTU Press, 2013. P. 128—137.

11. On Approval of Methodical instructions on calculation and application of lowering (raising) coefficients that allow ensuring compliance of the tariffs established for organizations engaged in regulated activities, with the level of reliability and quality of delivered goods and rendered services: Order of the RF FTS dated 26.10.2010 № 254-e/1 // Rossiyskaya Gazeta. 17.11.2010. № 259.

УДК 338.43:332.1
ББК 65.32:65.04

Gagay Irina Vladimirovna,
applicant of the department of finance
of Kuban State Agrarian University,
Krasnodar,
e-mail: ivgagay@yandex.ru

Гагай Ирина Владимировна,
соискатель кафедры финансов
Кубанского государственного аграрного университета,
г. Краснодар,
e-mail: ivgagay@yandex.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

REGIONAL RESERVES ENSURING EFFECTIVE FUNCTIONING OF AGRICULTURAL COMPANIES

В статье представлен обзор мнений отечественных ученых о резервах производства. Выполнена оценка эффективности хозяйственной деятельности ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края, в процессе которой был использован комплекс качественных, технологических и экономических показателей.

В результате исследования установлено, что эффективное функционирование организаций сельского хозяйства во многом определяется качеством земель; выявлены основные резервы повышения эффективности функционирования сельскохозяйственной организации. Выполнена комплексная оценка эффективности функционирования сельскохозяйственной организации по результатам активизации резервов.

The article presents a survey of the views of domestic scientists on the reserves of production. The assessment of efficiency of economic activity of 'Agrocomplex Gubskoye' JSC of Mostovsky district of Krasnodar region was fulfilled, in the process of which the set of qualitative, technological and economic indicators was used. The study found out that the effective functioning of agricultural companies is largely determined by the quality of land; major reserves for increasing efficiency of agricultural companies' functioning were identified. Comprehensive assessment of efficiency of agricultural companies' functioning was conducted based on the results of reserves activation.

Ключевые слова: резервы производства, сельскохозяйственные организации, эффективное функционирование, качество земель, сельскохозяйственные земли, эффективность использования земель, продуктивность земель, урожайность, валовой сбор, посевные площади, рентабельность, конкурентоспособность.

Keywords: production reserves, effective functioning, agricultural companies, quality of land, agricultural land, land use efficiency, productivity of land, yielding capacity, croppag, planted areas, profitability, competitiveness.

Первостепенными задачами на современном этапе развития агропромышленного комплекса является обеспечение эффективного функционирования организаций сельского хозяйства, устойчивого их развития, а также улучшение снабжения населения продовольствием. Одним из путей реализации данных задач является вовлечение в сельскохозяйственный процесс всех имеющихся резервов производства. Поэтому изучение, обобщение, обоснование и уточнение подходов к проблеме выявления резервов определяют **актуальность** темы исследования. Вопросы обеспечения эффективного функционирования организаций аграрного сектора исследовались учеными-экономистами В. Нечаевым, П. Парамоновым, И. Халявкой [1], О. Волковым, В. Скляренко [2], Т. Апушовой, Т. Бурлуткиным [3], А. Субаевой [4], Г. Зверевой [5] и др.

Целью данного исследования является изучение качества земли как резерва повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных организаций.

Основой функционирования организаций аграрного сектора является производство, которое, на наш взгляд, можно рассматривать как процесс, предназначенный для превращения совокупности ресурсов в продукцию, а резервы обеспечения эффективного функционирования сельскохозяйственных организаций следует искать в их производственно-финансовой деятельности.

Исследования теоретических аспектов изучаемой проблемы показывают, что в современном экономическом словаре дефиниция «резервы» трактуется как потенциальные возможности лучшего использования производственных ресурсов [6, с. 332].

В. И. Нечаев и П. Ф. Парамонов под резервами предлагают понимать неиспользованные возможности снижения текущих и авансируемых затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производственных сил и производственных отношений [1, с. 381].

Региональные резервы — это возможности лучшего использования производственных ресурсов, характерных для данного региона.

Первоначально все резервы разделяют на внутренние и внешние, а затем классифицируют: по пространственным признакам; по признаку времени; по источникам повышения эффективности производства; по стадиям процесса воспроизводства и т. д.

О. В. Волков, В. К. Скляренко [2], В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. В. Халявка [1] и другие ученые внутренние резервы разделяют на две группы:

1. Резервы экстенсивного типа развития производства (это увеличение ресурсов и устранение непроизводительного использования ресурсов).

2. Резервы интенсивного типа развития производства (совершенствование качественных характеристик используемых ресурсов и совершенствование процесса функционального использования ресурсов).

На наш взгляд, для повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных организаций необходимо использовать в совокупности резервы экстенсивного и интенсивного развития, учитывать особенности сельскохозяйственного производства, особое внимание уделять земельным резервам и их качеству.

Для подтверждения данного предположения нами был проведен анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края, в ходе которого определены резервы повышения эффективности ее функционирования.

В сельском хозяйстве основным средством производства являются земельные ресурсы, и от того, насколько эффективно используется их потенциал, зависит рентабельность производства продукции растениеводства.

Оценка эффективности использования земель осуществлена по нормальной урожайности основных сельскохозяйственных культур. Сравнение фактической, минимальной и нормальной урожайности сельскохозяйственных культур позволяет определить, насколько эффективно используется земля применительно к конкретной культуре в определенных природно-климатических условиях при среднем уровне производства и ресурсообеспеченности (табл. 1). Минимальные показатели урожайности установлены Законом Краснодарского края от 07.07.2004 года № 725-КЗ «Об обеспечении плодородия земель сельскохозяйственного назначения на территории Краснодарского края» (в ред. закона от 02.03.2009 года № 1706-КЗ, от 02.03.2012 года № 2438-КЗ) [7]. Фактическая урожайность определена по годовой отчетности сельскохозяйственной организации, нормальная урожайность определялась по уравнениям регрессии. Шкала эффективности использования земель строится по 100-балльной системе.

Таблица 1

Оценка эффективности использования земель по нормальной урожайности сельскохозяйственных культур в ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края (2011, 2012, 2013)

Культура	Годы	Урожайность, ц с 1 га			Баллы	Среднеарифметический балл
		Минимальная	Фактическая	Нормальная		
Озимая пшеница	2011	35,0	36,0	36,0	100	52
	2012	37,0	35,4	38,0	93	
	2013	37,0	35,9	38,0	94	
Кукуруза на зерно	2011	32,0	23,8	33,0	72	
	2012	33,0	22,0	34,0	65	
	2013	33,0	22,2	34,0	67	
Подсолнечник	2011	14,0	—	16,0	0	
	2012	16,0	—	17,0	0	
	2013	16,0	—	17,0	0	
Сахарная свекла	2011	350,0	—	450,0	0	
	2012	400,0	—	560,0	0	
	2013	400,0	—	560,0	0	
Картофель	2011	160,0	170,0	170,0	100	
	2012	180,0	180,5	186,0	97	
	2013	180,0	185,4	186,0	99	

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о том, что ОАО «Агрокомплекс Губское» применительно к картофелю достаточно эффективно использует потенциал земель, получая фактические урожаи в 2013 году (185,4 ц/га) выше установленных в этот период минимальных значений (180,0 ц/га). Однако при производстве озимой пшеницы и кукурузы на зерно организация нарушает ст. 7 краевого Закона № 725-КЗ, не обеспечивая получение минимальной урожайности. Также ОАО «Агрокомплекс Губское» не возделывает сахарную свеклу и подсолнечник, хотя земли организации находятся преимущественно на темно-серых лесных, серых лесных, серых лесных оподзоленных почвах (1-я бригада), 2-я и 3-я бригады находятся на дерново-карбонатных выщелоченных почвах, на которых рекомендовано выращивать зерновые, сахарную свеклу, картофель и подсолнечник. Соответственно можно сделать вывод, что организация неэффективно использует потенциал земель. Однако, на наш взгляд, применение только одного метода определения эффективности использования земель не позволяет сформулировать достоверные выводы. Поэтому была проведена оценка эффективности использования земель с помощью технологических показателей (табл. 2).

Таблица 2

Технологические показатели эффективности использования земельных ресурсов в ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края (2011, 2012, 2013)

Показатель	Значение		
	2011	2012	2013
Доля сельскохозяйственных угодий в земельной площади, %	73,3	73,3	73,3
Доля пашни в площади сельскохозяйственных угодий, %	100,0	100,0	100,0
Доля посевов в площади пашни, %	100,0	100,0	100,0
Произведено на 100 га пашни, ц:			

Окончание табл. 2

озимой пшеницы	670	659	1123
кукурузы на зерно	100	92	124
подсолнечника	—	—	—
сахарной свеклы	—	—	—
картофеля	2795	2968	3048

Технологические показатели эффективности использования земельных ресурсов свидетельствуют о высоком уровне сельскохозяйственного освоения территории организации, также положительно характеризует деятельность сельскохозяйственной организации факт 100%-ного использования пашни под посевы, однако показатели производства сельскохозяйственных культур низкие. Так, например, производство зерновых на 100 га пашни в среднем по Краснодарскому краю в 2013 году составляет 2230 центнеров [8, с. 25], в то время как в ОАО «Агрокомплекс Губское» всего 1123 центнера.

Полученные результаты обозначили необходимость проведения дальнейшей оценки и применения помимо качественных и технологических показателей экономические показатели, которые в своих исследованиях мы разделили на качественные, натуральные и основные. К качественным показателям были отнесены: совокупный почвенный балл, удельный показатель кадастровой стоимости земли, кадастровая стоимость земли; к натуральным показателям — землеотдача и землеемкость (табл. 3).

Таблица 3

Расчет качественных и натуральных показателей экономической эффективности использования земель в ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края (2011, 2012, 2013)

Показатель	Значение		
	2011	2012	2013
Совокупный почвенный балл	36	36	36
Удельный показатель кадастровой стоимости земель, руб./м^2	1,6	1,6	1,6
Кадастровая стоимость, тыс. руб.	47680,0	47680,0	47680,0
Землеотдача	1,1	1,0	1,1
Землеемкость	0,9	1,0	0,9

Под землеотдачей понимается отношение стоимости валовой продукции сельского хозяйства к стоимости земельных ресурсов (кадастровой стоимости). Землеемкость — это обратный показатель по отношению к землеотдаче, показывающий, сколько рублей кадастровой стоимости земли приходится на 1 рубль валовой продукции. Стоимость валовой продукции взята из бухгалтерской отчетности ОАО «Агрокомплекс Губское» и составляет 50243 тыс. руб. в 2011 году, в 2012-м — 45316 тыс. руб., в 2013-м — 50452,1 тыс. руб.

Чем выше показатель землеотдачи и ниже показатель землеемкости, тем эффективнее используются земельные ресурсы. Данные, представленные в табл. 3, доказывают, что организация неэффективно использует земли, так как показатели землеотдачи и землеемкости фактически равны. Однако нельзя отрицать тот факт, что качественные показатели таблицы свидетельствуют о залегании на территории организации почв низкого качества. Совокупный почвенный балл равен 36, а удельный показатель кадастровой стоимости земель равен 1,6 руб./м2, в то время как средний по Краснодарскому краю удельный показатель кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения равен 8,44 руб./м^2. Поэтому принято решение об определении степени влияния качества земель на эффективность использования земельных ресурсов (табл. 4).

Таблица 4

Влияние качества земли на эффективность производства продукции растениеводства в ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края (2011, 2012, 2013)

Показатели	Значение		
	2011	2012	2013
Производственные затраты на 1 га, тыс. руб.	28,7	29,2	29,6
в том числе затраты на семена и посадочный материал на 1 га, тыс. руб.	9,2	9,0	10,3
в том числе элитные на 1 га, тыс. руб.	2,1	0	4,1
затраты на удобрения на 1 га, тыс. руб.	6,1	6,1	6,8
затраты на химические средства защиты растений на 1 га, тыс. руб.	3,0	3,0	3,9
Доля затрат на семена, удобрения и химические средства защиты растений в производственных затратах, %	63,7	62,0	70,9
Себестоимость 1 ц реализованной продукции растениеводства, тыс. руб.	3,0	3,2	3,4
Прибыль от продажи продукции растениеводства на 1 га пашни, тыс. руб.	5,2	4,0	5,5
Рентабельность производства продукции растениеводства, %	18,1	13,7	18,5

Данные табл. 4 показывают, что в ОАО «Агрокомплекс Губское» в связи с наличием земель низкого уровня плодородия имеются значительные производственные затраты (выше среднекраевых в два раза), большую часть из которых составляют затраты на семена, удобрения и средства химической защиты. Однако данные затраты приводят лишь к увеличению себестоимости продукции. Это еще раз доказывает неэффективность использования организацией потенциала земель, что в современных кризисных условиях недопустимо. На наш взгляд, для обеспечения эффективного функционирования организации необходимо пересмотреть политику в отношении использования основного ресурса — земли, выполнив следующие мероприятия: оптимизировать состав и структуру посевных площадей; пересмотреть систему севооборотов; увеличить средний размер поля; вместо комплексных бригад организовать отраслевые.

В процессе анализа хозяйственной деятельности было установлено, что помимо основного направления деятельности (производство продукции растениеводства) с 2008 года организация развивает мясное животноводство по технологии пастбищного содержания крупного рогатого скота импортных пород шароле и агус. Таким образом, для оптимизации производства необходимо:

— в 1-й и 3-й бригадах установить специализацию растениеводство, а во 2-й — животноводство;

— увеличить средний размер поля до 100 га;

— в 1-й и 3-й бригадах разместить 12-польные полевые севообороты площадью 1211 и 1391 га соответственно. Во 2-й бригаде для обеспечения кормами животных в зимний период с учетом расчета кормовой базы можно разместить 5-польный кормовой севооборот площадью 375 га, что обеспечит животноводство собственными кормами.

Для организации весьма важно оптимизировать структуру посевных площадей, определить такое соотношение культур, которое соответствовало бы плану производства продукции, наличию земельных и трудовых ресурсов, материально-технической базе.

С учетом качественных характеристик земель, климатических условий, схемы предшественников возможно оптимизировать структуру посевных площадей путем подбора сельскохозяйственных культур и технологий их возделывания с различной степенью интенсивности. В связи с тем, что большую площадь земель составляют темно-серые лесные почвы, на наш взгляд, необходимо увеличить площадь посева картофеля и озимых, а также включить в полевые севообороты по одному полю подсолнечника (табл. 5), так как именно эти культуры дают наиболее высокие урожаи на данных почвах, а также широко востребованы на рынке сельскохозяйственной продукции. Включать в севообороты сахарную свеклу не планируется, так как в хозяйстве отсутствует необходимая агротехника для ее возделывания, а также в регионе существуют серьезные проблемы с рынком сбыта. Проектирование кормового севооборота позволяет сократить площадь посева многолетних трав и разнообразить рацион животных.

Таблица 5

Состав и структура посевных площадей ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края

Наименование культуры	2013		2014	
	Площадь, га	Структура, %	Площадь, га	Структура, %
Многолетние травы	1429	48,0	510	17,1
Озимые зерновые	555	18,6	943	31,6
Кукуруза/зерно	125	4,2	217	7,3
Ячмень	375	12,6	217	7,3
Овощи	6	0,2	17	0,6
Картофель	490	16,4	709	23,8
Кукуруза/силос	0	0	75	2,5
Подсолнечник	0	0	217	7,3
Овес + вика	0	0	75	2,5
Итого	2980	100	2980	100

Анализ существующей структуры посевных площадей показал, что на долю зерновых культур приходится 35%, картофеля — 16,4%. Наибольший удельный вес имеют многолетние травы (48,0%), которые высеиваются в таких объемах не только для воспроизводства почвенного плодородия, но и с целью обеспечения кормами животных. Введение кормового севооборота позволяет сократить площадь посева многолетних до 17,1%, что обеспечит сохранение почвенного плодородия и увеличение удельного веса зерновых культур и картофеля для реализации. В оптимизированной структуре посевных площадей удельный вес зерновых составляет 46,2%, из них озимые зерновые — 31,6%, удельный вес картофеля — 23,8%, подсолнечника — 7,3%, на долю кормовых культур приходится 5,0%. Оптимизированная структура посевных площадей, основанная на почвенно-климатических условиях организации, позволяет вести научно обоснованную систему севооборотов, а благодаря тому, что каждая культура размещена по лучшим предшественникам, будет обеспечен непрерывный рост урожайности сельскохозяйственных культур и систематическое повышение плодородия почвы.

Оценка экономической эффективности оптимизации имеющихся у ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района земельных резервов представлена в табл. 6.

Таблица 6

Оценка результатов использования резервов повышения эффективности функционирования ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района Краснодарского края

Показатель	2013	2014
Доля посевов в площади пашни, %	100,0	100,0
Среднеарифметический балл по нормальной урожайности, балл	52	78
Землеотдача (коэффициент)	1,1	1,3
Землеемкость (коэффициент)	0,9	0,6
Урожайность зерновых культур, ц с 1 га	35,9	37,0
Урожайность подсолнечника, ц с 1 га	—	16,0
Урожайность кукурузы на зерно, ц с 1 га	22,2	33,0
Урожайность картофеля, ц с 1 га	185,4	186,0
Произведено на 100 га пашни зерновых, ц	1123,1	1202,0
Произведено на 100 га пашни подсолнечника, ц	—	123,8
Произведено на 100 га пашни кукурузы на зерно, ц	96,9	240,3
Произведено на 100 га пашни картофеля, ц	3048,6	4425,3
Производственные затраты на 1 га, тыс. руб.	29,6	37,5
Себестоимость 1 ц произведенной продукции растениеводства, руб.	321,1	368,5
Выручка от реализации продукции растениеводства на 1 га пашни, тыс. руб.	56,8	81,1
Прибыль от продажи продукции растениеводства на 1 га пашни, тыс. руб.	5,5	10,4
Рентабельность производства продукции растениеводства, %	18,5	27,7
Коэффициент производительности факторов производства	2,11	2,12
Эффективность ресурсного потенциала (коэффициент)	0,05	0,08
Эффективность управления (коэффициент)	0,10	0,12

Окончание табл. 6

Анализ данных табл. 6 показывает, что проведенная работа по выявлению резервов и внедрению их в производственный процесс позволяет организовать эффективное использование материальных, трудовых и земельных ресурсов. Так, в ОАО «Агрокомплекс Губское» Мостовского района среднеарифметический балл по нормальной урожайности увеличился в два раза; показатель землеотдачи увеличился, а показатель землеемкости стал ниже, что свидетельствует о том, что земельные ресурсы стали использоваться эффективнее; выручка от реализации продукции растениеводства увеличилась на 72121 тыс. руб.; прибыль от продажи продукции растениеводства на 1 га пашни — на 4,9 тыс. руб.; рентабельность производства продукции растениеводства увеличилась на 9,2%, а также происходит рост величины коэффициентов производительности факторов производства, эффективности ресурсного потенциала и эффективности управления.

Проведенное исследование доказывает, что для повышения эффективности функционирования организаций сельского хозяйства необходимо уделять достойное внимание выявлению резервов производства и исследованию направлений их применения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нечаев В. И., Парамонов П. Ф., Халявка И. Е. Экономика предприятий АПК: учеб. пособие. СПб.: Лань, 2010. 464 с.

2. Волков О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия: курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2006. 280 с.

3. Апушова Т. С., Бурлуткин Т. В. Концептуальные основы и принципы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций в условиях вступления России в ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 64—68.

4. Субаева А. К. Влияние технической базы сельскохозяйственных организаций на производственные результаты // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 77—82.

5. Зверева Г. Н. Эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения в регионе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 109—114.

6. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь / 3-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2000. 480 с.

7. Об обеспечении плодородия земель сельскохозяйственного назначения на территории Краснодарского края: Закон Краснодарского края от 07.07.2004 года № 725-КЗ [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/hotlaw/ krasnodar/105615/ (дата обращения: 15.03.2015).

8. Сельское хозяйство Краснодарского края: стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. Краснодар, 2014. 235 с.

9. Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения на территории Краснодарского края: Постановление главы администрации Краснодарского края от 30.11.2006 года № 1071 [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/23940002/ (дата обращения: 15.03.2015).

REFERENCES

1. Nechaev V. I., Paramonov P. F., Halyavka I. E. Economics of agricultural enterprises: textbook. St. Petersburg: Lan', 2010. 464 p.

2. Volkov O. I., Sklyarenko V. K. Business economics: a course of lectures. M.: INFRA-M, 2006. 280 p.

3. Apushova T. S., Burlutkin T. V. Conceptual bases and principles of financial rehabilitation of agricultural companies under the conditions of Russia accession to WTO // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 64—68.

4. Subayeva A. K. Influence of the technical base of agricultural companies on production results // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 77—82.

5. Zvereva G. N. Efficiency of application of agricultural land in the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 109—114.

6. Raizberg B. A., Lozovsky L. Sh., Starodubzeva E. B. Modern dictionary of Economics / 3rd edition, revised. M.: INFRA-M, 2000. 480 p.

7. On ensuring fertility of agricultural lands on the territory of Krasnodar region: The law of the Krasnodar region dated 07.07.2004 № 725-KZ // System GARANT [Electronic resource]. URL: http://base.garant.ru/hotlaw/krasnodar/105615/ (date of viewing: 15.03.2015).

8. Agriculture of Krasnodar region: statistical collection / Territorial authority of the Federal service of state statistics of Krasnodar region. Krasnodar, 2014. 235 p.

9. On approval of the results of the state cadastral valuation of agricultural lands on the territory of Krasnodar region: The decree of the head of administration of Krasnodar region dated 30.11.2006 № 1071 // System GARANT [Electronic resource]. URL: http://base.garant.ru/23940002/ (date of viewing: 15.03.2015).

УДК 331.1
ББК 65.291.6

Kozhanov Nurlan Tlepbayevich,
senior lecturer of the department
of industrial management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: nurlan.kojanov@yandex.ru

Кожанов Нурлан Тлепбайевич,
ст. преподаватель кафедры производственного
менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического
университета,
г. Новосибирск,
e-mail: nurlan.kojanov@yandex.ru

ПРОФИЛЬНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

PROFESSION-ORIENTED SEGMENTATION OF THE COMPANY PERSONNEL

В статье представлено описание методики ранжирования должностей предприятия — профильной сегментации персонала. Дана краткая характеристика систем оплаты труда, основанных на принципах грейдинга и KPI. Рассмотрены их преимущества и недостатки, в частности проблема адекватности вознаграждения, одной из причин которой является сложность ранжирования должностей предприятия. Представлена практическая разработка ранжирования должностей предприятия — матрица профильной сегментации персонала. Показана методика проектирования матрицы профильной сегментации. Описаны профильные группы. Дана характеристика направляющих, которые образуют матрицу профильной сегментации. Рассмотрены факторы, влияющие на выбор направляющих. Предложен подход к определению местоположения конкретных должностей в квадратах матрицы. Освещены особенности выбора критериев ранжирования должностей.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий капитал, мотивация персонала, глобализация, система грейдов, адекватность вознаграждения, ранжирование должностей, стратегическое планирование, система сбалансированных показателей, профильная сегментация персонала, KPI (Key Performance Indicators), мотивационная система оплаты труда.

The article describes method of the company positions ranking — the profession-oriented segmentation of personnel. Brief description of the remuneration systems based on the grading principles and KPI is presented. Their advantages and disadvantages are examined, in particular the issue of remuneration adequacy, one of the reasons of which is the complexity of the company positions ranking. Practical development of the company positions ranking — the matrix of the personnel profession-oriented segmentation is provided. The method of designing the profession-oriented segmentation matrix is presented. Profession-oriented groups are described. The characteristic of guiding components, which form the matrix of profession-oriented segmentation is provided. Factors affecting selection of the guiding components are provided. The approach to determination of location of specific position in the matrix squares is proposed. Peculiarities of selection of positions ranking criteria are highlighted.

Keywords: human resources, human capital, staff motivation, globalization, system of grades, adequacy of remuneration, positions ranking, strategic planning, balanced indicators system, profession-oriented segmentation of personnel, KPI (Key Performance Indicators), motivational remuneration system.

В условиях глобализации конкуренция начинает носить всеобъемлющий, глобальный характер. Разрыв в технологическом развитии между странами уменьшается. Выиграть в конкурентной борьбе только за счет высокой технологичности производства не удается, и первостепенным фактором в конкурентной борьбе становится персонал предприятий.

С момента провозглашения лауреатами Нобелевской премии Гарри Беккером, Саймоном Кузнецом и Теодором Шульцем концепции человеческого капитала персонал предприятий стал объектом инвестирования. Одним из важнейших инструментов в этом процессе является система оплаты труда, которая, в свою очередь, представляет собой ключевой фактор в процессе мотивации персонала предприятия.

Актуальность мотивации персонала на сегодняшний день не вызывает ни у кого сомнения. Однако практическая реализация связана с рядом трудностей. Причина прежде всего кроется в недостатке практичных инструментов: простых в освоении; доступных для понимания; эффективных в реализации. Это проявляется, в частности, в проблеме адекватности вознаграждения [1].

Под адекватностью вознаграждения в контексте данной статьи будет пониматься степень правильности оценки (взвешивания) конкретных должностей в организации с привязкой материального вознаграждения к соответствующему уровню оценки. Как один из вариантов решения этой проблемы для построения мотивационной системы оплаты труда на практике используют такие инструменты, как грейдинг и показатели результативности (KPI).

В результате разработки системы грейдов менеджмент

предприятия получает прозрачную, привязанную к стратегическим ориентирам систему формирования окладной части зарплаты [2]. В данном подходе все должностные позиции предприятия предварительно проранжированы, а затем оценены по выбранным первостепенным факторам и разбиты по грейдам. Внутри каждого грейда устанавливаются тарифные вилки, которые дают возможность работникам напрямую видеть зависимость величины их оклада от их компетенций и профессиональных навыков.

Такой подход дает систематизацию структуры вознаграждения, построенной на обоснованной оценке значимости каждой должности для успешной реализации деятельности компании. Это упрощает управление фондом оплаты труда в целом по предприятию. Сводится к минимуму влияние так называемого человеческого фактора.

Установленные правила формирования вознаграждения работников исключают возможность влияния таких факторов, как субъективизм или непотизм, со стороны конкретных руководителей как отдельных подразделений, так и предприятия в целом при принятии решений об изменениях (повышении или уменьшении) в системе оплаты труда. Конкретный руководитель мало что может решить, так как все определяет система. Кроме того, с учетом факторов оценки должностей можно спроектировать и сконструировать логичную систему описания требований к должности (компетенций сотрудников).

Результатом разработки и внедрения системы премирования на основе KPI является получение предприятием самодостаточной методики оценки результативности не только отдельно взятого работника, но и подразделения в целом. Причем самодостаточность данного подхода обеспечивается алгоритмом, который ясно и точно связывает величину и характер материального вознаграждения и результаты труда персонала организации.

Кроме того, такой подход, как правило, не только мотивирует отдельных работников предприятия на достижение лучших результатов в своей работе. Это помогает предприятию более пристально рассмотреть возможности практической реализации наиболее перспективных направлений бизнеса.

Последнее обстоятельство, в свою очередь, создает предпосылки для регулярной работы менеджмента компании по мониторингу слабых мест в бизнесе и внедрения различных актуальных форм управления предприятием. Например, на ряде предприятий энергетической отрасли Новосибирска, таких как ОАО «РЭС», ОАО «Новосибирскэнергосбыт», активно осваивают такие инструменты системных улучшений управления, как «5S», «Система 20 ключей».

Также безусловным плюсом предложенных подходов является то обстоятельство, что система оплаты труда становится простой в освоении для менеджмента предприятия и доступной для понимания любым сотрудником. Кроме того, четкая, документированная информация о том, чего работодатель ожидает от сотрудника, значительно упрощает процедуру взаимодействия между работником и менеджментом предприятия.

Однако, несмотря на многие очевидные плюсы, рассмотренные подходы к построению мотивационной системы оплаты труда имеют ряд недостатков. Прежде всего предложенные подходы сравнительно затратны, они требуют не только финансовых, но и людских и временных ресурсов. Поэтому вопрос соотношения стоимости внедрения этих инструментов и ожидаемой финансовой отдачи — это главная проблема, которая стоит перед компаниями, планирующими их внедрение.

Здесь также нельзя сбрасывать со счетов значительное влияние развитого стратегического планирования на адекватную разработку и внедрение указанных подходов. Как известно, стратегическое планирование — комплексная система определения и реализации стратегических целей предприятия, основанная на прогнозировании среды и выработке способов ее адаптации к ее изменениям, а также воздействия на нее. Функциями стратегического планирования чаще всего является мониторинг макросреды на предмет выявления угроз и перспектив развития.

Стратегическое планирование позволяет менеджменту осуществить перевод предприятия из существующего положения в запланированное. При разработке стратегии важно, чтобы собственники четко сформулировали видение, миссию предприятия и стратегическое направление его развития (главную стратегическую цель). Должен быть проведен анализ сильных и слабых сторон предприятия, выявлены ключевые факторы успеха и возможные угрозы (причинно-следственный анализ, метод SWOT) [3].

Как следствие этих шагов менеджменту необходимо установить тактические и оперативные цели и контрольные параметры бизнеса; определить тип предприятия и способы управления им; сформулировать требования к управленческим подсистемам (организационного развития, информационного обеспечения управления, управления качеством, управления человеческими ресурсами и др.).

Все это должно быть не только продекларировано, но и подтверждено как твердыми намерениями руководства, так и реальной практикой внедрения. В этом, возможно, заключаются главные сложности стратегического управления многих отечественных предприятий. Они чаще всего проявляются в размытости стратегических ориентиров, нечеткости целевых установок. Все это неблагоприятно сказывается на практической реализации вышеупомянутых подходов к проектированию мотивационных систем оплаты труда.

Краеугольным камнем как грейдинга, так и методики, основанной на KPI, является опора на такие стратегические ориентиры, как миссия предприятия, стратегические цели. Не случайно на предприятиях, где стратегическое планирование находится, что называется, в зачаточном состоянии, конкретные исполнители, отвечающие за разработку и внедрение упомянутых методик, испытывают огромные трудности. Трудно искать черную кошку в черной комнате, особенно когда ее там нет, гласит восточная мудрость. В результате предприятие отказывается от, казалось бы, гарантированно эффективных инструментов стимулирования персонала. Однако проблема адекватности вознаграждения остается.

Каков же выход? Для начала необходимо ответить на вопрос: для чего предприятию нужен конкретный работник? Понятно, что для выполнения каких-то конкретных функций. Уместно сравнение с арендой работодателем неких качеств работника. Однако не все такие качества нужны работодателю. Те качества, за которые он готов платить, называются компенсируемыми факторами. Здесь возникает другой вопрос: как определить эти искомые качества? Ответ дает сама работа (или должность) [4].

Вероятным решением описанных проблем нам видится инструмент, который можно назвать профильной сегментацией персонала. Суть предлагаемого подхода заключается в следующем. Предлагается матрица, формирующаяся двумя направляющими, которые имеют свои некие максимальные и минимальные значения. В примере, который мы будем рассматривать, такими направляющими выступают значимость

и заменимость. Однако следует сразу оговориться, что направляющие могут быть другими. Выбор остается за менеджментом предприятия, который самостоятельно определяет эти направляющие, руководствуясь самыми различными установками: от формализованных стратегических целей предприятия до экспертных оценок внешних консультантов.

В результате деления мы получаем четыре квадрата или четыре зоны. В соответствии с выбранными направляющими (в данном конкретном примере) это четыре так называемые профильные группы:

— высокозначимые — труднозаменимые;
— малозначимые — легкозаменимые;
— высокозначимые — легкозаменимые;
— малозначимые — труднозаменимые.

Далее необходимо все должности предприятия распределить по полю матрицы. Конкретное местоположение конкретной должности будет определяться эмпирически менеджментом предприятия в зависимости от того, насколько (с точки зрения руководства) данная должность значима/малозначима и заменима. Для повышения относительного качества такого выбора возможно создание рабочих групп или привлечение внешних консультантов. Опыт консультирования предприятий электроэнергетической отрасли показывает, что наиболее результативно действует смешанный подход, когда рабочие группы работают вместе с внешними консультантами.

В ходе этой работы персонал предприятия как бы подвергается своеобразной селекции. В результате получается матрица профильной сегментации персонала конкретного предприятия, где каждая должность занимает определенную позицию в установленной системе координат. Для улучшения визуализации и удобства восприятия должностям присваивается какой-либо буквенный индекс.

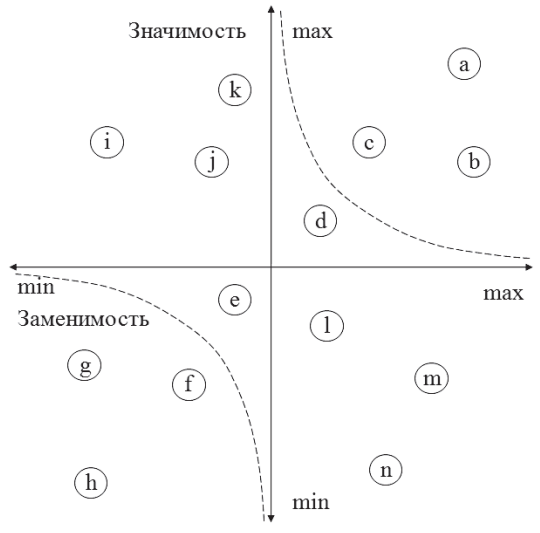


Рис. Матрица профильной сегментации персонала

В данном подходе под максимальной заменимостью понимается максимальная трудность замены. Это означает, что в конкретном рыночном контексте найти кандидатов, например, на должность «а» представляется «предельно трудным». И наоборот, минимальная заменимость означает, что в условиях той же конкретной конъюнктуры рынка труда поиск кандидатов, например, на должность «h» не вызывает серьезных затруднений. Другими словами, поиск кандидатов на эту должность «предельно легкий».

Такие эмпирические понятия, как предельная трудность и предельная легкость, для более точного понимания, безусловно, подразумевают наличие определенного набора критериев. Данные критерии каждая конкретная организация определяет для себя, во-первых, исходя из сложившейся на конкретный момент времени конъюнктуры рынка труда. Очевидно, что спрос и предложение на рынке труда в целом нестабильны и то, что вчера было легко, завтра вполне может стать трудно. Во-вторых, исходя из собственных представлений организации о степени сложности рассматриваемых задач и, конечно, возможностей для их разрешения. Первоочередное влияние здесь окажут, безусловно, стратегические приоритеты предприятия. Необходимо отметить, что влияние стратегического планирования в данной методике при всей своей завуалированности весьма значительно.

Проиллюстрировать трудность и легкость заменимости должности можно следующими условными примерами. Менеджмент по персоналу закрывает открывшуюся вакансию в день ее открытия. Это пример легкой заменимости должности.

Закрыть вакансию не удается в течение полугода. Это пример трудной заменимости. При рассмотрении данных примеров нельзя обойти вниманием тот факт, что на степень трудности или легкости влияет скорость (быстро или медленно) поиска (подбора и отбора) кандидатов на данную должность.

В свою очередь, на этот процесс, вне всяких сомнений, оказывает влияние множество как внешних, так и внутренних факторов. Высокий или, наоборот, низкий уровень безработицы, хэдхантерская активность конкурентов или, наоборот, их пассивность, высокая социально-экономическая привлекательность предприятия или, наоборот, плохая репутация, продуманная hrm-стратегия или, наоборот, ее отсутствие и т. д. В любом случае от менеджмента компании требуется, во-первых, ясное понимание этих факторов, во-вторых, их учет в процессе оценивания («взвешивания») должностей.

Что касается параметра «значимость», то и здесь организация определяет расшифровывающие критерии, исходя прежде всего из своих собственных представлений о значении той или иной должности. Опираясь на собственный опыт консультирования ряда предприятий, можем утверждать, что менеджмент многих российских предприятий в первую очередь стремится приоритетно выделить финансовые показатели. Другими словами, чем большее влияние данная должность оказывает, по мнению такого менеджмента, на финансовые результаты, тем выше ее значимость для организации.

С одной стороны, трудно не признать, что такой однобокий подход к оцениванию результатов деятельности компании является неполноценным. Это очевидно. С другой — именно такой однобокий подход, к сожалению, является едва ли не самым распространенным. Бесперспективность такого подхода была наглядно проиллюстрирована в конце 1980-х — начале 1990-х Д. Нортоном и Р. Капланом.

Они провели исследование ряда предприятий и обнаружили, что эти предприятия для улучшения финансовых показателей в краткосрочной перспективе урезали затраты на маркетинговую деятельность, сокращали клиентский сервис, прекращали финансирование обучения персонала. В конечном итоге такая политика приводила к плачевным последствиям и фатально сказывалась на общих финансовых результатах. Парадоксально, но стремление улучшить финансовые показатели за счет сокращения расходов на другие показатели приводило к ухудшению именно финансового положения предприятия в целом.

Результатом их исследовательской работы стала Система сбалансированных показателей (Balanced ScoreCards), которая

призывает использовать в качестве ориентиров для развития компании не только классические финансовые показатели, но и такие важнейшие компоненты любого бизнеса, как нематериальные активы: персонал, бизнес-процессы, отношения с клиентами.

Рассмотренная методика ранжирования должностей, конечно, не является панацеей. Однако рассмотренный подход значительно упрощает решение проблем ранжирования должностей и адекватности вознаграждения. К очевидным преимуществам профильной сегментации персонала можно отнести следующее:

— отсутствует жесткая привязка к стратегическим ориентирам предприятия. На самом деле связь присутствует, но в неявном виде, который не пугает менеджмент предприятия;

— сравнительная простота в разработке. Нет необходимости в сложных расчетах, громоздких таблицах и т. д.;

— доступность в освоении. Методика не требует каких-либо специальных знаний и навыков;

— сравнительно небольшие финансовые затраты.

Матрица профильной сегментации персонала — удобный и доступный в освоении способ ранжирования должностей, который можно использовать в рамках проектирования мотивационных систем оплаты труда на предприятии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кожанов Н. Т. Разработка системы премирования инжиниринговой компании на основе KPI // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 77—80.

2. Кожанов Н. Т. Опыт разработки системы грейдов для инжиниринговой компании // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 89—92.

3. Чернов С. С., Устинова Е. П. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 55—59.

4. Чемеков В. П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М.: Вершина, 2007. 208 с.

REFERENCES

1. Kozhanov N. T. Development of bonus system of engineering company on the basis of KPI // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 77—80.

2. Kozhanov N. T. Experience of development of the grades system for the engineering company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 89—92.

3. Chernov S. S., Ustinova E. P. Experience of strategic planning at the electric grid companies // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 55—59.

4. Chemekov V. P. Grading: technology of establishing the human resources management system. M.: Vershina, 2007. 208 p.

УДК 339.138:659.1:004.738.5
ББК 65.291.34:32.973.202

Oleneva Anastasiya Vladimirovna,
post-graduate student of the department
of the world economics
and the economic theory
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: Fire_lynx@list.ru

Оленева Анастасия Владимировна,
аспирант кафедры мировой экономики
и экономической теории
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: fire_lynx@list.ru

МЕСТО ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ

PLACE OF ONLINE ADVERTISING IN THE MARKETING MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES

В статье рассмотрена систематизация знаний о взаимодействии интернет-маркетинга и социальных процессов на базе различных примеров применения маркетинговых приемов в продвижении той или иной сферы деятельности, в том числе социальной. Проанализированы основные принципы и особенности продвижения социальной рекламы посредством интернет-технологий. Были выявлены основные тенденции выведения сайта в первые строки поисковой системы, а также рассмотрены примеры продвигаемых подобным образом сайтов. В статье анализируется понятие социального маркетинга, его достоинства и возможные перспективы развития, а также примеры подобного продвижения. В заключении представлены выводы о регулярном мониторинге последних тенденций интернет-продвижения для успешного рекламирования в Сети.

This article is devoted to systematization of knowledge about interaction of the Internet marketing and social processes on the basis of various examples of application of marketing techniques in promoting a particular field of activity, including the social one. The article analyzes the basic principles and features of promotion of social advertising by means of Internet technologies. Main trends of putting the site at the first lines of search engines were revealed; as well as the examples of sites promoted in such

way were discussed. In addition to the website promotion, the article analyzes the concept of social marketing, its advantages and possible prospects of development, as well as examples of such promotion. At the end of this work it was concluded that regular monitoring of the latest trends in Internet promotion is required for successful advertising in the World-Wide Web.

Ключевые слова: социальный, реклама, Интернет, маркетинг, пиар, управление, социальная реклама, социальный маркетинг, реклама в Интернете, продвижение сайта.

Keywords: social, advertising, Internet, marketing, public relations, management, social advertising, social marketing, advertisement in the Internet, site promotion.

Реклама в Интернете — наиболее быстрый способ для развития и позиционирования компании. Это происходит благодаря стремительному развитию технологий, скорости передачи информации, модификации оформления, дизайнерских технологий и технических составляющих. Анализируя эволюцию интернет-рекламы, можно прийти к выводу, что примерно 10 лет назад интернет-реклама ограничивалась сайтами и статичными баннерами, в то время как сейчас это полный комплекс маркетинговых мероприятий, начиная от вирусных рекламных кампаний и заканчивая адверториалами на крупных порталах Интернета. Согласно исследованиям 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. Годовой прирост интернет-аудитории, выходящей в Сеть ежемесячно, составил 7%, а для суточной аудитории данный показатель равен 12% [1]. Данная статистика говорит о том, что тематика интернет-продвижения становится все более актуальной по мере роста потенциальных адресатов интернет-рекламы.

Следует отметить, что создание интернет-рекламы является сложным процессом как с технической стороны, так и со стороны маркетинговой. Во многом это обусловлено высокой конкуренцией, перенасыщенностью информацией в Сети, регулярным развитием технологий и, как следствие, необходимостью им соответствовать и регулярно совершенствоваться [2]. Именно это делает данную тематику особенно востребованной, поскольку технологии не стоят на месте и вместе с новыми технологиями зарождаются новые виды продвижения, которые могли бы привлечь внимание потребителя к продукту или услуге. **Целью** данного исследования является мониторинг последних тенденций создания рекламы в Сети и социального воздействия этих тенденций на потребителя, а также ее продвижения посредством различных технологий. **Задачами** для решения постановленной цели являются:

а) анализ источников по рассматриваемой теме;

б) рассмотрение примеров, к которым применяются анализируемые методы;

в) структуризация полученной информации и составление выводов по данной тематике.

Первое, с чего начинается создание интернет-рекламы,— это поисковая оптимизация. Это один из наиболее эффективных способов рекламы сайта, который предлагают агентства интернет-маркетинга. Он состоит в продвижении сайта на первые строки поисковой выдачи по определенным ключевым запросам. Причина эффективности такой рекламы в Интернете объяснима: на сайт приходят посетители, уже интересующиеся рекламируемыми товарами и услугами и ищущие именно их. Кроме того, если сайт лидирует в поисковой системе, то он вызывает доверие у пользователей. В качестве примера качественной интернет-оптимизации можно рассмотреть волгоградский сайт http://flowerpower34.ru [3]. Компания Flower Power занимается продажей и доставкой цветочных изделий. Таким образом, для данной организации целесообразно было осуществить развитие маркетинговой деятельности в Сети. В течение двух месяцев данная организация по ключевым запросам выводила сайт в топ поисковых систем, и результат данной работы можно рассмотреть на рис.

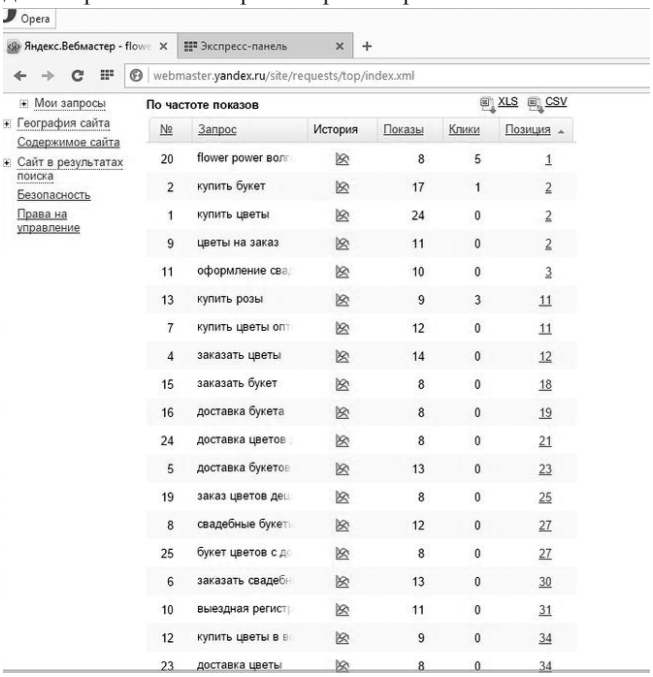


Рис. Пример поисковой оптимизации по ключевым фразам

Очевидно, что благодаря поисковой оптимизации по некоторым запросам сайт значительно поднялся в рейтинге поисковой системы. Ожидается, что по остальным запросам он окажется в верхних строках поисковой системы в ближайшее время.

Другой пример интернет-продвижения — использование контекстной рекламы. Она отображается в поисковике наряду с естественной выдачей, когда пользователь набирает запрос, соответствующий тематике данной контекстной интернет-рекламы. Если человек ищет определенный товар и видит объявление сайта, предлагающего этот товар, то он с большей вероятностью обратит на него внимание. В Волгоградской области ярким примером такого продвижения товаров и услуг пользуется компания по продаже и обслуживанию автомобилей «Арконт»: контекстную рекламу необходимого автомобильного бренда можно встретить на крупных автомобильных порталах города [4].

Сам процесс продвижения сайта включает в себя определенный порядок действий и соблюдение правил, необходимых для индексации интернет-сайта поисковыми системами:

1. На начальном этапе продвижения необходимо подобрать фразы, в этом помогает Yandex Wordstat, который отражает показы нужных фраз со статистикой просмотров за ежемесячный период.

2. Следующим этапом является написание SEO-текста под подобранные фразы, каждый текст включает в себя два так называемых в SEO-структуре «жирных ключевика» и от пяти-семи сопутствующих, то есть «автомобиль», «автомобиль купить» — это «жирные ключевики», а «красный автомобиль

в Волгограде купить», «полноприводный автомобиль купить», «купить автомобиль в Волгограде дешево» — сопутствующие. Иными словами, «жирный ключевик» — это фраза, у которой высокое количество просмотров и большая конкуренция, а сопутствующий — фраза, в которой фигурирует основной ключевик. У данной разновидности ключевиков просмотров меньше, но они есть, и по сопутствующей фразе сайт выйдет в топ гораздо быстрее, нежели по «жирному», и на него начнут заходить раньше, поскольку сопутствующие ключевики имеют меньшую конкуренцию и работать с ними проще.

Следует отметить, почему текст называется SEO: у поисковых систем есть свои характеристики, по которым они определяют качество контента, и в них используются такие важные понятия, как академическая тошнота и вода. Все должно быть соблюдено в нужном процентном соотношении, и фразы должны быть употреблены нужное количество раз. Тошнота документа — это показатель насыщенности текста ключевыми словами. Чем выше насыщенность ключевыми словами, тем больше вероятность того, что текст не проиндексируется поисковой системой.

Классическая тошнота рассчитывается как квадратный корень от числа повторений наиболее тошнотного слова. Нормальным считается значение классической тошноты текста до 3—4.

Академическая тошнота — показывает степень натуральности текста. Если в статье слишком много разных повторяющихся слов, то этот показатель будет больше. Нормой считается значение до 7.

Вода — это не имеющий информационной ценности текст (например, философские рассуждения автора). Водой разбавляют текст, чтобы в нем стало больше символов.

Когда тексты размещаются на сайте, поисковый робот его посещает, и, отмечая обновление контента и качественное написание текстов, он практически сразу показывает сайт в первой десятке поисковой системы, потому что считает сайт качественным и необходимым для просмотра пользователями. Когда сайт оказывается в топе поиска, робот индексирует посещаемость и проводит анализ на целесообразность размещения сайта в первых строчках поисковых систем. Если просмотров мало, несмотря на то что сайт отвечает всем требованиям, он понижает ему позиции, потому что сайт не востребован пользователями.

3. При наступлении момента индексации поисковой системой посещаемости сайта программисты осуществляют работу для задержания сайта в топе. Программисты отмечают, что важно не упустить этот момент, поскольку так продвинуть сайт проще и быстрее.

Способы продвижения сайта могут быть следующими:

1) Покупка ссылок. Программист выбирает наиболее качественный сайт по схожей тематике и покупает рекламную площадку, на которой размещает ссылки на продвигаемый сайт [5]. Логика робота такова, что при посещении этого сайта он индексирует высокий ТИЦ (тематический индекс цитирования), видит хорошую посещаемость и ссылку на продвигаемый сайт той же тематики, отсюда следует вывод, что проверенный источник доверяет тому, на кого ссылается, значит, это качественный контент и его нужно вывести в топ поиска. Раньше метод закупки ссылок был очень эффективен, но в 2014 году поисковая система изменила подход к продвижению сайтов в топ. Такой информацией, как правило, никто не владеет, и часто бывает, что все сайты начинают терять позиции, потому что продвигаются по устаревшему способу.

2) Черный метод продвижения — искусственное привлечение пользователей на сайт. Сложность данного метода заключается в том, что роботы-пользователи поисковой системой не учитываются, поэтому в большинстве качественных SEO-компаний есть «серферы» — пользователи, которые вручную заходят в «Яндекс», пишут в строке ключевик, по которому продвигается сайт, находят его и открывают вкладки, копируют информацию, таким образом имитируя деятельность на сайте.

После осуществления всех вышеупомянутых действий сайт должен работать и приносить прибыль компании. Однако если этого не происходит, то SEO-специалисты открывают «Яндекс. Метрика», которая позволяет посмотреть поведение пользователей на сайте: просмотр разделов, копирование информации и пр. Основываясь на поведении пользователя, сайт редактируется для удобства пользователя и нахождения им нужной информации с наименьшим переходом по разделам.

Важное замечание: все вышеуказанные методы не будут работать, если код сайта написан программистом неправильно. Поисковая система не сможет проиндексировать необходимую информацию, если при верстке сайта была допущена ошибка.

Помимо продвижения интернет-маркетинг также включает в себя медийную рекламу. Она представляет собой текстово-графические баннеры, в том числе с использованием технологий Flash и Java. Сегодня агентства, специализацией которых является интернет-маркетинг, создают интерактивные баннеры, которые могут общаться и взаимодействовать с пользователем в игровой форме. Размещают такую рекламу на сайтах с высокой посещаемостью, крупных порталах, специализированных площадках, в поисковых системах. Баннеры способствуют узнаваемости бренда и отличаются самым широким охватом аудитории.

Одним из наиболее популярных средств продвижения в Интернете является социальный маркетинг. Это продвижение товаров и услуг в с помощью форумов, сообществ, дневников, социальных сетей и блогов, то есть тех ресурсов, где люди могут свободно общаться. Социальные сети представляют собой крупную площадку, позволяющую разместить принципиально новые виды рекламных сообщений. Этот способ раскрутки сайта весьма эффективен благодаря доверительной атмосфере, ненавязчивой подаче информации и быстрой обратной связи. Данный способ продвижения очень эффективен в рамках регулирования социальными процессами, и это обусловлено рядом факторов:

1) удобен в использовании;

2) массовый охват;

3) возможность удобного таргетинга;

4) широкий выбор инструментов: группы, публичные страницы, накрутка, использование хэш-тегов и пр.;

5) высокое доверие к данному виду рекламы;

6) возможность подробно демонстрировать товары и услуги;

7) низкая цена.

Если говорить о распространении объявлений или медийного контента в социальных сетях, то это доступно каждому пользователю. К примеру, в социальной сети «ВКонтакте» достаточно создать профиль пользователя или группу и заплатить за продвижение, подобрав таргетинг. Аналогично можно поступать и в иностранных социальных сетях. Отметим, что это не всегда удобно, так как чаще всего ссылка с рекламы должна вести не на сайт, а в группу или на иной сервис внутри социальной сети. Другим примером является реклама, распространяемая с помощью соцсервисов. Существуют специ-

ализированные агентства интернет-рекламы, задачей которых является SMO (Social Marketing Optimization) для сайтов и создание идеовирусов на различных носителях [6].

Популярный клип на YouTube с крупным количеством репостов, фактическая блокировка работы сайта крупного новостного агентства из-за высокой посещаемости, опрашивающего про употребление алкоголя: сотни людей голосовали за «я регулярно пью спирт и денатурат», интересный демотиватор, интересная флэш-игра и многое другое — все это является идеовирусом. Это любой информационный пакет, способный распространяться самостоятельно, то есть вызывающий добровольное желание процитировать его и передать знакомым. Иногда они образуются самостоятельно, но часто за ними стоят серьезные агентства интернет-рекламы.

Социальная реклама достаточно сильно ориентирована на развлечение и распространение. Ее основная задача — создать интерес, а не прорекламировать продукт в классическом понимании. Социальная реклама с помощью вирусного распространения может быть хороша практически для всего, но только если вирус действительно совершит большой охват пользователей. Ближайший аналог в реальной рекламе — это схема тизер-плизер в телевизионной или наружной сферах. Как правило, вирусный элемент выступает именно в роли тизера. Соответственно все то, что можно было бы рекламировать подобным образом, можно распространять и на социальных носителях.

В социальной сфере имеет смысл говорить, как о buzz-маркетинге (распространение слухов), так и о более ориентированных на сеть методиках. В качестве носителя на практике наиболее часто выступают видеоролики (как наиболее медийно богатые), так и различные необычные промосайты с загадками, необычными элементами или же явно оригинальным сюжетом. В этом плане можно отметить интернет-рекламу компании одного крупного сотового оператора, которая совершала звонок персонажа видеоролика на реальный сотовый телефон и реагировала на ответ пользователя. Подобное смешение реальности наверняка запомнилось всем тем, кто просмотрел и прослушал этот интерактивный контент.

Чтобы социальная реклама в Сети работала, необходимо не совершать ошибок в трех стадиях работы: создании идеи, продакшене и распространении. Первый шаг определяет сюжет вируса и его аудиторию, то есть крайне важен для распространения. Второй шаг воплощает задумку (от качества воплощения существенно зависит эффект), а третий шаг дает возможность ей заработать. Если один из этих моментов окажется не до конца проработанным, реклама существенно пострадает [7].

Россию непременно ожидает бум социальных сообществ, построенных на доверии, то есть сетей рекомендаций. На этом тренде основывается сеть потребительских рекомендаций irecommend.ru, которая позволяет выбирать товары и услуги по совету пользователей, без скрытой рекламы. Сеть выполняет функцию саморегулируемого интернет-сообщества высокого доверия, где потребители рекомендуют друг другу те или иные товары или услуги. Каждый пользователь может проголосовать о доверии к тому или иному сообщению и определить лидеров, в наибольшей степени заслуживающих доверия. Создатели таким образом намерены защищать права потребителей. Зарабатывают владельцы за счет баннерной рекламы. Социальные сети, построенные на принципе рекомендации и доверия, в Рунете существуют уже несколько лет под видом тематических порталов. Концепция их не подразумевает акцента на личности участника сообщества, но суть от этого не меняется. Это живые сообщества пользователей, которые активно взаимодействуют между собой и создают большой объем тематического контента. Только на специализированных ресурсах, где люди общаются друг с другом годами, можно создать специальную привлекательную душевную атмосферу, в которой будет эффективно работать метод продвижения товаров (продукции и услуг) с помощью рекомендаций [8].

Примечательно, что благодаря развитию интернет- и мобильных технологий социальные сети получили свое распространение в гаджетах. Поэтому социальная реклама также охватила мобильные социальные сети, такие как Instagram. В данный момент эта сфера недостаточно развита по сравнению с компьютерными социальными сетями, но имеет достаточно хороший потенциал для модернизации.

В заключение следует сказать, что для успешного продвижения товара или услуги в Сети необходимо следовать последним тенденциям, анализировать изменения в политике поисковых систем, а также мониторить новые способы рекламирования в Интернете, что делает данную тему актуальной в современности для всех сфер человеческой жизни, в том числе социальной. Немаловажным является анализ уже существующих примеров продвижения для учета всех достоинств и недостатков того или иного метода. В рамках данной работы были рассмотрены актуальные и действенные способы рекламирования в Сети, а также выполнены все поставленные задачи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Каптюхин Р. В., Мхитарян С. В., Тультаев Т. А. Трансформация классификационной модели маркетинговых коммуникаций в интернет-пространстве [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227/yekonomicheskie-nauki/transformacija-klassifikacionnoi-modeli-.htm (дата обращения: 01.02.2015).

2. Морозова И. А., Бритвин И. А. Basic forms of corporate social responsibility in Russia // World Applied Sciences Journal. 2013. В. 25. № 3. Р. 31—42.

3. Мастерская Flower Power [Электронный ресурс]. URL: http://flowerpower34.ru (дата обращения: 20.12.2014).

4. Морозова И. А., Дьяконова И. Б. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм инновационного развития экономики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 2. С. 78—81.

5. Овчинников С. А., Белков С. В. Роль определения тематики веб-сайта для поисковой оптимизации веб-сайта бизнеса в российском сегменте сети Интернет [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/212/yekonomicheskie-nauki/rol-opredelenija-tematiki-veb-saita-dlja.html/ (дата обращения: 01.02.2015).

6. Шаховская Л. С., Морозова И. А., Акимова О. Е. Развитие интрапренерства в системе наемного труда России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 14. С. 2—8.

7. Какая бывает социальная вирусная реклама [Электронный ресурс]. URL: http://www.adve.ru/blog/faq-kakaya-byvaet-internet-reklama-sotsialnaya-virusnaya-reklama/ (дата обращения: 20.12.2014).

8. Каптюхин Р. В., Тультаев Т. А., Тультаева И. В. Воздействие социальных сетей на коммуникационные процессы в современном обществе [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/429/article-429-970.pdf/ (дата обращения: 01.01.2014).

REFERENCES

1. Kaptyuhin R. V., Mkhitaryan S. V., Tultaev T. A. Transformation of classification model of marketing communications in the Internet environment [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/227/yekonomicheskie-nauki/transformacija-klassifikacionnoi-modeli-.htm (date of viewing: 01.02.2015).

2. Morozova I. A., Britvin I. A. Basic forms of corporate social responsibility in Russia // World Applied Sciences Journal. 2013. B. 25. № 3. P. 31—42.

3. Workshop Flower Power [Electronic resource]. URL: http://flowerpower34.ru/ (date of viewing: 20.12.2014).

4. Morozova I. A., Dyakonova I. B. Public-private partnership as an effective mechanism for innovative economic development // International Journal of applied and fundamental research. 2010. № 2. P. 78—81.

5. Ovchinnikov S. A., Belkov S. V. The role of the web site topic identification for optimization of search for business web site in the Russian segment of the Internet [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/webarchive/212/yekonomicheskie-nauki/rol-opredelenija-tematiki-veb-saita-dlja.html (date of viewing: 01.02.2015).

6. Shahovskaya L. S., Morozova I. A., Akimova O. E. Development of intra-partnership in the system of wage labor in Russia // National interests: priorities and safety. 2011. № 14. P. 2—8.

7. What is the social viral advertising [Electronic resource]. URL: http://www.adve.ru/blog/faq-kakaya-byvaet-internet-reklama-sotsialnaya-virusnaya-reklama/ (date of viewing: 20.12.2014).

8. Kaptyuhin R. V., Tultaev T. A., Tultaeva I. V. Impact of social networks on communication processes in modern society [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/429/article-429-970.pdf/ (date of viewing: 01.01.2014).

УДК 620.9:338.1
ББК 31.15:65.012.331

Otroshchenko Alena Alexandrovna,
post-graduate student, assistant of the department
of industrial management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: alena.otroshchenko@gmail.com

Отрощенко Алена Александровна,
аспирант, ассистент кафедры
производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: alena.otroshchenko@gmail.com

ТЕКУЩАЯ КОНЪЮНКТУРА РЫНКА: НУЖНА ЛИ ВЕТРОЭНЕРГЕТИКА РОССИИ?

CURRENT MARKET CONDITIONS: DOES RUSSIA NEED WIND ENERGY?

В статье рассмотрена экономическая ситуация в РФ в последнем полугодии. Проведена аналогия с энергетическим кризисом в США в 70-е годы, который стал толчком для развития возобновляемой энергетики. Сделано заключение о возможных площадках размещения ветропарков для получения максимального экономического эффекта от реализации проектов. Разработаны предложения по мерам экономического стимулирования и государственного регулирования ветроэнергетической отрасли. Приведен пример строительства ветропарка на перспективной территории. Сделано заключение о возможности увеличения экономического потенциала ветроэнергетики в децентрализованных зонах страны в текущих экономических условиях.

The article examines the economic situation in the RF in the last six months. The analogy with the energy crisis in the US in the 70s is made, which became the push for development of renewable energy. The conclusion about possible sites for location of the wind farms in order to maximize economic benefits from the projects is made. The proposals on measures of economic incentives and government regulation of the wind power industry are developed. An example of a wind park construction on prospective territory is given. The conclusion about the possibility to increase economic potential of the wind energy in decentralized areas of the country in the current economic environment is made.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, экономический потенциал, ветроэнергетика, солнечная энергетика, энергосбережение, энергоэффективность, децентрализованные территории, экономический кризис, капитальные затраты, операционные затраты, импортозамещение.

Keywords: renewable sources of energy, economic potential, wind power, solar power, energy conservation, energy efficiency, decentralized areas, economic crisis, capital expenditures, operational expenditures, import substitution.

Российская Федерация является одним из крупнейших государств — производителей электроэнергии, а также входит в число стран, обладающих самыми обширными запасами полезных ископаемых. Топливно-энергетический комплекс является базовой отраслью экономики РФ. Надежное и бесперебойное энергоснабжение потребителей — неотъемлемая часть стабильного экономического развития страны, поскольку энергетика — это отрасль жизнеобеспечения государства и его населения.

Вследствие присоединения Крыма к Российской Федерации, которое признано аннексией многими ведущими государствами мира, в отношении страны в 2014 году были введены экономические санкции. Для различных российских компаний и банков объявлен запрет на сотрудничество, что повлекло за собой ряд экономических проблем.

С августа 2014 года в связи с падением спроса цена на нефть на мировом рынке снизилась вдвое, достигнув в декабре 56,5 долл. США. В свою очередь, от цены на нефть в большой степени зависит и цена экспорта на другой важный энергоресурс — природный газ. Как известно, в последние десятилетия рост цен на экспортируемые сырьевые ресурсы в значительной степени повлек за собой приоритетное развитие данного сектора экономики России в ущерб другим направлениям. В течение нескольких лет бюджет страны на 40—50% формировался за счет нефтегазовых доходов. Стремительное снижение цен на энергоресурсы стало причиной финансового кризиса в России: дестабилизации национальной валюты, повышения инфляции, снижения объема иностранных инвестиций, замедления роста реальных доходов, снижения покупательной способности населения.

Данная ситуация еще раз подтверждает, что экономика страны является преимущественно сырьевой. Развитие возобновляемой энергетики при наличии обширной ресурсной базы в таких условиях затруднительно ввиду отсутствия стимулов для перехода к экологически чистым и экономичным источникам.

В свою очередь, нефтяной кризис в США в 1973 году стал мощным импульсом для разработки механизмов поддержки ВИЭ (возобновляемых источников энергии). В целях создания политического конфликта ОПЕК снизила уровень добычи нефти. В результате нефтяного эмбарго за один год цена на нефть возросла в четыре раза. Была экстренно разработана президентская программа снижения зависимости экономики страны от нефтяного импорта. Правительство США было вынуждено принимать экстренные меры для поддержания экономики и энергетики. Так, на законодательном уровне введена система долгосрочной финансовой поддержки проектов солнечной энергетики. Данные меры затрагивали не только потребителей электрической энергии, но и производителей оборудования. Впоследствии была открыта программа «Миллион солнечных крыш», которая предполагала облегченный налоговый режим для собственников гелиосистем. Следующим шагом Правительства США стали обязательства энергоснабжающих компаний иметь в своей выработке долю энергии, произведенной с помощью возобновляемых источников.

Постепенно стимулирование развития ВИЭ вышло за рамки программы выхода страны из кризиса. В процессе развития энергоэффективных технологий правительством поддерживались проекты как солнечной, так и ветровой энергетики. В 2014 году энергия, произведенная на основе возобновляемых источников, стала конкурентоспособной с традиционной энергетикой. За несколько лет стоимость энергии ветряных электростанций снизилась втрое и составила в сентябре 2014 года 14 долл. США за 1 МВт-ч. Солнечная энергия снизилась в стоимости на 80% и достигла 56 долл. США за 1 МВт-ч. В то время как стоимость энергии, полученной с помощью традиционного топлива, составляет 61—66 долл. США за 1 МВт-ч. Стоимость энергии ВЭУ (ветроэнергетических установок) при оптимальном размещении электростанции и в отсутствие государственного субсидирования может составить около 37 долл. США за 1 МВт-ч [1].

Таким образом, топливный кризис 70-х годов XX века стал причиной успешного развития возобновляемой энергетики США. Меры стимулирования, разработанные более 30 лет назад, оказались эффективными и позволили возобновляемой энергетике потеснить традиционные виды топлива.

Несомненно, экономический кризис в России повлечет за собой изменение стратегических планов во всех сферах, в том числе в энергетике. Разработанный в середине 2014 года прогноз ввода мощностей ВИЭ требует корректировки. Уже сейчас можно сказать, что основным негативным фактором для проектов ВИЭ станет значительное удорожание используемого зарубежного оборудования и, как следствие, увеличение капитальных затрат на строительство.

В то же время, согласно выступлению Президента РФ в декабре 2014 года [2], в ближайшие годы экономика страны будет направлена на импортозамещение. При реализации крупных проектов планируется использовать российское оборудование, что позволит, с одной стороны, развивать наукоемкие технологии в стране, с другой — в значительной степени повысит спрос на российскую продукцию.

На текущий момент рынок оборудования ветроэнергетики России развит слабо. Мощность ВЭУ, производимых на российских заводах, варьируется от 1 до 16 кВт, в то время как зарубежных — от 100 кВт до 5 МВт. Среди крупнейших российских ветростанций большая часть оборудования представлена европейскими производителями.

Министерством энергетики РФ уже разработан план локализации производства ветроустановок [3]. Согласно плану, такие производители, как Рыбинский завод приборостроения, НПО «Электросфера», КБ «Радуга», смогут расширить действующее производство; Атомэнергомаш станет еще одним производителем высокотехнологичного оборудования для ВЭУ; ОАО «РусГидро», Siemens и Ростехнологии готовятся к созданию совместного предприятия по производству крупных ветрогенераторов. Таким образом, со временем проблема высокой стоимости импортного оборудования будет решена, что положительно отразится на капитальных затратах ветроэнергетических проектов.

Однако для достижения максимального экономического эффекта при рассмотрении проектов строительства ветропарков следует внимательно подходить к выбору территории строительства. Необходимо учитывать валовой потенциал ветроресурса, возможность снятия ветропотока с помощью имеющихся технологий, потребность региона в энергии. Эти факторы прямо пропорционально влияют на себестоимость продукции ВЭС (ветроэнергетических станций).

Большая часть потенциала ветроресурсов страны приходится на территории, где плотность населения ниже одного человека на квадратный километр. Таким образом, во многих местах ветровая энергия может быть использована в качестве источника энергии для малых изолированных потребителей. Учитывая распределение ветроресурсов на территории страны, можно выделить несколько регионов с оптимальными территориями размещения экспериментальных ВЭС: Камчатка, Магаданская область, Чукотка, Сахалин, Якутия, Бурятия, Таймыр и др. [4]. В первую очередь это неценовые зоны оптового рынка электрической энергии и территории децентрализованного энергоснабжения. Особенностями данных участков являются изолированность энергосистем и их малая мощность, высокая стоимость «северного завоза» топлива, суровые природно-климатические условия, высокая степень износа имеющегося оборудования, отсутствие целесообразности подключения к единой энергосистеме ввиду высоких капитальных затрат на строительство линий передачи.

Для таких проектов возможно достижение максимального экономического эффекта путем замещения дорогостоящего дизельного топлива возобновляемыми ресурсами ввиду обратно пропорциональной зависимости экономического эффекта окупаемости проектов возобновляемой энергетики стоимости дизельного топлива. В то время как топливная составляющая у ВЭС полностью отсутствует, повышение стоимости топлива традиционной энергетики неизменно влечет за собой увеличение себестоимости электроэнергии.

Ввиду развития инфляционных процессов в экономике страны в 2015-м и последующих годах повышение стоимости топлива может стать основной причиной увеличения операционных и генерирующих компаний, а следовательно, и темпа роста тарифов на тепловую и электрическую энергию. При этом повышение стоимости зарубежного оборудования сказывается негативно и на капитальных затратах строительства объектов традиционной энергетики.

Согласно законодательству РФ меры государственной поддержки возобновляемой энергетики распространяются лишь на квалифицированные для работы в единой энергетической сети объекты. Основополагающим документом является Постановление Правительства РФ от 28 мая 2013 года № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности».

Однако в текущих экономических условиях проекты развития возобновляемой энергетики в децентрализованных зонах будут иметь больший успех по ряду причин. Кроме наличия обширных территорий с достаточным валовым потенциалом ветроресурсов, проекты строительства, например ветропарков, будут иметь меньшие капитальные затраты, связанные с подключением к сети и соблюдением требований надежности и качества для объектов единой сети.

Поскольку выработка энергии ветрогенераторами зависит от набегающего ветропотока, который характерен непостоянством, то участие такого источника в единой сети провоцирует ее дестабилизацию. Для работы в сети объекты возобновляемой энергетики должны иметь резерв мощности, а также механизмы сглаживания неоднородности выработки электроэнергии. В первом случае необходимо применение аккумуляторов, во втором — инверторов. Все это приводит к удорожанию стоимости ветроустановки, а следовательно, и энергии, получаемой на ВЭС: аккумуляторные батареи добавляют около 25% к стоимости установки, инверторы — около 50%. В некоторых случаях необходимо также применение дизельных генераторов, сравнимых по стоимости со всей установкой. Ввиду того что ключевыми показателями для потребителя являются качество и надежность энергоснабжения, избежать этих затрат практически невозможно.

Приложением к постановлению утверждена методика определения доли затрат, компенсируемых за счет платы за мощность объектов ВИЭ. При этом законодательно закреплены различные показатели, такие как, например, коэффициенты использования установленной мощности объектов. Так, для ветровой генерации установлен КИУМ (коэффициент использования установленной мощности), равный 0,27. С учетом отечественного опыта эксплуатации существующих ветроустановок необходимо отметить, что достижения КИУМ 0,27 потребует реализации проектов строительства ВЭС в местах с наивысшим экономическим потенциалом, а следовательно, такие проекты должны отбираться с максимальной тщательностью.

Как показывает практика, разработанный механизм стимулирования в последние два года не принес ожидаемых результатов. В сентябре 2013 года был завершен первый отбор проектов по строительству генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии, организованный НП «Совет рынка». Результаты отбора показали минимальную заинтересованность инвесторов в строительстве ветростанций для работы в единой сети (табл.).

Таблица

Результат отбора проектов строительства ветроэнергетических станций, шт., сентябрь 2013 года [5]

Годы	2014	2015	2016	2017
план отбора	100	250	250	500
отобрано	0	0	15	90
% отбора	0	0	6%	18%

Как видно из таблицы, квоты по заявкам со сниженными капитальными затратами не выбраны. Ситуация с ВЭС отчетливо видна на ближайшие годы — минимальное количество объектов будет построено. Аналогично в рамках конкурса 2014 года была подана всего одна заявка на 51 МВт с началом поставки мощности в 2015 году.

Большая часть ветроресурсов страны находится в неценовых зонах оптового рынка электроэнергии и мощности. Следовательно, программы развития возобновляемой энергетики не ориентированы на реальные показатели валового потенциала ресурсов и возможные перспективные зоны строительства ветропарков. Установленные целевые показатели КИУМ, как уже было сказано выше, требуют установки ВИЭ в местах с максимальным экономическим потенциалом, что становится практически невозможным.

По мнению экспертов Высшей школы экономики, согласно последнему докладу в феврале 2015 года [6], в условиях экономического кризиса будет наблюдаться снижение темпов роста развития энергетики страны, в том числе возобновляемой. Наиболее перспективным направлением для развития ВИЭ названа распределенная местная генерация в децентрализованных зонах, где она должна заменить дорогостоящее дизельное топливо. Также отмечены проблемы высокой стоимости капитала наряду с дополнительными затратами по техническому обеспечению возможности резервирования генераторов на основе ВИЭ. Таким образом, Министерство энергетики РФ, вероятно, в ближайшее время направит основной вектор развития возобновляемой энергетики в сторону децентрализованного энергоснабжения.

Одним из флагманов этого направления энергетики может стать ОАО «РусГидро» и его дочерняя организация ОАО «РАО ЕС Востока». В компании уже утверждены и реализуются планы по развитию возобновляемой энергетики на Дальнем Востоке. Планируется ввести в эксплуатацию более 170 объектов суммарной мощностью 120 МВт. Компания уже имеет опыт подобных проектов — функционируют ветродизельная станция Никольское, ветроэнергетические установки Усть-Камчатск и Лабытнанги. В консорциуме с японскими компаниями идет процесс строительства трех ветроэнергетических установок в Усть-Камчатске суммарной мощностью 900 кВт. Необходимо отметить, что кроме ветровой генерации компанией разрабатываются и проекты солнечной генерации. В 2015 году планируется к завершению строительство первой очереди солнечных электростанций в Республике Саха (Якутия), которая станет самой крупной гелиостанцией за Северным полярным кругом.

Для поддержки подобных инициатив и других перспективных проектов ВИЭ требуется разработка механизмов сти-

мулирования и поддержки, аналогичных европейским [7].

Ими могут стать:

1. Налоговые механизмы в части вновь вводимых объектов генерации на возобновляемых источниках. Проекты ВИЭ могут иметь полное освобождение от налога на имущество в размере стоимости устанавливаемой системы, что позволяет снизить срок окупаемости электростанции. В случае строительства не только в децентрализованных зонах традиционные источники энергии, имеющие значительные выбросы парниковых газов и загрязняющих веществ, могут быть подвергнуты дополнительному налогообложению, что повысит конкурентоспособность энергии, выработанной с помощью ВИЭ.

2. Реализация программы государственных закупок «зеленой» энергии для энергоснабжения социальных объектов. В децентрализованных зонах, где энергоснабжение осуществляется в рамках «северного завоза» топлива, такая практика является обычной для муниципалитетов ввиду частичного покрытия стоимости энергии в рамках социальной защиты населения северных регионов.

3. В случае строительства в единой национальной энергетической сети и подключения к ней обязать сетевые компании осуществлять технологическое присоединение объектов возобновляемой энергетики за свой счет. Так капитальные затраты на строительство частично распределяются на тариф сетевой компании и становятся менее обременительными, растворяясь в котловом тарифе.

4. Введение системы квотирования, согласно которой на энергетику будут возлагаться определенные требования по количеству производимой от возобновляемых источников энергии.

5. Введение «зеленых цен» для конечных потребителей, которое позволит поддерживать ВИЭ путем добровольной платы сверх розничной цены на электроэнергию, которая идет на дальнейшее внедрение технологий возобновляемой энергетики.

Перечисленные меры являются лишь малой частью той системы, которая уже на протяжении многих лет в той или иной степени используется ведущими государствами в области возобновляемой энергетики.

Разработка обоснованных ветроэнергетических проектов с использованием уже имеющихся научных разработок ведущих российских ученых и исследователей позволит оптимально размещать объекты возобновляемой энергетики и получать максимально экономически эффективные энергетические проекты.

Используя преимущества перспективных территорий, строительство объектов возобновляемой энергетики может не только решить вопросы энергобезопасности и энергоэффективности [8], но и стать выгодным бизнесом для инвесторов. При правильном планировании проектов ВИЭ и разработке мер государственной поддержки становится реальным сокращение сроков окупаемости проектов. Примером может служить проект строительства ветропарка в поселке Амдерма Ненецкого автономного округа [9].

Для данной территории характерны относительно высокие среднегодовые скорости ветра. Поселок расположен за Северным полярным кругом, и, как у большинства аналогичных населенных пунктов, энергоснабжение осуществляется посредством дизельных генераторов, имеющих высокий уровень износа.

Согласно полученным расчетным данным, этот проект будет иметь положительный экономический эффект. Дисконтированный срок окупаемости станции составит 14 лет. Данные получены с учетом имеющейся нормативно-правовой базы в части возобновляемой энергетики. В случае применения вышеуказанных мер государственной поддержки срок окупаемости возможно сократить до семи лет, что уже является перспективным условием для потенциальных инвесторов. Подобное строительство может быть включено в программу развития народов Севера и стать одним из ключевых факторов успеха развития экономики округа [10]. При установке ветрогенераторов на аналогичных территориях возможно максимально использовать имеющийся значительный потенциал ресурсов и доказать экономическую эффективность технологий путем бесперебойного энергообеспечения населения северных территорий и формирования устойчивого спроса на «зеленые» энергоресурсы.

Возобновляемая энергетика, в частности ветровая, является экологически безопасным источником энергии. Необходимость развития ветроэнергетики определяется тем, что 70% территории Российской Федерации находится в зоне децентрализованного энергоснабжения, которая в значительной степени совпадает с зоной потенциальных ветроресурсов. Использование ВЭС может обеспечить энергобезопасность территорий, повысить уровень жизни, снизить социальную нагрузку на бюджеты регионов, создать условия для развития экономики.

С учетом кризисной ситуации повышение цен на энергию, полученную с помощью традиционных источников, позволит создать условия, при которых энергия, полученная от возобновляемых источников, может стать конкурентоспособной. Сложившиеся экономические условия стимулируют развитие рынка наукоемких технологий оборудования ветроэнергетики, что станет толчком к прорыву в данном направлении. Несмотря на зависимость России от ископаемых видов топлива, использование ВИЭ, по мнению автора, является единственным возможным способом безопасного и эффективного энергоснабжения потребителей децентрализованных территорий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Солнце и ветер одолели уголь и газ [Электронный ресурс]. URL: http://www.gazeta.ru/science/2014/11/25_a_6313893.shtml (дата обращения: 03.03.2015).

2. Разумное импортозамещение — долгосрочный приоритет, считает Путин [Электронный ресурс]. URL: http://tass.ru/ekonomika/1622714 (дата обращения: 03.03.2015).

3. Политика поддержки генерации на основе ВИЭ в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.reenfor.org/upload/files/Гринкевич-ПрезентацияпоВИЭ(оптирозница).pdf (дата обращения: 03.03.2015).

4. Отрощенко А. А. Перспективы обновления основных производственных фондов российской энергетики: ДПМ и ВИЭ // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. II междунар. науч.-практ. конф., 18 окт. 2013 г. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. С. 134—140.

5. Опубликованы результаты отбора проектов ВИЭ [Электронный ресурс]. URL: http://www.np-sr.ru/SR_0V031209 (дата обращения: 03.03.2015).

6. Кризису не остановить ветряки [Электронный ресурс]. URL: http://www.kommersant.ru/doc/2660588 (дата обращения: 03.03.2015).

7. Сивицкая С. П. Стратегические направления инвестирования альтернативной энергетики в Украине // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013 № 4 (25). С. 171—174.

8. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

9. Отрощенко А. А., Чернов С. С. Перспективы развития ветроэнергетики России: региональный аспект: монография. Saarbrucken: LAP LAMBERT AcademicPublishing, 2013. 112 с.

10. Курчаев Ш. В. Концептуальные основы стратегии социально-экономического развития региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010 № 2 (12). С. 141—144.

REFERENCES

1. Sun and wind has overpowered coal and gas [Electronic resource]. URL: http://www.gazeta.ru/science/2014/11/25_a_6313893.shtml (date of viewing: 03.03.2015).

2. Reasonable import substitution is a long-term priority, says Putin [Electronic resource]. URL: http://tass.ru/ekonomika/1622714 (date of viewing: 03.03.2015).

3. Supporting renewable energy generation policy in the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.reenfor.org/upload/files/Гринкевич-ПрезентацияпоВИЭ(оптирозница).pdf (date of viewing: 03.03.2015).

4. Otroshchenko A. A. The renovation of fixed assets of the Russian energy sector: PSC and RES // Infrastructure sectors of economics: problems and prospects of development: collection of materials of II international scientific and practical conference, October 18, 2013. Novosibirsk: Publishing House of the NSTU, 2013. P. 134—140.

5. Results of selection of RES projects are published [Electronic resource]. URL: http://www.np-sr.ru/SR_0V031209 (date of viewing: 03.03.2015).

6. Crisis cannot stop the wind turbines [Electronic resource]. URL: http://www.kommersant.ru/doc/2660588 (date of viewing: 03.03.2015).

7. Sivitskaya S. P. Strategic trends of investment of alternative power in Ukraine // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 171—174.

8. 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. 136—140.

9. Otroshchenko A. A., Chernov S. S. Prospects for the development of wind power in Russia: regional aspect: monograph. Saarbrucken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. 112 p.

10. Kurchaev H. V. Conceptual basis for the strategy of social and economic development of the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 141—144.

УДК 339.37:004.738.5
ББК 65.42:32.973.202

Senchenko Eugene Vasilievna,
head of laboratory of the department
of industrial management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: hunter120@mail.ru

Сенченко Евгения Васильевна,
зав. лабораторией кафедры производственного
менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: hunter120@mail.ru

ИНТЕРНЕТИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВЫХ СУБЪЕКТОВ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ «ВКОНТАКТЕ» И «ОДНОКЛАССНИКИ»)

INTERNETIZATION OF BUSINESS (ON THE EXAMPLE OF THE TRADE ENTITIES WITHIN THE FRAME OF SOCIAL NETWORKS VKONTAKTE AND ODNOKLASSNIKI)

В статье рассматриваются проблемы, связанные с процессом интернетизации и информатизации деятельности хозяйствующих субъектов в целом и в рамках экономического сектора «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования». Раскрываются и анализируются показатели развития интернет-торговли в контексте социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники» по состоянию на 01.02.2015 года. Проводится анализ представленных товарных групп, страновых принадлежностей сообществ (групп) социальных сетей и их долевое соотношение. Констатируется, что развитие интернет-торговли в рамках социальных сетей в современных условиях имеет четкую тенденцию развития и расширения своих аудиторий.

The article examines the issues connected with the process of internetization and informatization of the economic entities activities in general and within the economic sector «Wholesale and

retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles, household goods and personal items». The article reveals and analyzes indicators of the Internet-trade development in the context of social networks VKontakte and Odnoklassniki taking into account the data analysis of social groups as of 01.02.2015. Analysis of presented commodity groups and country affiliation of communities (groups) of social networks and their ratio is presented. It is stated that the development of e-commerce within the social networks in modern conditions has clear trend of development and expansion of its audiences.

Ключевые слова: Интернет, информатизация, персональный компьютер, программные продукты, социальные сети, «ВКонтакте», «Одноклассники», товарная группа, страновая принадлежность, сообщество, аккаунт.

Keywords: Internet, information technology, personal computer, software, social networks, VKontakte, Odnoklassniki, product group, country affiliation, community, account.

Современное общество в своем контексте характеризуется интенсивностью развития не только всех сфер взаимодействия, но и таких аспектов, как интернетизация [1]. Интернет стал неотъемлемой составляющей социокультурного общения, экономических и политических взаимодействий его участников.

Актуальность проблемы исследования вопроса интернетизации и информатизации деятельности хозяйствующих субъектов в контексте социальных сетей объясняется интенсивностью развития данного направления и использования в коммерческой деятельности. В настоящее время социальные сети становятся еще одной площадкой для реализации коммерческих и хозяйственных связей, а также расширения и привлечения широкого круга потенциальных клиентов в силу активного использования социальных сетей большой частью населения.

Целью исследования является проведение анализа процесса интернетизации и информатизации деятельности хозяйствующих субъектов по экономической категории «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» в условиях использования в своей деятельности социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники».

Задача исследования выражается в проведении на основе статистических данных анализа использования интернет-ресурсов в хозяйственной деятельности субъектов экономической категории «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», а также проведение по состоянию на 01.02.2015 года анализа интенсивности использования субъектами торговой деятельности социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники» с позиции реализации коммерческой деятельности.

В рамках рассмотрения процесса интернетизации отдельно стоит обратить внимание на процесс внедрения Интернета в деятельность хозяйствующих субъектов, поскольку внедрение современных форм и методов ведения хозяйственной деятельности является одним из аспектов современной коммерческой деятельности.

Если рассматривать использование Всемирной сети с позиции разделения на хозяйствующие субъекты и домашние хозяйства, стоит отметить, что рост домашних хозяйств, имеющих доступ к Интернету, за последние четыре года, по данным Федеральной службы государственной статистики, составил 42,8% (с 48,4% в 2010 году до 69,1% в 2013-м). При этом по данному показателю максимальный рост имеют хозяйства сельской местности, где за анализируемый период (с 2010-го по 2013-й) он составил 72,8%, а рост в городской местности составил за аналогичный период 36,3% [2, с. 107].

Судя по показателям хозяйствующих субъектов 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-м рост составил 2,2% (с 85,6% в 2011 году до 87,5% в 2012 году). При этом из общего показателя использования глобальных информационных сетей 99,3% — это использование сети Интернет (показатель 2012 года) [Там же].

Рассматривая процесс интернетизации хозяйствующих субъектов, стоит обратить внимание на аспект применения специализированных программных средств, используемых хозяйствующими субъектами в рамках своей коммерческой деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес организаций, использовавших специальные программные средства (в % от общего числа обследованных организаций) [3]

	2009	2010	2011	2012	2013
Организации, использовавшие специальные программные средства, всего	**88,7**	**89,1**	**89,8**	**86,0**	**85,3**
из них:					
для решения организационных, управленческих и экономических задач	60,6	59,7	60,3	59,8	59,6
для осуществления финансовых расчетов в электронном виде	60,3	59,7	60,9	61,2	61,3
электронные справочно-правовые системы	56,2	53,7	55,1	56,5	55,4
для управления закупками товаров (работ, услуг)	—	—	36,1	36,2	38,6
для управления продажами товаров (работ, услуг)	—	—	24,3	22,8	22,9
для предоставления доступа к базам данных через глобальные информационные сети	23,7	27,8	28,1	29,3	30,8
обучающие программы	17,3	19,1	19,0	21,8	18,2
для управления автоматизированным производством и/или отдельными техническими средствами и технологическими процессами	15,2	18,1	18,1	16,7	16,8
для проектирования	11,0	11,8	12,1	11,7	11,9
редакционно-издательские системы	5,4	9,2	7,0	6,2	5,7
CRN-, ERP-, SCM-системы	6,4	7,6	10,2	9,5	10,4
для научных исследований	3,0	3,3	3,4	3,1	3,1
прочие	41,2	42,2	43,2	37,7	37,4

Итак, из данных, представленных в табл. 1, следует, что не все указанные показатели по использованию специальных программных продуктов имеют стабильную динамику роста. Так, например, показатель использования программного обеспечения (ПО) «для решения организационных, управлен-

ческих и экономических задач» за анализируемый пятилетний период сократился на 1,67%, сократился и показатель «электронные справочно-правовые системы» на 1,44%, а также показатель использования прочих ПО снизился на 10,16%.

В целом же показатель использования ПО в рамках хозяйственной деятельности имеет положительную динамику роста. Так, для осуществления финансовых расчетов в электронном виде показатель использования специализированных ПО за последние пять лет (с 2009 по 2013 год) вырос на 1,65%; использование специализированных ПО для предоставления доступа к базам данных через глобальные информационные сети за аналогичный период выросло на 29,95%; использование обучающих программ — на 5,2%; для управления автоматизированным производством и/или отдельными техническими средствами и технологическими процессами — на 10,52%, использование ПО по проектированию — на 8,18%, ПО для редакционно-издательских систем — на 5,55%; CRN-, ERP-, SCM-системы — на 21,87%, использование ПО для научных исследований — на 3,33%.

Из вышеизложенного следует, что использование специализированных ПО является одним из существенных направлений в процессе интернетизации и информатизации коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов.

С распространением и развитием рыночных отношений торговая деятельность заняла одну из ключевых позиций в экономике и сформировала наиболее эффективную связь с социальной культурой. Торговля стала выступать двигателем общественно значимого производства, определять вектор в его развитии и формировать ресурсы для их движения. Именно данная функция и позволяет сегодня рассматривать торговлю с позиции социокультурного и экономического индикатора с применением социальных и статистических факторов [4, с. 243].

Анализируя процесс информатизации и интернетизации торгового сегмента, в первую очередь стоит рассмотреть показатель использования в рамках деятельности предприятий по виду экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» персональных компьютеров и ЭВМ других типов (табл. 2).

Таблица 2

Использование информационных и коммуникационных технологий (ПК и ЭВМ) в организациях торговой деятельности (в %)

Показатель	персональные компьютеры				ЭВМ других типов			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Всего	93,8	94,1	94,0	94,0	18,2	19,7	18,9	19,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	93,1	93,9	94,4	94,5	22,4	25,5	24,6	26,8

Из данных табл. 2 следует, что за анализируемый период (с 2010 по 2013 год) организациями по экономической категории «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» число организаций, использующих персональные компьютеры (ПК), выросло на 1,5%, а показатель использования ЭВМ других типов за аналогичный период также вырос на 19,6%.

При этом стоит учесть, что в общем числе организаций по всем видам экономической деятельности за аналогичный период показатель использования ПК вырос всего на 0,21%, а использование электронно-вычислительных машин других типов — на 8,24%.

Таким образом, можно констатировать, что использование различных типов ЭВМ имеет большую тенденцию роста, чем использование персональных компьютеров. К другим типам ЭВМ, используемых хозяйствующими субъектами, можно отнести ноутбуки, нетбуки, планшеты, коммуникаторы, смартфоны и т. д., следовательно, можно говорить о современном аспекте процесса информатизации с использованием новых (современных) средств коммуникации и интернетизации.

Далее стоит рассмотреть показатель использования организациями по виду экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» локальных и глобальных сетей, а также сети Интернет за период с 2010 по 2013 год (табл. 3).

Таблица 3

Использование информационных и коммуникационных технологий (локальных и глобальных сетей, а также сети Интернет) в организациях торговой деятельности (в %)

Показатель	локальные вычислительные сети				глобальные информационные сети				из них сеть Интернет			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Всего	68,4	71,3	71,7	73,4	83,4	85,6	87,5	88,7	82,4	84,8	86,9	88,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	72,6	75,9	76,8	79,9	88,1	89,0	90,4	91,8	87,5	88,6	90,1	91,4

Из данных, представленных в табл. 3, следует, что число организаций за период с 2010 по 2013 год по виду экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», использующих в своей деятельности локальные вычислительные сети, выросло на 10%, использующих глобальные информационные сети — на 4,19%, а сеть Интернет — 4,45%.

В целом же динамику использования различных сетей можно наглядно увидеть на рис. 1.

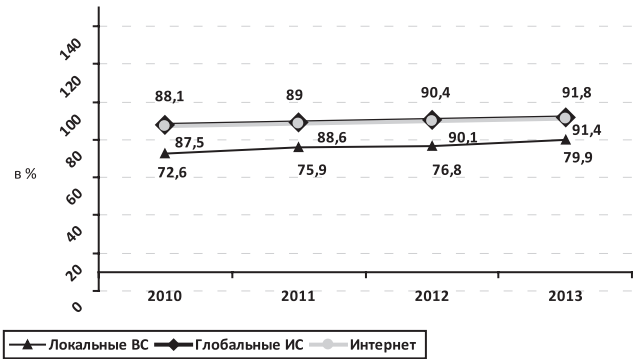


Рис. 1. Динамика использования информационных и коммуникационных технологий (локальных и глобальных сетей, а также сети Интернет) в организациях по виду экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования»

Из представленной на рис. 1 динамики использования различных сетей, в том числе Интернета, видно, что все указанные показатели имеют четкую динамику роста за анализируемый период.

Сегодня также стоит с уверенностью говорить, что бизнес все активнее использует веб-технологии. Неоспоримым фактом является бурный рост пользователей Интернета и объемов средств, направляемых на интернет-рекламу и интернет-маркетинг. Веб-сайт для фирмы стал важным атрибутом успешной деятельности, так как он не только расширяет возможности клиента, ищущего услуги или товар, но и позволяет фирме заявить о себе наибольшему числу потенциальных клиентов [5, с. 69].

Таблица 4

Использование информационных и коммуникационных технологий (Web-сайт) в организациях торговой деятельности (в %)

Показатель	Организации, имевшие веб-сайт на данный период времени			
	2010	2011	2012	2013
Всего	28,5	33,0	37,8	41,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	35,7	35,5	39,5	43,9

Из данных табл. 4 следует, что показатель организаций по виду экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» за анализируемый период вырос на 22,96%. При этом только за 2013 год по отношению к 2012-му анализируемый показатель вырос на 11,13%.

В рамках проведенного анализа можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день организации по виду экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» в контексте интернетизации и информатизации характеризуются процессом развития и внедрения данных элементов в свою хозяйственную деятельность.

В условиях интернетизации отдельное место занимают такие элементы, как социальные сети. При этом стоит отметить, что сегодня в России ключевые позиции занимают такие сети, как «ВКонтакте» и «Одноклассники».

По состоянию на 01.02.2015 года на территории России в социальной сети «ВКонтакте» зарегистрирован 108363161 человек (аккаунт), в сети «Одноклассники» — 109329582 человека (аккаунта) [6]. В свою очередь, стоит сказать, что на основании правил социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники» ограничение возрастной группы, имеющей право зарегистрировать аккаунт, составляет 14 лет. При этом общая численность населения России составляет на 2014 год 143,7 млн человек, в рамках возрастного диапазона от 15 до 70 лет и более численность на 2014 год составила 120,284 млн человек [7]. Если опираться на данные статистики и соотношения по показателю аккаунтов, то в социальной сети «ВКонтакте» зарегистрировано примерно 75,4%, а в «Одноклассниках» — 83,7% от общего числа населения страны [5]. Стоит учесть, что в рамках анализа соотношения числа аккаунтов и численности населения имеет место погрешность, вызванная тем, что часть аккаунтов является дублирующими, или так называемыми аккаунтами-фантомами.

Анализируя социальные сети «ВКонтакте» и «Одноклассники» с позиции интернет-торговли, рассмотрим ряд показателей на запросы в рамках сообществ (групп) в вышеуказанных социальных сетях.

Итак, на основании запроса «Магазин» в социальных сетях «ВКонтакте» и «Одноклассники» представляются следующие результаты: 156250 групп (сообществ) и 36444 группы (сообщества) соответственно. На основании данного распределения следует, что в сети «ВКонтакте» в 4,28 раза показатель «Магазины» выше, чем в сети «Одноклассники».

Далее рассмотрим результат по запросу «Интернет-магазин». В рамках социальной сети «ВКонтакте» представлено 64703 группы (сообщества), в рамках «Одноклассников» по одноименному запросу представляется 13703 группы (сообщества). В рамках соотношения данного запроса демонстрируется преобладание в 4,72 раза в социальной сети «ВКонтакте».

Далее стоит рассмотреть показатель запросов по отдельным товарным группам в контексте социальных сетей (табл. 5).

Таблица 5

Результаты запроса «Интернет-магазин» в рамках социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники» по отдельным категориям товарных групп (по состоянию на 01.02.2015 года), в шт.

Группа товаров	Число ответов-ссылок в социальных сетях	
	«ВКонтакте»	«Одноклассники»
Магазин одежды	23097	4150
Магазин обуви	2947	462
Магазин сумок	1300	159
Магазин бытовой техники	414	110
Магазин электроники	1140	124
Магазин косметики и парфюмерии	370	80
Магазин книг	327	55
Магазин зоотоваров	221	48
Магазин бытовой химии	96	22
Магазин ювелирных изделий	76	14

Из данных табл. 5 следует, что преобладающее число магазинов в рамках представляемых запросов относится к категории «Одежда», на втором месте категория магазинов «Обувь», а замыкает тройку категория «Магазин сумок». При этом стоит отметить, что число магазинов одежды в социальной сети «ВКонтакте» существенно выше показателя социальной сети «Одноклассники».

Таблица 6

Результаты запроса «Интернет-магазин» в рамках социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники» по отдельным странам (по состоянию на 01.02.2015 года), в шт.

Группа товаров	Число ответов-ссылок в социальных сетях	
	«ВКонтакте»	«Одноклассники»
Магазин товаров из Китая	418	65
Магазин товаров из США	802	36
Магазин товаров из Турции	33	19
Магазин товаров из Англии	151	14
Магазин товаров из Франции	43	19
Магазин товаров из Германии	171	94
Магазин товаров из Казахстана	3274	444
Магазин товаров из Кыргызстана	50	146
Магазин товаров из Белоруссии	5287	918
Магазин товаров из Украины	33786	3690

Из данных табл. 6 следует, что преобладающее число магазинов, представленных в социальных сетях «ВКонтакте» и «Одноклассники», относится к Украине, на втором месте — магазины Белоруссии, замыкает тройку стран — лидеров по числу сообществ «Магазин» в социальных сетях Казахстан.

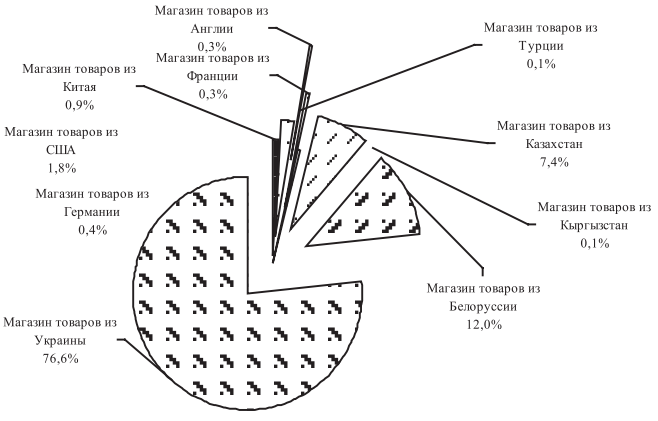


Рис. 2. Долевое соотношение стран, представленных в социальной сети «ВКонтакте» в рамках поискового запроса «Магазин»

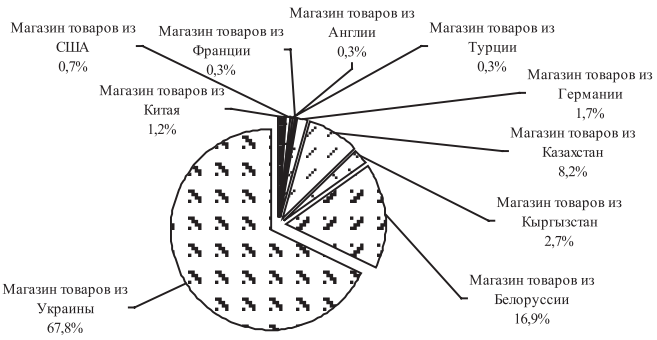


Рис. 3. Долевое соотношение стран, представленных в социальной сети «Одноклассники» в рамках поискового запроса «Магазин»

На рис. 2 и 3 видно, что преобладающая доля магазинов (интернет-магазинов) в рамках социальных сетей принадлежит Украине. Так, в «ВКонтакте» этот процент составляет 76,76%, в «Одноклассниках» — 67,77%. На втором месте в рамках «ВКонтакте» и «Одноклассников» с показателем 12,01 и 16,86% соответственно представлена Белоруссия, с показателем 7,44% («ВКонтакте») и 8,15% («Одноклассники») — магазины товаров из Казахстана.

Такого рода показатели характеризуют то, что в рамках социальных сетей имеет место не только товарная принадлежность, но и страновой характер данных групп.

В целом стоит сказать, что сегодня в рамках социальных сетей активно развивается рынок интернет-торговли, расширяя не только страновые характеристики, но и товарные группы (узкие товарные группы).

Так, например, в рамках социальной сети «ВКонтакте» представлено 262 интернет-магазина кофе, а аналогичных групп в рамках социальной сети «Одноклассники» всего 83. При этом по запросу «Магазин чая» в рамках социальной сети «ВКонтакте» представлено 675 групп, а в «Одноклассниках» — 73. По запросу «Магазин сладостей» в сети «ВКонтакте» представлено 92 группы, в социальной сети «Одноклассники» — всего 5 групп. В рамках запроса «Магазин цветов» в социальной сети «ВКонтакте» представлено 1303 группы, а в «Одноклассниках» — 157 групп. При этом все данные группы зарегистрированы на территории России.

Из проведенного анализа информатизации и интернетизации хозяйствующих субъектов экономической категории «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» следует, что сегодня наблюдается тенденция активности внедрения средств современных программных продуктов и интернет-технологий в коммерческой деятельности. Наряду с этим анализ показал, что социальные сети как составляющее современного Интернета прочно заняли свое место в рамках предоставления торговыми организациями их услуг.

В статье на примере двух наиболее распространенных в России социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники» проведен анализ по категориям товарной и страновой принадлежности интернет-магазинов, имеющих место в социальных сетях.

Полученные результаты характеризуют интенсивность развития интернет-услуг в торговой сфере с использованием современных интернет-ресурсов.

Таким образом, можно говорить, что в рамках социаль-

ных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники» представлен широкий выбор магазинов и товаров, реализуемых через Интернет. Данный вид торговой деятельности является динамично развивающимся сектором деятельности хозяйствующих субъектов, индивидуальных предпринимателей и отдельных физических лиц.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Современный толковый словарь русского языка Ефремовой [Электронный ресурс]. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/efremova/275394 (дата обращения: 14.03.2015).

2. Сенченко Е. В. Электронная коммерция в рамках Всемирной сети Интернет: социокультурный и общеэкономический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 107—110.

3. Информационное общество // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/ monitor_rf.xls (дата обращения: 16.02.2015).

4. Мамонтова Е. В. Социокультурные и статистико-экономические аспекты развития розничного торгового сектора экономики региона (на примере муниципального образования г. Кемерово) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 242—248.

5. Овчинников С. А., Белков С. В. Роль определения тематики веб-сайта для поисковой оптимизации веб-сайтов бизнеса в российском сегменте сети Интернет // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (12). С. 69—71.

6. Официальная страница социальной сети «ВКонтакте» [Электронный ресурс]. URL: https://vk.com (дата обращения: 16.02.2015).

7. Официальная страница социальной сети «Одноклассники» [Электронный ресурс]. URL: http://ok.ru/ (дата обращения: 16.02.2015).

REFERENCES

1. Modern Dictionary of the Russian language by Ephremova [Electronic resource]. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/efremova/275394 (date of viewing: 14.03.2015).

2. Senchenko E. V. E-commerce within the World Wide Web: general economic and socio-cultural aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 107—110.

3. The Information Society // Official site of the Federal Service of State Statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls (date of viewing: 16.02.2015).

4. Mamontova E. V. Socio-cultural and statistical and economic aspects of the retail trade sector of the economy of the region (on the example of the municipal entity Kemerovo) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 242—248.

5. Ovchinnikov S. A., Belkov S. V. The role of identifying the Web site subject for search optimization of business websites in the Russian segment of the Internet // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 1 (12). P. 69—71.

6. Official page of the social network VKontakte [Electronic resource]. URL: https://vk.com (date of viewing: 16.02.2015).

7. Official page of the social network Odnoklassniki [Electronic resource]. URL: http://ok.ru/ (date of viewing: 16.02.2015).

УДК 339.138:502
ББК 65.291.3:65.28

Simonyan Tamara Ashotovna,
post-graduate student of the department
of economics and production management
of Tver State Technical University,
Tver,
e-mail: simon_tomm@inbox.ru

Rozova Svetlana Viktorovna,
candidate of economics, associate professor
of the department of economics and management
of Tver State Technical University,
Tver,
e-mail: Rozova.svietlana@mail.ru

Gavrilenko Alexandra Vasil'evna,
candidate of chemistry, associate professor of the department
of standardization, certification and quality control
of Tver State Technical University,
Tver,
e-mail: schurik-al@yandex.ru

Симонян Тамара Ашотовна,
аспирант кафедры экономики и управления производством
Тверского государственного технического университета,
г. Тверь,
e-mail: simon_tomm@inbox.ru

Розова Светлана Викторовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и управления производством
Тверского государственного технического университета,
г. Тверь,
e-mail: Rozova.svietlana@mail.ru

Гавриленко Александра Васильевна,
канд. хим. наук, доцент, доцент
кафедры стандартизации, сертификации
и управления качеством
Тверского государственного технического университета,
г. Тверь,
e-mail: schurik-al@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ПРИНЦИПЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

QUALITY CONTROL AND PRINCIPLES OF ECOLOGICAL MARKETING IN RUSSIAN ECONOMICS

В статье рассматриваются существующие в настоящее время проблемы развития экологического маркетинга в российской экономике. Затронуты вопросы концепции устойчивого развития социально-эколого-экономических систем в экологическом маркетинге, которые ориентированы на использование подхода к формированию критериев устойчивого развития предпринимательской структуры с учетом трех основных аспектов эффективности деятельности предприятия. Показана актуальность разработки новых стратегий с внедрением элементов управления качеством в экологическом маркетинге на предприятиях. Авторами подчеркнута необходимость проведения дальнейших разработок в данном направлении с учетом критериев социально-эколого-экономических систем.

This article examines the current problems of environmental marketing in the Russian economy. The issues of the concept of sustainable development of socio-ecological and economic systems in environmental marketing are highlighted, which focused on the use of the approach to the formation of the criteria of sustainable development entrepreneurial structure with regard to three main aspects of the company's efficiency. The urgency to develop of new strategies with introduction of the elements of quality control in the environmental marketing of the companies is demonstrated. The authors stressed the need for further development of this area with regard to the criteria of socio-ecological and economic systems.

Ключевые слова: экологический маркетинг, управление качеством, предприятие, организация, трансформационные процессы, интеграция экономической политики, интеграция экологической политики, природоохранная деятельность, разработка стратегии, экологизация стратегии экономики, социально-эколого-экономические системы.

Keywords: environmental marketing, quality control, enterprise (organization, company), transformation processes, integration of economic policy, integration of environmental policy, nature-protection activity, development of strategy, ecological support of economics strategy, socio-ecological-economic systems.

Сегодня наиболее актуальной научной проблемой века является «проблема человека в обществе потребления». Начиная примерно с конца XVI — начала XVII века все социально-экономические, геополитические и финансово-экономические процессы и явления стали проявлять тенденцию к усложнению, где динамика изменений, преобразований и инноваций возрастала в геометрической прогрессии. Таким образом, для решения глобальных проблем современности необходимо найти наиболее целесообразное их решение.

Так, одним из наиболее целесообразных, по мнению авторов, может быть развитие и внедрение во все социальные метасистемы жизнедеятельности экологического сознания. Для решения этой задачи необходимо определить критические контрольные точки с позиции управления качеством, что в настоящее время еще не нашло широкого применения в научной и учебной литературе.

Формирование такого относительно «нового» научного направления, как экологический маркетинг, в основном базируется на достижениях Ф. Котлера, Ф. Энгельса, К. Маркса, Б. Коммонера, Э. Пианка [1; 2], а также на трудах отечественных специалистов, исследующих различные аспекты в данной области: Е.И. Хабаровой, Е.А. Константиновой, С.В. Макаровой и др. [1; 3]. Однако до настоящего времени экологический

маркетинг еще не изучен в совершенстве, нет четкого представления о стыке экологии и маркетинга, нет достаточного развития в области основных понятий и особенностей методических подходов.

Экологический маркетинг традиционно изучает трансформационные процессы, происходящие в современном мире в результате взаимодействия принципов и закономерностей экономического и экологического характера, где обе эти науки не существуют отдельно одна от другой, а неразрывно связаны между собой.

Начальной стадией зарождения экологического маркетинга как отдельного научного направления можно считать и научно-техническую революцию XX столетия, при которой для обеспечения высоких темпов экономического роста значительно увеличилось потребление природных ресурсов, как следствие, увеличилась в геометрической прогрессии антропогенная нагрузка на окружающую природу посредством использования колоссального количества природных ресурсов, и ряд других сопутствующих факторов, таких как урбанизация и т. д.

Сейчас в России стали уделять большее внимание экологической обстановке, однако меры природоохранной деятельности, применяемые по настоящее время, не приносят ожидаемых результатов. На данном этапе социально-экономического развития России, постепенного преодоления кризисных явлений прошлого и тяжелой ситуации на Украине крайне затрудняется углубленное изучение экологического маркетинга с целью практического применения этого «нового» научного направления как на промышленных предприятиях, так и в сфере предоставления услуг.

Существует целый ряд причин, тормозящих разработку стратегии развития экологического маркетинга, среди которых можно отметить четко прослеживающуюся тенденцию неосвоенности применения соблюдения законов и иных нормативных правовых актов на уровне отдельно взятых хозяйствующих субъектов; отсутствие предпосылок для финансирования структурно-технологической модернизации; отсутствие на предприятиях соответствующих баз по разработке и реализации данной стратегии с учетом заинтересованности персонала. Итак, по настоящее время все попытки государственного регулирования сбалансировать экологическую и экономическую составляющие воедино без существенных потерь на данном этапе экономического развития страны так и не осуществлены [3; 4].

Затрагивая роль концепции устойчивого развития социально-эколого-экономических систем в экологическом маркетинге, которая ориентирует использовать подход к формированию критериев устойчивого развития предпринимательской структуры с учетом трех основных аспектов эффективности деятельности предприятия (организации, компании), а именно экономической, социальной и экологической устойчивости и эффективности, стоит сконцентрировать свое внимание на таком необходимом звене в социально-эколого-экономической цепочке, как управление качеством. Какой бы ни был основной подход к экологизации экономики, он является обоснованным и подчеркивает важность интеграции экономической и экологической политики таким образом, чтобы освещались возможности для новых источников экономического роста, избегая при этом антропогенного воздействия на качество и количество природных ресурсов. Это включает в себя комплекс мер, начиная от экономических инструментов, таких как налоги, субсидии и торговые схемы, через нормативно-правовую политику, в том числе разработку стандартов, к неэкономическим мерам, таким как применение добровольных подходов и информационного обеспечения.

Так, управление качеством в данном направлении требует особого внимания ввиду того, что именно от качества (будь то принимаемое решение или произведенная продукция) как в экономике, так и в экологии зависит конечный результат во всех его аспектах. Поэтому управление качеством является необходимым и главенствующим элементом в организационной структуре любого предприятия, базирующегося на принципах экологического маркетинга. От качества планирования (разработки стратегии, системы планов и т. п.) зависят достижение поставленных целей и качество работы предприятия (организации). Руководству высшего звена следует исходить из стратегии, что предприятие должно большее по сравнению с прошлым, а государственная политика в данном случае должна определить критерии повышения и улучшения качества товаров (услуг).

30 апреля 2012 года были разработаны «Основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года» (хотя официально текст документа опубликован так и не был) и план действий по их реализации, утвержденные Распоряжением Правительства РФ от 18 декабря 2012 года № 2423-р (с изм. и доп. от 23 января 2014 года). Эффективные оценки требуют экологизированной стратегии экономики, чтобы быть в самом сердце национального или регионального процесса принятия решений. В настоящее время оценки охватывают вопросы политики в конкретных, но, как правило, узких областях, например, связанных с увеличением доли возобновляемых источников энергии, в государственных экологических закупках. Менее ясно, как оценки, даже из предложенного стратегического разнообразия, в настоящее время используются для управления экономической политики в целом [5].

Налицо тот факт, что финансирование экологических мероприятий крайне затратно и в условиях дефицита государственного бюджета и сложной экономической обстановки в РФ стоит разработать стратегию, направленную на улучшение качества производимых товаров (услуг) с учетом проводимой в стране экологизации, обеспечивающей экономическую безопасность.

Как известно, на качество проекта основное влияние оказывают именно начальные этапы, а именно: анализ требований, подготовка, планирование и диагностика предприятия (организации, компании) заказчика; самым существенным образом на качество продукции влияют технические факторы.

Какой-либо устойчивой стандартной организационной и производственной структуры предприятия не бывает. Рассмотрев большинство типовых моделей организационных структур предприятий (организаций, компаний), мы отметили, что, как правило, процесс управления качеством происходит на стадии разработки бизнес-плана нового продукта, в дальнейшем в технологическом процессе производства продукции, занимая там ничтожно малую долю в реализации программ и мероприятий именно природоохранного характера.

Предприятия, функционирующие в условиях рыночной экономики, обязаны формулировать политику в области качества таким образом, чтобы она касалась как деятельности каждого работника, так и качества предлагаемых товаров (услуг, изделий). В политике четко определяются уровни стандартов качества предоставляемой работы (услуги, товара) для конкретного предприятия и аспекты системы обеспечения качества. При этом продукция заданного качества в условиях жесткой рыночной конкуренции должна быть поставлена потребителю строго в заданные сроки, в заданных объемах, за приемлемую

цену (устраивающую обе стороны) в комплексе с сервисным обслуживанием [4; 6].

В связи с этим можно предложить рассматривать управление качеством в экологическом маркетинге на предприятиях в (организациях, компаниях) с позиции соблюдения концепции устойчивого развития социально-эколого-экономических систем, призванных к удовлетворению нужд и потребностей человечества, не нарушая при этом эколого-экономическую точку равновесия и базируясь в рамках ранее выявленных критических контрольных точек.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бочарова И. Ю. Социально-этичный маркетинг в повышении корпоративной социальной ответственности // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» (УЭкС). 2012. № 10 [Электронный ресурс]. URL: http://www.uecs.ru/ (дата обращения: 12.08.2014).

2. Лиханов К. А. Приоритетность маркетинговых коммуникаций в условиях глобализации экономики // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» (УЭкС). 2013. № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://www.uecs.ru/ (дата обращения: 21.09.2014).

3. Фадеева Е. А., Маргарян А. А. Особенности стратегического управления малыми предприятиями в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 1 (30). С. 56—59.

4. Сидоренко А. С. Сущность и концепция экологического маркетинга муниципального образования (города) // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» (УЭкС). 2012. № 9 [Электронный ресурс]. URL: http://www.uecs.ru/ (дата обращения: 05.10.2014).

5. Основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года (утв. Президентом РФ от 30 апреля 2012 года) [Электронный ресурс]. URL: http://ivo.garant.ru/document?id=70069264&byPara=1&sub=1 (дата обращения: 08.10.2014).

6. Розова С. В., Симонян Т. А. Современные энергосберегающие и ресурсосберегающие технологии в строительстве и ЖКХ // Всесторонняя модернизация и инновационное развитие российской экономики: мат. IV Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием (Тверь, 14 февраля 2012 года). Тверь, 2012. С. 137—140.

REFERENCES

1. Bocharova I. Yu. Social and ethic marketing in increasing corporate social responsibility // Electronic scientific magazine Management of Economic Systems. 2012. № 10 [Electronic resource]. URL: http://www.uecs.ru/ (date of viewing: 12.08.2014).

2. Likhanov K. A. Priority of marketing communications in the conditions of globalization of economics // Electronic scientific magazine Management of Economic Systems. 2013. № 1 [Electronic resource]. URL: http://www.uecs.ru/ (date of viewing: 21.09.2014).

3. Fadeeva E. A. Margaryan A. A. Features strategic management of small enterprises in modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. № 1 (30). P. 56—59.

4. Sidorenko A. S. Essence and concept of ecological marketing of municipality (city) // Electronic scientific magazine Management of Economic Systems. 2012. № 9 [Electronic resource]. URL: http://www.uecs.ru/ (date of viewing: 05.10.2014).

5. Fundamentals of the state policy in the field of ecological development of Russia for the period till 2030 (approved by the President of Russia on April 30, 2012) [Electronic resource]. URL: http://ivo.garant.ru/document?id=70069264&byPara=1&sub=1 (date of viewing: 08.10.2014).

6. Rozova S. V., Simonyan T. A. Modern energy saving and resource-saving technologies in construction and housing and utility facilities // Comprehensive modernization and innovative development of the Russian economy: materials of the IV All-Russian scientific and practical conference with the international participation (Tver, February 14, 2012). Tver, 2012. P. 137—140.

УДК 331.101.6
ББК 65.241

Timarsuev Magomed Vakhaevich,
post-graduate of the department of economics,
organization and management
of Balakovo Institute of Engineering,
Technology and Management —
branch of Saratov State Technical University
named after Yu. A. Gagarin,
Balakovo,
e-mail: TMV095@ya.ru

Тимарсуев Магомед Вахаевич,
аспирант кафедры экономики,
организации и управления
Балаковского института техники,
технологии и управления —
филиала Саратовского государственного
технического университета им. Ю. А. Гагарина,
г. Балаково,
e-mail: TMV095@ya.ru

АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

ANALYSIS OF THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO PERFORMANCE ASSESSMENT

В статье автором проанализировано влияние методологии, используемой в исследовании производительности труда, на точность получаемых результатов и, как следствие, актуальность сделанных выводов. Определено, как методы, используемые для измерения и оценки, влияют на окончательные результаты исследования. Оценены основные факторы, влия-

ющие на производительность в России, а также предложены пути выхода из сложившейся ситуации. Исследована динамика показателей производительности труда и эффективности российской экономики. По результатам исследования делается вывод о том, что выбор более точной методологии позволяет отследить тенденции, которые в противном случае остаются незамеченными.

The author has analyzed the effect of the methodology used in the study of labor productivity on the accuracy of results obtained, and, as a consequence, the relevance of the findings. The present study has determined how the methods used to measure and evaluate, impact the final results of the study; has evaluated the main factors affecting productivity in Russia, as well as has proposed the ways out of the set situation. In the course of the work dynamics of indicators of labor productivity and efficiency of the Russian economics was studied. Based on the research results, the conclusion is made that selection of more precise methodology allows tracking the trends, which otherwise would stay unnoticed.

Ключевые слова: производительность труда, управление производительностью, показатели производительности труда, индекс производительности, экономический рост, факторы производства, труд, капитал, инвестиции, занятость.

Keywords: labor productivity, productivity management, measures of productivity, productivity indicators, economic growth, production factors, labor, capital, investment, employment.

Рост производительности является одним из основных источников экономического роста, в то же время в России по-прежнему сохраняется проблема низкой производительности труда. Также стоит отметить заметное снижение роли процесса управления производительностью труда в последние десятилетия. Это связано с переходом российской экономики к рыночной модели: рентабельность заменила производительность в качестве основного показателя эффективности. Подобное смещение акцента в сознании руководителей привело к застою в развитии методологий управления производительностью труда, а также потере практического опыта по реализации подобных мер.

Актуальность исследования. Проблема выбора подходящей методологии в анализе производительности труда является сейчас более актуальной, чем когда-либо, хотя и не получает заслуживаемого внимания. Данная проблема характерна как для частных, так и для государственных предприятий, распространена на всех уровнях хозяйствования: от локальных предприятий до общегосударственных и региональных экономических систем.

Целью данного исследования является выявление влияния различных методологий анализа производительности на точность конечных результатов анализа. **Задачи** исследования:

— обзор основных теоретико-методологических особенностей оценки производительности труда;

— анализ уровня производительности труда в России на основе различных подходов;

— оценка влияния различных методологических подходов на точность получаемых результатов.

Высокая производительность труда — это основа стабильного экономического роста и социального обеспечения государства, а повышение уровня данного показателя является одним из основных приоритетов стратегического развития страны. Производительность труда является одним из основных показателей, характеризующих эффективность функционирования экономики. Ведущая роль этого показателя в деле повышения благосостояния нации является общепризнанной. Не случайно необходимость повышения уровня производительности труда в российской экономике регулярно отмечается как правительством [1; 2], так и многочисленными экспертными группами [3: 4; 5]. В свою очередь, задача обеспечения высокой производительности труда обуславливает потребность в эффективном управлении данным процессом.

Управление производительностью труда предполагает последовательную реализацию целого ряда этапов: простейшая схема представлена на рис. 1. Как любая управленческая деятельность, данный процесс базируется на результатах анализа ситуации, сложившейся на каждый конкретный период времени.

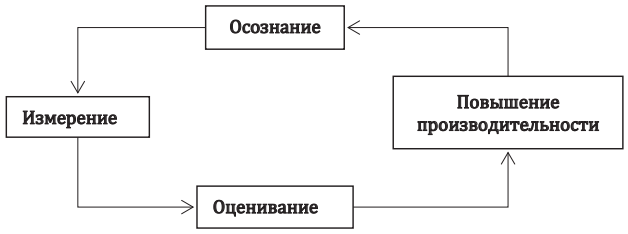


Рис. 1. Ключевые стадии цикла повышения производительности труда [6]

Полный алгоритм управления процессом повышения производительности труда предложен В. В. Суворовой [7].

Точность и корректность измерений производительности, предшествующих этапу разработки комплекса управленческих мер, напрямую влияет на их эффективность. Однако большая часть работ, посвященных исследованию производительности, используют в качестве основы базовые показатели и не уделяют особого внимания проблемам методологии. Для достижения максимального результата при разработке мер по управлению производительностью труда необходимо в первую очередь оптимизировать методы выбора систем измерения и оценки производительности труда.

Как уже отмечалось ранее, первые трудности в управлении производительностью труда возникают на этапе измерения текущего значения данного показателя. Эффективное управление производительностью труда осложняется тем фактом, что в большинстве случаев данная деятельность оказывается в юрисдикции менеджеров-организаторов (мастеров, механиков и других технических руководителей), ответственных за работу с персоналом. Являясь специалистами в деле организации эффективного трудового процесса, они зачастую не имеют панорамного видения хозяйственного субъекта, в условиях которого они ведут свою деятельность. Управление производительностью труда — процесс, который тесно переплетается со стратегическим планированием и, таким образом, должен курироваться руководством на высшем уровне, а не специалистами среднего звена. Кроме того, измерение и оценка на основе общих показателей (выработка, трудоемкость), которые эффективны на локальном уровне (подразделение, отдел, цех и др.), не гарантируют аналогичной адекватности измерений на других уровнях анализа (уровень предприятия в целом, отрасли, региона или всей экономики). Выбор методологии измерения производительности труда является очень деликатным вопросом, требующим понимания специфики анализируемого объекта, четкого понимания его целей и задач. Использование наиболее популярных показателей выработки и трудоемкости не позволяет выявить реальные причины неэффективности

производственной системы и годится только для идентификации проблемы снижающейся производительности труда.

Поэтому для оценки результатов требуется разработка номенклатуры показателей, позволяющих выявить проблемные точки и потенциальные резервы роста производительности. Однако лишь в редких случаях руководители готовы нести дополнительные расходы, связанные с разработкой собственной номенклатуры показателей, отдавая предпочтение общим показателям. В результате не идентифицируются все факторы, оказывающие влияние на уровень производительности труда в нашей стране. Это приводит к тому, что ресурсы, направляемые на повышение уровня данного показателя, очень часто распыляются нерационально. В данной работе автором была предпринята попытка анализа проблем, возникающих в ходе измерения и оценки производительности труда. Само исследование базируется на результатах анализа экономики России по данным Федеральной службы государственной статистики.

Производительность труда — один из показателей, отражающих эффективность затрат, возникающих в любом производственном процессе. Оценка производительности труда осуществляется путем соотношения результатов и затрат труда. Наиболее популярные показатели оценки производительности представлены в табл. Распространенным подходом для группировки затрат является градация на основе их природы: выделяют показатели производительности живого и овеществленного труда, а также показатели многофакторной и общей производительности. Кроме того, принято разграничивать показатели производительности труда в зависимости от способа оценки результатов производства (масштабов измерения). Выделяют два основных метода измерения: на основе валовых показателей и на основе показателей добавленной стоимости.

Таблица

Популярные показатели производительности труда [8]

Измерение результатов производства	По способу группировки затрат			
	Труд	Капитал	Труд и капитал	Совокупные затраты
по валовым показателям	Производительность живого труда (валовая)	Производительность овеществленного труда (валовая)	Многофакторная производительность (валовая)	Общая производительность труда
по добавленной стоимости	Производительность живого труда (добав. ст.)	Производительность овеществленного труда (добав. ст.)	Многофакторная производительность (добав. ст.)	—

В случае анализа масштабной экономической системы (отрасль, регион или экономика в целом) предпочтение отдается валовым показателям. Для локальной оценки (предприятие) рациональнее использовать измерение на основе добавленной стоимости. Не являясь универсальными, данные методы оценки предназначены для решения специфических задач, и каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Так, например, валовые (общие) показатели являются более распространенными и доступными (в силу доступности статистики) по сравнению с показателями добавленной стоимости, дают адекватный результат общей производительности системы, однако в силу своей природы они дают представление о существующих внутренних связях (горизонтальная интеграция, специализация).

Валовые показатели находят широкое применение в ходе анализа на уровне государства, отдельных регионов, округов или иных административных единиц. Они позволяют исследователю сформировать представление о потребности анализируемой системы в трудовых, капитальных или иных ресурсах. С другой стороны, использование показателей добавленной стоимости может быть сопряжено с излишними, по сравнению с предыдущим методом, затратами на формирование статистики. Однако использование данной методики измерения позволяет получить более детализированную оценку и выявлять закономерности в динамике производительности (уровень собственного вклада предприятия в процесс создания стоимости, уровень технологического обеспечения и другие), остающиеся незамеченными при использовании валовых измерителей. В дополнение к анализу различных уровней детализации производительности стоит также отметить наличие альтернативного разделения показателей производительности на показатели общей и частной производительности. Выбор тех или иных показателей определяется условиями проведения и целями исследования, однако конечный выбор всегда остается за исследователем.

По итогам обзора теоретико-методологических основ измерения и оценки производительности труда проводится анализ практического приложения данного материала [9; 10; 11; 12]. Оценка динамики производительности труда проводится Федеральной службой государственной статистики в рамках общего анализа эффективности экономики России. Макроэкономический анализ общей производительности труда (показатель общей производительности) в стране уточняется с помощью дополнительных показателей отраслевой и региональной производительности труда (валовые показатели живого труда). Таким образом, можно сразу отметить, что, несмотря на использование нескольких показателей, весь анализ ограничивается общими показателями и не дает полноценного представления о реальном состоянии дел в экономике. Однако, возвращаясь к показателям оценки производительности: во всех исследованиях используются индексные значения, рассчитываемые как частное от деления индексов ВВП (ВРП) и индексов изменения совокупных затрат труда в эквиваленте полной занятости. Здесь также кажется необходимым отметить, что измерение результатов функционирования экономики на основе валовых показателей является распространенным и эффективным приемом, зарекомендовавшим себя в аналитической практике. Однако использование показателя «условных работников в эквиваленте полной занятости» для оценки затрат труда создает возможность возникновения дополнительных погрешностей в ходе измерения («медленные» вариации часто создают фоновые помехи динамики «быстрых» вариаций»), как следствие, снижает достоверность итоговых выводов и эффективность управленческих мер. Далее мы переходим от обзора методологических особенностей измерения к конкретным результатам.

Первоначально оценим динамику производительности

труда в среднем по России. На основании данных Росстата можно сделать вывод, что производительность труда в России росла в течение всего анализируемого периода, за исключением кризисного 2009 года. Для удобства восприятия ниже предлагается графическая интерпретация данной ситуации (см. рис. 2).

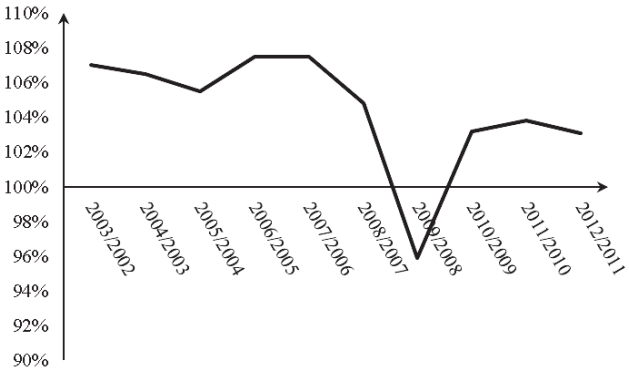


Рис. 2. Динамика индекса производительности труда в России (по данным Росстата [13])

На основе представленных данных можно сделать вывод о том, что производительность труда в России растет ежегодно (без учета общеэкономического спада), однако темпы роста постепенно снижаются в течение всего периода исследования. Подобная положительная динамика характерна практически для всех отраслей и большинства регионов [13; 14], что позволяет сделать вывод об общей эффективности труда в России, отметить положительный характер динамики и выделить существование факторов, тормозящих дальнейший рост производительности труда.

Далее предложим результаты авторского анализа динамики производительности труда на основе измерения индекса многофакторной производительности труда (интерпретация классической модели экономического роста Кобба — Дугласа).

$$I_{TFP} = \frac{\Delta Q}{Q} - \alpha * \frac{\Delta K}{K} - \beta * \frac{\Delta L}{L}, \qquad (1)$$

где: $\frac{\Delta Q}{Q}$ — динамика результатов функционирования экономики (на основе показателя ВВП\ВРП);

$\frac{\Delta K}{K}$ — динамика вовлеченных капитальных ресурсов (на основе показателя инвестиций в производственный капитал [15]);

$\frac{\Delta L}{L}$ — динамика вовлеченных трудовых ресурсов (на основе показателя численности занятых в экономике [16]);

α, β — коэффициенты эластичности по капиталу и труду соответственно.

Кроме того, с целью снижения погрешности измерения (связанной с влиянием трендов) все показатели динамики рассчитываются в логарифмической форме. Также для лучшего представления ситуации был увеличен горизонт исследования: отправной точкой был выбран 1998 год как наиболее ранний период функционирования российской экономики в рыночных условиях с доступными и сопоставимыми данными. Результаты анализа динамики производительности труда с применением подобной методологии отражены на рис. 3 далее.

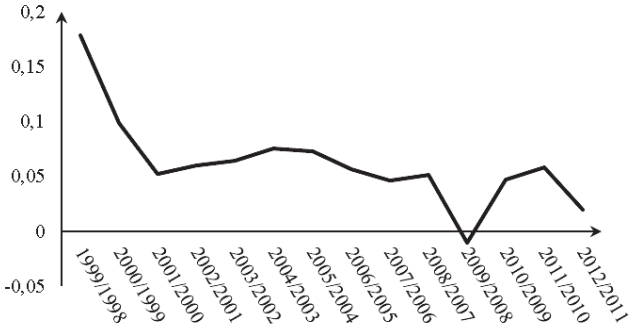


Рис. 3. Динамика индекса производительности труда России, альтернативная методология (составлено автором)

Представленные данные во многом совпадают с результатами официального анализа динамики производительности труда, однако с увеличением горизонта исследования и оптимизацией методологии измерения (устранение тренда) яснее прослеживается общая тенденция снижения эффективности труда в России. В данном случае для уточнения ситуации и выявления причин подобной динамики видится разумным провести дополнительные измерения частных показателей производительности. Дополнительный анализ позволит выявить узкие места, определить источники низкой эффективности и выявить существующие резервы роста производительности труда. Независимо от использованной методологии региональный анализ не идентифицирует существенных различий в динамике производительности труда (наиболее эффективными оказались регионы Южного и Дальневосточного федеральных округов, в аутсайдерах Северо-Кавказский регион), что позволяет предположить, что снижение темпов роста не связано с возникновением географической диспропорции. Далее проводится диверсифицированная оценка эффективности использования основных факторов производства — капитала и труда. К сожалению, отсутствие необходимых данных не позволяет отследить эффективность инвестиций, однако в качестве альтернативы было проведено сравнение уровня инвестиций в объеме ВВП. Иллюстрация этого отношения предложена ниже:

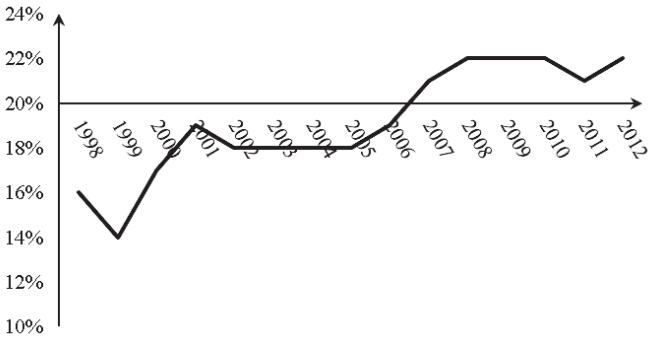


Рис. 4. Динамика уровня инвестиций в объеме ВВП (составлено автором [15])

Уровень инвестиций растет в течение большей части лет, кроме того, стоит отметить, что начиная со второй половины анализируемого периода значение данного показателя стремится, однако так и не достигает значимой отметки в 23% (нормальный уровень инвестиций для развитых стран составляет 23—25%, для развивающихся стран средним является значение 35—40% [17]). Таким образом, можно сделать вывод, что в России труд не обеспечен в должной мере капитальными ресурсами. Это является причиной низкой общей производи-

тельности. Однако постепенно значение данного показателя растет, что говорит о положительных тенденциях в деле повышения производительности отечественной экономики.

Для оценки реализации трудового потенциала проводится сравнение численности экономически активного населения России и общего числа занятых. Далее предложена графическая интерпретация результата:

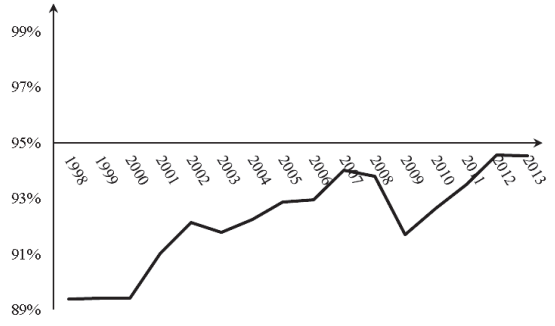


Рис. 5. Динамика уровня занятости (составлено автором [16])

В течение всего анализируемого периода уровень занятости растет (без учета спада в течение кризисного периода) и постепенно приближается к ключевой отметке в 95%. Базой сравнения был выбран уровень безработицы в 5% (нормальный уровень безработицы [18]). Таким образом, можно сделать вывод о практически полной реализации трудового потенциала, что косвенно подтверждает выводы, сделанные Р. Капелюшниковым в работе «Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии»: проблема низкой эффективности труда в России связана не с недостаточной реализацией трудового потенциала, а с диспропорцией в его стоимости. (Исследованию данной взаимосвязи также посвящены работы Ф.П. Косицыной, К.З. Адиловой и некоторых других [19; 20; 21].) Однако необходимо иметь в виду, что демографический тренд в России все еще неудовлетворителен.

Подводя общие итоги, стоит отметить, что, несмотря на позитивные тенденции в деле реализации потенциала по основным факторам производства, общий уровень производительности труда склоняется в сторону снижения. Возникшее противоречие можно объяснить влиянием неучтенных факторов, которые в современной теории производительности труда принято объяснять влиянием институтов. Однако для более точных выводов необходимо проведение дополнительного анализа. Что же касается методологических проблем управления производительностью труда, то по результатам данной работы видится возможным сделать вывод о значимости выбора системы показателей и методов измерения производительности труда для достижения максимальной эффективности в деле управления данным процессом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Россия 2020: Стратегия социально-экономического развития страны [Электронный ресурс]. URL: http://2020strategy.ru/news/32759543.html (дата обращения: 09.02.2015).

2. План мероприятий по повышению производительности труда: Распоряжение Правительства РФ от 9 июля 2014 года № 1250-р [Электронный ресурс]. URL: http://government.ru/media/files/41d4efe52a44b03a3530.pdf (дата обращения: 09.02.2015).

3. Lean Russia: Sustaining economy growth through improved productivity / D. Bakatina, J. P. Duvieisart, V. Klintsov, K. Krogmann, J. Remes, I. Shvakman, Y. Solzhenitsyn [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/oulwrvh (дата обращения: 09.02.2015).

4. Dirks S., Keeling M. Russia's productivity imperative [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/p9hha44 (дата обращения: 09.02.2015).

5. Drzeniek M. H., Prazdichnykh A. The Russia Competitiveness Report 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/6ckp2xg (дата обращения: 09.02.2015).

6. Lehrer R. N. White collar productivity. McGraw-Hill, 1983. 39 p.

7. Суворова В. В. Формирование механизма управления производительностью труда в условиях перехода к инновационной экономике // Современные концепции научных исследований. 2014. № 4. С. 92—94.

8. OECD, Measuring Productivity OECD Manual Measurement of Aggregate and Industry-level Productivity Growth. OECD Publishing, 2001. 156 p.

9. Diewert W. E. The Challenge of Total Factor Productivity Measurement [Электронный ресурс]. URL: http://www.csls.ca/ipm/1/diewert-un-en.pdf (дата обращения: 09.02.2015).

10. Diewert W. E., Nakamura A. O. Concepts and Measures of Productivity: An Introduction [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/qeyvtju (дата обращения: 09.02.2015).

11. Jimeno J. F., Moral E., Saiz L. Structural breaks in labor productivity growth: the united states vs. The European union [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/kuxmoh5 (дата обращения: 09.02.2015).

12. Milana C. A net profit approach to productivity measurement, with an application to Italy. OECD, 2006.

13. Индекс производительности труда по России и основным отраслям экономики РФ / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/p95ervn (дата обращения: 09.02.2015).

14. Индекс производительности труда по субъектам РФ / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/pjnryzl (дата обращения: 09.02.2015).

15. Всемирный Банк Gross capital formation [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/mpvncmf (дата обращения: 09.02.2015).

16. Институт демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» и переписи населения [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/lzpgrxr; http://tinyurl.com/mashzj8 (дата обращения: 09.02.2015).

17. OECD, OECD Investment Policy Reviews: Botswana, 2014. 26 p. [Электронный ресурс]. URL: http://tinyurl.com/lenua3h (дата обращения: 09.02.2015).

18. Gwartney J., Macpherson D., Sobel R., Stroup R. Macroeconomics: Public and Private Choice Cengage Learning, Business & Economics. 2008. 181 p.

19. Косицына Ф. П. Соотношение роста производительности труда и заработной платы — критерий эффективности государственного регулирования экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 19—23.

20. Адилова К. З. Заработная плата и производительность труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 96—99.

21. Шевякова (Адилова) К. З. Заработная плата, ее функции и взаимосвязь с производительностью труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 249—252.

REFERENCES

1. Russia 2020: Strategy of socio-economic development of the country [Electronic resource]. URL: http://2020strategy.ru/news/32759543.html (date of viewing: 09.02.2015).

2. Action Plan to improve productivity: Order the Government of the Russian Federation dated July 9, 2014 № 1250-p [Electronic resource]. URL: http://government.ru/media/files/41d4efe52a44b03a3530.pdf (date of viewing: 09.02.2015).

3. Lean Russia: Sustaining economy growth through improved productivity / D. Bakatina, J. P. Duvieisart, V. Klintsov, K. Krogmann, J. Remes, I. Shvakman, Y. Solzhenitsyn [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/oulwrvh (date of viewing: 09.02.2015).

4. Dirks S., Keeling M. Russia's productivity imperative [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/p9hha44 (date of viewing: 09.02.2015).

5. Drzeniek M. H., Prazdichnykh A. The Russia Competitiveness Report 2011 [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/6ckp2xg (date of viewing: 09.02.2015).

6. Lehrer R. N. White collar productivity. McGraw-Hill, 1983. 39 p.

7. Suvorova V. V. Formation of the mechanism of performance management in the transition to an innovation economy // Modern concepts of scientific researches. 2014. № 4. P. 92—94.

8. OECD, Measuring Productivity OECD Manual Measurement of Aggregate and Industry-level Productivity Growth. OECD Publishing, 2001. 156 p.

9. Diewert W. E. The Challenge of Total Factor Productivity Measurement [Electronic resource]. URL: http://www.csls.ca/ipm/1/diewert-un-en.pdf (date of viewing: 09.02.2015).

10. Diewert W. E., Nakamura A. O. Concepts and Measures of Productivity: An Introduction [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/qeyvtju (date of viewing: 09.02.2015).

11. Jimeno J. F., Moral E., Saiz L. Structural breaks in labor productivity growth: the united states vs. the European Union [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/kuxmoh5 (date of viewing: 09.02.2015).

12. Milana C. A net profit approach to productivity measurement, with an application to Italy. OECD, 2006.

13. Index of labor productivity in Russia and the main branches of the Russian economy / Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/p95ervn (date of viewing: 09.02.2015).

14. Index of labor productivity by the entities of the Russian Federation / Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/pjnryzl (date of viewing: 09.02.2015).

15. World Bank Gross capital formation [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/mpvncmf (date of viewing: 09.02.2015).

16. Institute of Demography at the National Research University Higher School of Economics and the census [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/lzpgrxr; http://tinyurl.com/mashzj8 (date of viewing: 09.02.2015).

17. OECD, OECD Investment Policy Reviews: Botswana, 2014. 26 p. [Electronic resource]. URL: http://tinyurl.com/lenua3h (date of viewing: 09.02.2015).

18. Gwartney J., Macpherson D., Sobel R., Stroup R. Macroeconomics: Public and Private Choice Cengage Learning, Business & Economics. 2008. 181 p.

19. Kositsyna F. P. Correlation between the growth rate as regards labor productivity and wages is the criterion of efficiency of the state regulation of economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 19—23.

20. Adilova K. Z. Salaries and labor productivity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 96—99.

21. Shevjakova (Adilova) K. Z. Salary, its function, its interaction with labor productivity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 249—252.

УДК 338.1:620.9
ББК 65.305.14

Tupikina Anastasiya Alexeevna,
post-graduate student,
assistant of the department
of production management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: tupikina.aa@mail.ru

Тупикина Анастасия Алексеевна,
аспирант, ассистент кафедры
производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: tupikina.aa@mail.ru

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО КЛЮЧЕВЫМ СЕКТОРАМ[1]

ENERGY EFFICIENCY OF THE RUSSIAN ECONOMICS: DYNAMICS OF INDICATORS FOR KEY SECTORS[2]

В статье произведен анализ энергетической эффективности российской экономики по показателям энергоемкости ВВП и потенциала энергосбережения, целью которого является определение наиболее перспективных сфер экономической деятельности с точки зрения повышения энергетической эффективности. Исследования проведены на двух уровнях: анализ динамики энергоемкости ВВП России и анализ энергоемкости по основным сферам экономической деятельности. Оценено влияние на динамику энергоемкости ВВП ее компонентов — величины ВВП и потребления топливно-энергетических ресурсов. Рассмотрен потенциал энергосбережения в России по отраслям. Выявлено, что характер мероприятий по повышению энергетической эффективности, как и сами цели, поставленные в данной области, в большой степени зависят от сферы деятельности предприятия.

The article analyzes energy efficiency of the Russian economy in terms of energy intensity of GDP and the energy saving potential, which objective is identification of the most promising areas of economic activity in terms of energy efficiency. Investigations were carried out on two levels: analysis of dynamics of energy intensity of Russia's GDP and analysis of energy capacity by the key areas of economic activity. The impact of GDP components on the dynamics of the GDP energy capacity is analyzed: the GDP value and consumption of the fuel and energy resources. Potential of energy saving in Russia is examined by industries. It is found out that the nature of measures for increasing energy efficiency, as well as the goals set in the area, significantly depend on the company area of activity.

Ключевые слова: энергетическая эффективность, энергосбережение, показатель производительности энергии, полезный эффект от потребления ресурсов, энергоемкость ВВП, потребление топливно-энергетических ресурсов, структура потребителей, сферы экономической деятельности, валовая добавленная стоимость, потенциал энергосбережения.

Keywords: energy efficiency, energy saving, energy performance indicator, beneficial effect of the resources consumption, energy intensity of GDP, consumption of energy resources, structure consumers, areas of economic activity, gross added value, potential for energy savings.

При разработке механизма повышения энергетической эффективности на предприятии должны учитываться различные аспекты его деятельности: техника и технологии, организация деятельности, экономический и экологический аспект и т.д. Иными словами, как было отмечено в [1], механизм повышения энергоэффективности должен быть комплексным и сочетать в себе мероприятия различного характера в зависимости от целей, которые ставятся в области повышения энергетической эффективности.

Характер мероприятий по повышению энергетической эффективности, как и сами цели, поставленные в данной области, в большой степени зависят от сферы деятельности предприятия. Анализ энергетической эффективности экономики России позволит выделить наиболее перспективные для разработки методик и программ по повышению энергетической эффективности сферы деятельности.

В связи с тем, что энергетическая эффективность определяется как величина полезного эффекта, приходящегося на единицу потребляемого топливно-энергетического ресурса [2], наиболее очевидным показателем энергетической эффективности экономики является полезный эффект (в денежном выражении), приходящийся на одну единицу потребленного энергетического ресурса, — показатель производительности энергии.

Однако в настоящем исследовании более целесообразно использовать обратный показатель — энергоемкость ВВП, отражающую количество энергетического ресурса, приходящегося на единицу полезного эффекта, по следующим причинам:

— достаточно простой расчет, не требующий большого количества данных;

— необходимые для расчета данные возможно найти в свободном доступе;

— данный показатель наиболее часто встречается в исследованиях различных авторов, а также в официальной статистике. В таком случае имеется возможность сравнения полученных результатов с официальными сведениями;

— показатель энергоемкости, равно как и производитель-

[1] Работа выполнена при поддержке программы стратегического развития Новосибирского государственного технического университета, проект № С-31.
[2] The work was supported by the strategic development program of the Novosibirsk State Technical University, the project № C-31.

ности энергии, является универсальным для объектов различного типа.

Динамика энергоемкости ВВП России и ее компонентов — ВВП и потребления представлена на рис. 1—3.

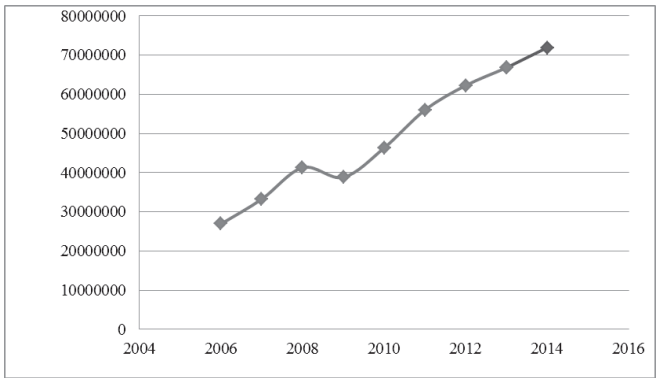


Рис. 1. Динамика ВВП РФ в текущих ценах, млн руб. (2014 год — прогноз) [3]

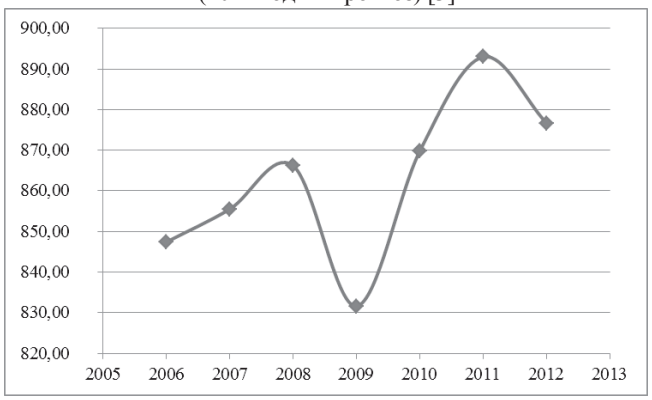


Рис. 2. Динамика потребления ТЭР, млн т.у.т. [4]

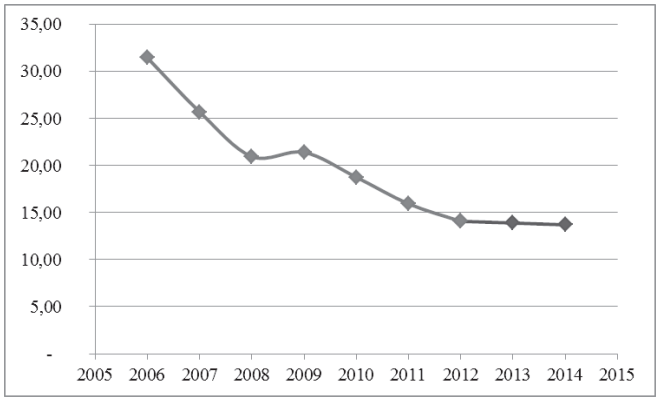


Рис. 3. Динамика энергоемкости ВВП, т.у.т./млн руб.

Анализ динамики энергоемкости ВВП России показывает ее постоянное снижение на протяжении последнего десятилетия в среднем на 9,5% в год. Рассматривая динамику компонентов энергоемкости — ВВП и потребления ТЭР, следует отметить, что снижение энергоемкости в большей степени обусловлено ростом ВВП, темп которого превышает темп роста потребления (для сравнения: средний темп роста ВВП за рассматриваемый период — 15%, по потреблению темп роста составляет 1—2% в год). Значительная степень зависимости энергоемкости от ВВП подтверждается также тем фактом, что график энергоемкости представляет собой зеркальное отображение динамики ВВП. На основании этого можно сделать заключение, что при разработке программ по повышению энергетической эффективности больше внимания следует уделять не сокращению величины потребления (энергосбережению), а наращиванию полезного эффекта, получаемого в результате потребления.

Анализируя динамику энергоемкости, следует отметить также повышение энергоемкости в 2009 году, сопровождающееся снижением ВВП и потребления на 6 и 4% соответственно, а также замедление темпов снижения энергоемкости после 2009-го (для сравнения: до 2009 года темп снижения энергоемкости ВВП составлял порядка 19% в год [3], в то время как после 2009-го темпы снижения составляют не более 12% и постепенно замедляются). Данные явления по времени совпадают с мировым экономическим кризисом, из чего можно предположить, что снижение энергоэффективности стало результатом структурных изменений, произошедших в экономике страны.

Согласно данным «Интерфакс» (табл.), наиболее существенный рост расхода топливно-энергетических ресурсов на единицу выручки в 2009 году наблюдался практически во всех отраслях промышленности, строительстве и прочих сферах деятельности (включающих в основном торговлю и сферу услуг). При этом повышение энергоемкости сопровождалось снижением потребления ТЭР практически во всех отраслях. Наиболее существенное снижение валовой добавленной стоимости в 2009 году наблюдалось в промышленности (16,5%) и строительстве (5,57%) [3; 4]. Таким образом, можно сделать вывод, что на динамику энергоемкости в 2009 году повлияло не столько изменение потребления, сколько снижение ВВП, вызванное экономическим кризисом.

В подтверждение сделанного вывода можно привести данные официальной статистики, согласно которым в 2009 году на рост производства в большей степени оказывал влияние такой фактор, как неопределенность экономической ситуации: в течение года в промышленном производстве доля влияния данного фактора составила порядка 60—65% (57—62% для добывающих и 62—65% для обрабатывающих производств), в энергетике — 42—47% [5].

Таблица

Изменение расхода всех видов топлива на тыс. руб. выручки по сферам экономической деятельности в 2009 году по отношению к 2008-му (данные получены от Международной информационной группы «Интерфакс»)

Отрасль	Расход ТЭР 2009/2008, %
Россия	93,02
Энергетика	96,13
Нефтедобыча	104,74
Нефтепереработка	107,95
Газовая	107,95
Угольная	113,43
Черная металлургия	145,83
Цветная металлургия	106,43
Химическая и нефтехимическая	118,64
Машиностроение	112,82
Деревообрабатывающая	111,20
Пищевая	94,66
Прочая промышленность	133,73
Сельское хозяйство	98,80
Строительство	123,63
Транспорт	63,01
Коммунальное хозяйство	99,96
ПРОЧИЕ отрасли	131,02

Что касается влияния структурных изменений в экономике страны на потребление первичной энергии, результаты проводимого ЦЭНЭФ факторного анализа подчеркивают существенное влияние структурного фактора на динамику потребления ТЭР (рис. 4). При этом отмечается, что если до 2009 года структурный фактор играл сдерживающую роль, то в 2009-м снижение ВВП повлекло за собой падение спроса на энергию, в то время как структурный фактор играл повышающую роль, а следовательно, отрицательно сказывался на энергоемкости экономики.

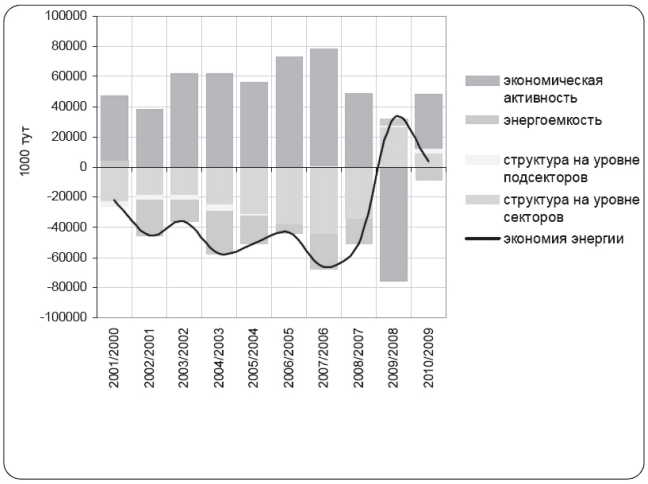


Рис. 4. Вклад отдельных факторов в динамику потребления первичной энергии в 2000—2009 годах [6]

Помимо динамики энергоемкости ВВП России в целом необходимо рассмотреть также энергоемкость отдельных сфер экономической деятельности для определения наиболее перспективных объектов в области повышения энергетической эффективности. Анализ энергоемкости по сферам хозяйствования целесообразно проводить по следующим укрупненным группам, имеющим отражение в официальной статистике:

— промышленное производство (включающее в себя добывающую и обрабатывающую промышленность, но не включающее энергетику);

— энергетика (производство и распределение электроэнергии, газа и воды);

— сельское хозяйство (включающее также охоту и лесное хозяйство);

— транспорт и связь;

— строительство;

— ЖКХ;

— прочие сферы (включающие торговлю, сферу услуг, предприятия здравоохранения, образования, культуры и спорта).

В качестве полезного эффекта от потребления по сферам экономической деятельности для расчетов использовалась величина валовой добавленной стоимости (ВДС), представляющая собой разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением и используемая в расчете ВВП страны производственным методом. Фактически величина ВДС отражает долю отрасли в ВВП страны. Оценка энергоемкости по различным сферам хозяйственной деятельности за 2012 год представлена на рис. 5.

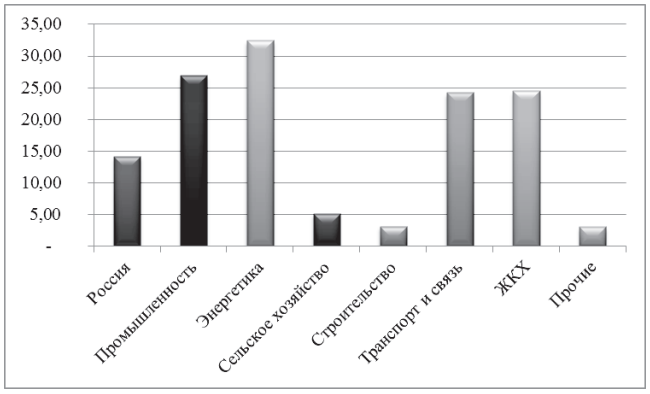


Рис. 5. Энергоемкость основных сфер экономической деятельности в России, 2012 год, т.у.т./млн руб.

Согласно расчетам энергоемкости отдельных сфер деятельности, наибольшую энергоемкость имеют следующие сферы: энергетика (32,99 т.у.т./млн руб.), промышленность (26,88 т.у.т./млн руб.), транспорт и связь (24,18 т.у.т./млн руб.), жилищно-коммунальное хозяйство (24,45 т.у.т./млн руб.). Следует также отметить тот факт, что практически все выделенные сферы (кроме энергетики) имеют достаточно большой вес в структуре конечного потребления ТЭР (рис. 6).

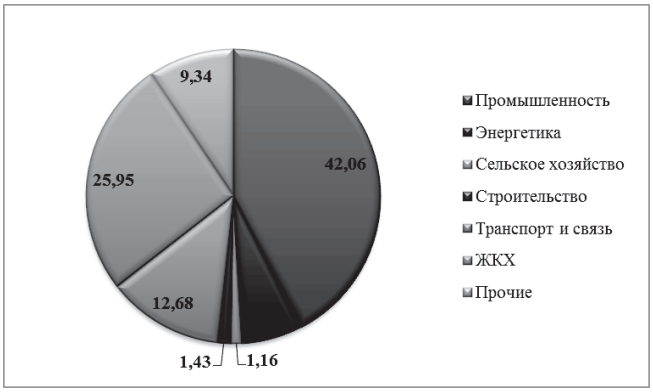


Рис. 6. Структура конечного потребления ТЭР в России, % [4]

Наибольшую долю в структуре конечного потребления ТЭР занимает промышленность — более 40%, из которых около 34% (80% всего потребления в промышленности) приходится на обрабатывающие производства, в числе которых сосредоточены наиболее энергоемкие производства, такие как черная и цветная металлургия, деревообрабатывающая и химическая промышленность. При такой высокой доле потребления промышленное производство составляет около 22,05% ВВП, что обуславливает тот факт, что энергоемкость промышленности в два раза выше энергоемкости российской экономики в целом.

Высокая энергоемкость транспорта в целом обуславливается большой долей железнодорожного транспорта (порядка 44% грузооборота и треть пассажирооборота), являющегося одним из крупнейших потребителей энергии в стране.

Такие сферы, как сельское хозяйство и строительство, при сравнительно небольшой доле в ВВП (3,18 и 6,45% соответственно) в структуре конечного потребления занимают чуть более 1%, что и обуславливает их сравнительно невысокую энергоемкость. Что касается прочих отраслей, включающих в себя в основном непроизводственную сферу, их доля в ВВП на 2012 год составляла 43%, в то время

как доля в конечном потреблении относительно невелика, вследствие чего данная сфера деятельности обладает наиболее низкой энергоемкостью среди всех рассмотренных.

Таким образом, с точки зрения энергоемкости наиболее перспективными для повышения энергетической эффективности представляются энергетика, промышленность, ЖКХ и транспорт и связь. Однако высокая энергоемкость той или иной сферы деятельности может быть обусловлена, например, объективными особенностями производства, а сам по себе показатель энергоемкости не отражает степени эффективности использования ресурсов на конкретном предприятии (в конкретной отрасли) в определенный момент времени. Данный показатель может быть использован лишь для сравнения нескольких отраслей или для определения тенденции в эффективности использования топливно-энергетических ресурсов. Таким образом, совместно с показателем энергоемкости, выражающим затраты ресурсов на единицу продукции, необходимо использовать также такой показатель, который отражал бы перспективы повышения энергетической эффективности (или снижения энергоемкости) в исследуемой отрасли.

Таким показателем является потенциал энергосбережения, показывающий разницу между фактическим потреблением и тем гипотетическим энергопотреблением, которое имело бы место при использовании наиболее современных энергосберегающих технологий и организационных мер по повышению энергоэффективности. Соответственно, чем больше потенциал, тем больше возможностей имеет данная отрасль с точки зрения повышения энергетической эффективности. С другой стороны, наличие большого потенциала энергосбережения может свидетельствовать об отсталости отрасли в плане техники и технологий [7].

По данным Минэнерго, потенциал энергосбережения составляет порядка 360—430 млн т.у.т. (около 40% от величины потребления) и распределяется, как показано на рис. 7 [8].

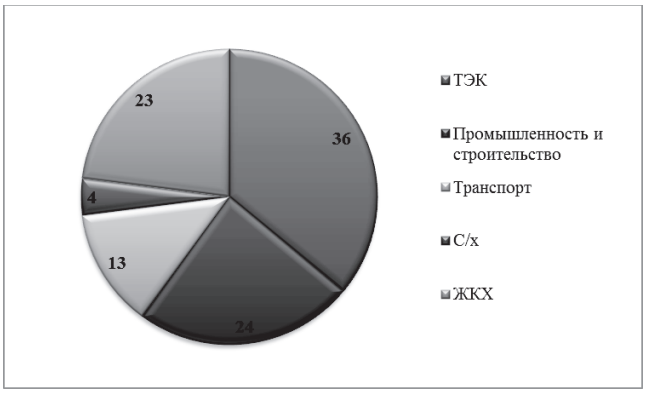


Рис. 7. Структура потенциала энергосбережения по сферам экономической деятельности, %

Как видно из рис. 7, более трети потенциала энергосбережения сосредоточено в топливно-энергетическом комплексе, по четверти — в промышленности и ЖКХ. Наименьший потенциал имеет сельское хозяйство — порядка 4%. Рассматривая потенциал энергосбережения в совокупности со структурой потребления ТЭР (рис. 6), следует выделить промышленное производство, являющееся наиболее крупным потребителем энергии в стране (более 40% потребления). Реализация довольно значительного потенциала энергосбережения промышленности при высокой доле в структуре потребления, безусловно, даст существенный положительный эффект снижения суммарного потребления ТЭР, а значит, энергоемкости экономики страны в целом.

Таким образом, комплексная оценка энергоэффективности показывает, что наиболее перспективными являются следующие сферы: энергетика, промышленность и ЖКХ. Дальнейшая оценка энергетической эффективности экономики предполагает рассмотрение выбранных сфер хозяйственной деятельности в разрезе отдельных отраслей, а также учет региональной структуры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тупикина А. А. Механизмы реализации программ повышения энергетической эффективности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 104—109.

2. Тупикина А. А. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности: история понятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 90—96.

3. Основные социально-экономические показатели // Национальные счета России в 2006—2012 годах: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. М., 2014. 311 с.

4. Баланс энергоресурсов за 2006—2012 годы / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/en_balans.htm (дата обращения: 12.02.2014).

5. Основные экономические показатели промышленности // Промышленность России — 2012. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. М., 2013. 437 с.

6. Башмаков И. А., Мышак А. Д. Российская система учета повышения энергоэффективности и экономии энергии / Центр по эффективному использованию энергии. М., 2012. 81 с.

7. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

8. Бушуев В. В. Энергоэффективность как фактор устойчивого развития экономики РФ (на примере ЭС-2030) / Институт энергетической стратегии; Минэнерго России; Союз нефтегазопромышленников России // Доклад на международной конференции «Эффективное распределение и использование газа». 2009.

REFERENCES

1. Tupikina A. A. Mechanisms for implementation of energy efficiency programs // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 104—109.

2. Tupikina A. A. Energy saving and increase of energy efficiency: history of concepts // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 90—96.

3. The main socio-economic indicators // National accounts of Russia in 2006—2012: statistical collection / Federal State

Statistics Service. M., 2014. 311 p.

4. Balance of energy resources for 2006—2012 / Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/en_balans.htm/ (date of viewing: 12.02.2014).

5. Key Industrial Economic Indicators // Industry of Russia — 2012. Statistical collection / Federal State Statistics Service. M., 2013. 437 p.

6. Bashmakov I. A., Myshak A. D. Russian accounting system of the energy efficiency and energy saving improvement / Center for Energy Efficiency. M., 2012. 81 p.

7. Chernov S. S. Condition 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.

8. Bushuyev V. V. Energy efficiency as a factor of sustainable economic development of the Russian Federation (on the example of ES-2030) / Institute of the energy strategy; Russian Ministry of Energy; Union of Russian Oil and Gas // Report at the international conference Efficient distribution and use of gas. 2009.

УДК 332.1:338.22
ББК 65.04:65.011.151

Khafizov Rustam Ramilevich,
post-graduate student of the department
of managerial economics of territorial clusters
of Moscow State University of Technology
and Management
named after K. G. Razumovsky;
senior lecturer of the department of constitutional
and administrative law
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: xafizov34@gmail.com

Bairamkulova Luaza Aubekirovna,
master of the program «Public policy and regulation»
of the Economics at the department economics
of Moscow State University
named after M. V. Lomonosov,
Moscow,
e-mail: lyu8038@yandex.ru

Хафизов Рустам Рамильевич,
аспирант кафедры экономики управления
территориальными кластерами
Московского государственного университета
технологий и управления им. К. Г. Разумовского;
ст. преподаватель кафедры конституционного
и административного права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: xafizov34@gmail.com

Байрамкулова Люаза Аубекировна,
магистр программы «Государственная политика
и регулирование» направления подготовки
«Экономика» экономического факультета
Московского государственного университета
им. М. В. Ломоносова,
г. Москва,
e-mail: lyu8038@yandex.ru

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

MECHANISMS OF THE GOVERNMENT SUPPORT OF INNOVATIVE REGIONAL CLUSTERS IN RUSSIA

В статье рассматривается такой инструмент усиления конкурентоспособности региональной экономики, как инновационный территориальный кластер. Приведены основные цели создания кластеров в промышленности, типы их внутреннего устройства и необходимость стимулирования деятельности кластеров со стороны государства как на федеральном, так и на региональном уровне. Описан опыт России в кластеризации экономики для усиления инновационной активности в регионах путем поддержки прошедших в конкурсном отборе пилотных инновационных кластеров. Рассматриваются финансовые и нефинансовые меры государственной поддержки данных пилотных инновационных кластеров в российской экономике.

The article discussed such tool of strengthening competitiveness of the regional economy as an innovative regional cluster. The main goals of clusters development in the industry are provided, as well as the types of their internal arrangement, and the need to encourage activities of clusters by the government at both federal and regional levels. The experience of Russia in clustering of the economics for strengthening innovative activity in the regions by supporting pilot innovative clusters selected as a result of competitive bidding. Finally, financial and non-financial measures of government support of such pilot innovative clusters of the Russian economics are examined.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, инновационная политика, инновационная деятельность, межбюджетные субсидии, региональная экономика, экономическое развитие, конкуренция, стратегия, развитие инфраструктуры.

Keywords: cluster, cluster policy, innovation policy,

innovation activity, intra-budget subsidies, regional economics, economic development, competition, strategy, infrastructure development.

Для российской экономики развитие инновационной деятельности в настоящее время является приоритетной целью, которая заявлена во многих стратегических документах страны. В национальном докладе «Стратегии 2020: новая модель роста — новая социальная политика» [1] эксперты подчеркивают, что российская экономика нуждается «в выходе на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и догоняющего развития, перехода к инновационной стадии и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества». В «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [2] поставлена цель достижения доли России на мировых рынках в высокотехнологичных отраслях не менее 5—10% по пяти-семи и более ключевым секторам экономики, а доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40—50%. Также в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [3] в качестве одного из направлений развития заявлен переход к новой модели пространственного развития российской экономики. Особую роль в этом переходе призваны сыграть инновационные территориальные кластеры.

С учетом обострившихся в настоящее время внешнеэкономических отношений России с некоторыми странами Европы и США идея создания и поддержки таких кластеров с целью развития импортозамещающих технологий и производств приняла наиболее актуальное значение. Тема кластерного развития экономики неоднократно обсуждалась в том числе на страницах научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» [4; 5; 6].

Термин «кластер» вошел в полноценный оборот в 1990-х благодаря работам Майкла Портера (профессор Гарвардской бизнес-школы). Под кластерами Майкл Портер понимает «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [7]. Такого рода сотрудничество становится выгодным для решения общих проблем участников кластера, например, развития необходимой инфраструктуры для ведения бизнеса, подготовки дефицитных кадров, расширения рынков сбыта своей продукции, лоббирования интересов перед органами государственной власти, а также для обмена накопленными знаниями и опытом между собой.

Кластеры характеризуются тем, что внутри них складываются сложные кооперационные взаимосвязи между образовательными и научными организациями, производственными предприятиями, во многом обусловленные традициями сотрудничества, атмосферой доверия и «командной культурой», культивируемыми на данных территориях уже в течение длительного времени.

В российском законодательстве в настоящий момент отсутствует комплексное определение инновационного территориального кластера. Однако понятие кластера можно встретить в отдельных отраслевых подзаконных актах. Например, в Постановлении Правительства РФ «О национальной нанотехнологической сети» [8] под научно-производственным кластером понимается договорная форма кооперации организаций, осуществляющих целенаправленную деятельность по разработке, производству и продвижению продукции наноиндустрии на внутренние и внешние рынки высокотехнологичной продукции.

В странах с экспортно-сырьевым типом экономики основная цель создания инновационных территориальных кластеров состоит в переходе к более диверсифицированной структуре промышленности и усилении инновационной деятельности предприятий [9]. Инновационные территориальные кластеры позволяют заложить фундамент «экономики знаний», в которой ключевую роль играют не физические активы, а человеческий капитал. Данные кластеры фокусируют значительный потенциал инновационного роста, включая высококвалифицированные кадры, что особенно ценно в условиях усиливающейся глобальной конкуренции за человеческий капитал.

В России проект пилотных инновационных территориальных кластеров запущен в 2012 году, когда был сформирован перечень из 25 пилотных кластеров, которые на сегодняшний день присутствуют в 20 регионах шести федеральных округов: Сибирском, Северо-Западном, Центральном, Приволжском, Уральском и Дальневосточном [10]. Предварительно в конкурсе на включение в перечень данных кластеров, проводимом Министерством экономического развития РФ, рассматривалось 94 заявки из 49 регионов. Для каждой заявки эксперты оценивали такие параметры, как научно-технологический, образовательный, производственный потенциал кластера, качество жизни и уровень развития инфраструктуры территории базирования кластера, степень его организационного развития. Также учитывались целевые показатели, заявленные в программах развития инновационных территориальных кластеров, их достижимость и обоснованность, а также текущее состояние развития кластера.

Инновационность кластера определялась деятельностью его участников в так называемых «новых секторах» экономики. Отобранные пилотные инновационные территориальные кластеры распределились по шести направлениям: ядерные и радиационные технологии; производство летательных и космических аппаратов, судостроение; фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность; новые материалы; химия и нефтехимия; информационные технологии и электроника. Доля малого и среднего бизнеса среди всех предприятий кластера также определяет степень его инновационности. Как правило, наибольшей инновационной активностью характеризуются именно малые и средние предприятия, однако они ограничены в ресурсах для вывода новых продуктов на рынок, поэтому нуждаются в поддержке со стороны государства [11].

Рассматривая внутреннее устройство инновационных территориальных кластеров в России, можно выделить два основных типа их образования: кластеры, формирующиеся вокруг крупных промышленных предприятий, которые используют имеющийся в регионе научный и образовательный потенциал и встраивают в свою производственную цепочку предприятия малого и среднего бизнеса, и кластеры, ядром которых является высокий образовательный и научный потенциал, привлекающий в отрасль российских и иностранных инвесторов (рис. 1).



Рис. 1. Типы внутреннего устройства инновационных территориальных кластеров (ИТК) в России

К примеру, к первому типу устройства кластеров, для которых главенствующую роль играют крупные промышленные предприятия, можно отнести кластеры, расположенные в республиках Татарстан и Башкортостан, Архангельской и Нижегородской областях и Хабаровском крае. На примере данных кластеров как раз проявляется получение синергетического эффекта от сотрудничества участников кластера и трансфера результатов НИОКР в их производственную деятельность, а также за счет встраивания малого и среднего бизнеса в свою производственную цепочку.

Примерами устройства второго типа кластеров являются кластеры, расположенные в городах Пущино, Обнинске, Троицке, Димитровграде, а также кластеры Новосибирской и Томской областей, которые характеризуются высоким уровнем научной и образовательной деятельности на их территориях, что привлекает крупных российских и зарубежных инвесторов к разворачиванию здесь высокотехнологического производства. Кроме того, это привлекает представителей малого и среднего бизнеса, поскольку территория инновационных территориальных кластеров идеально подходит для коммерциализации разрабатываемых здесь инноваций.

Используя большой накопленный научно-образовательный и производственный потенциал, инновационные кластеры демонстрируют существенный рост по важнейшим показателям социально-экономического развития в период 2012—2014 годов (табл. 1).

Таблица 1

Ключевые показатели развития инновационных территориальных кластеров (оценка и прогноз)*

Показатели	2012	2013	2014 (прогноз)	Рост 2014/ 2012
Число высокопроизводительных рабочих мест, созданных заново или в результате модернизации имеющихся рабочих мест (тыс. ед.)	29	35	40	1,38 раза
Объем инвестиционных затрат организаций — участников кластеров (млрд руб.)**	293	381	463	1,58 раза
Объем работ и проектов в сфере научных исследований и разработок, выполняемых организациями — участниками кластеров (млрд руб.)**	72,9	84,6	85,4	1,17 раза

** Данные органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (сентябрь 2014 года).*

*** Стоимостные показатели приведены в ценах 2012 года.*

Так как инновационные территориальные кластеры рассматриваются как инструмент усиления инновационного потенциала российской экономики, на начальном этапе их развития им оказывается поддержка со стороны государства. Предполагается, что по мере роста заинтересованности представителей бизнеса и различных инвесторов в участии в деятельности такого кластера доля бюджетного финансирования будет сокращаться, а со временем и вовсе сведена к нулю. Такой вывод сделан по результатам исследования глобальных кластерных инициатив (Global Cluster Initiative Survey, 2003) [12], в котором была приведена статистика по источникам финансирования кластерных инициатив в зависимости от их возраста (рис. 2). Результаты данного исследования получены путем изучения 238 кластерных инициатив по всему миру, в том числе по 33 кластерам в США и 136 кластерам в странах Европы. Поэтому его выводы можно отнести скорее к развитым странам, чем к развивающимся.

Таким образом, инновационные территориальные кластеры со временем должны перейти к механизмам саморегулирования. Если этот переход состоится, то можно сказать, что такие кластеры характеризуются внутренней устойчивостью и эффективностью.

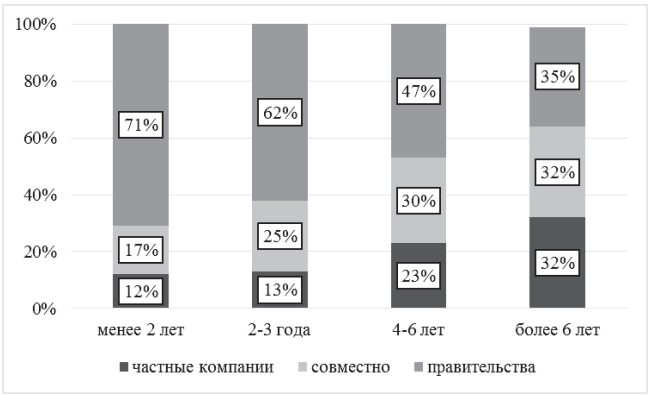


Рис. 2. Структура источников финансирования кластеров в зависимости от их возраста

Поскольку инновационные территориальные кластеры в России находятся еще в начале пути своего развития, возникает необходимость их комплексной поддержки со стороны органов исполнительной власти, причем как на федеральном, так и на региональном и местном уровне. Региональные власти не всегда могут обеспечить условия для развития кластера или обеспечивают их не в полной мере, что обусловлено различными факторами: отсутствием «кластерной инициативы» при наличии для этого предпосылок, отсутствием компетенции по формированию кластеров у представителей региональных бизнес-структур и органов управления, а также бюджетными ограничениями. Роль федерального центра в этом процессе определяется в преодолении данных сдерживающих факторов, а также в мониторинге деятельности инновационных территориальных кластеров. Реализуемые меры государственной поддержки российских инновационных территориальных кластеров отображены на рис. 3.



Рис. 3. Меры государственной поддержки инновационных территориальных кластеров (ИТК) в России

Доминирующую роль среди них пока играют *межбюджетные субсидии* (из федерального бюджета региональным) на реализацию мероприятий, заявленных в программах развития инновационных территориальных кластеров, а также государственные институты развития. В 2013 году впервые были выделены межбюджетные субсидии на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития 13 инновационных территориальных кластеров, в общем объеме 1,3 млрд руб. В 2014 году объем поддержки был увеличен до 2,5 млрд руб. с расширением числа поддерживаемых кластеров до всех 25 кластеров. Выделяемые субсидии идут на компенсацию части расходов деятельности участников кластера, например, на закупку необходимого оборудования, повышение квалификации сотрудников, прохождение ими зарубежных стажировок, получение консультационных услуг по подготовке инвестиционных проектов инновационного характера и т.п. Распределение данных средств по направлениям поддержки кластеров представлено в табл. 2.

Таблица 2

Распределение межбюджетных субсидий в 2013 и 2014 годах на реализацию мероприятий программ развития инновационных территориальных кластеров, по направлениям*

Направления поддержки	Объем субсидии (2013), млн руб.	Доля в общем объеме, %	Объем субсидии (2014), млн руб.	Доля в общем объеме, %
Развитие инновационной и образовательной инфраструктуры, включая инжиниринговые центры	923,67	71%	1814,77	73%
Профессиональная переподготовка, повышение квалификации и проведение стажировок работников организаций — участников кластера (в том числе за рубежом)	135,04	10%	233,22	9%
Оказание содействия организациям — участникам кластера в выводе на рынок новых продуктов (услуг), развитии кооперации организаций-участников в научно-технической сфере, в том числе с иностранными организациями, включая проведение и участие в выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятиях	56,47	4%	261,42	10%
Разработка и содействие реализации проектов развития кластеров, выполняемых совместно двумя и более организациями-участниками	155,16	12%	175,79	7%
Развитие инженерной и социальной инфраструктуры	29,66	2%	14,8	1%
Всего	1300	100 %	2500	100 %

Окончание табл. 2

**По данным Министерства экономического развития Российской Федерации.*

В частности, в рамках поддержки по указанным в табл. 2 направлениям обеспечивается развитие импортозамещения, поддержка несырьевого экспорта, снижение издержек бизнеса за счет улучшения инфраструктуры, повышения квалификации кадров, поддержка малого и среднего предпринимательства, а также крупных промышленных предприятий. По данным, приведенным в табл. 2, можно также видеть приоритеты государственной политики в отношении инновационных территориальных кластеров. Сегодня это прежде всего развитие инновационной и образовательной инфраструктуры, а также содействие участникам кластера в расширении рынков сбыта своей продукции. Кроме того, с целью стимулирования спроса на продукцию инновационных территориальных кластеров применяется механизм по привлечению компаний с государственным участием для взаимодействия с участниками кластера, однако он работает еще достаточно слабо.

Поддержка со стороны государственных корпораций и институтов развития (Внешэкономбанк, Фонд «Сколково», ОАО «РВК», Фонд «Роснано», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российский фонд технологического развития, АИЖК, Фонд РЖС) направлена на формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций и инновационного развития территорий базирования кластеров. К поддержке участников кластера также привлекаются банковские организации с государственным участием, например, Сбербанк и ВТБ.

К мерам финансовой и нефинансовой поддержки инновационных территориальных кластеров со стороны данных институтов развития можно отнести [10]:

финансовые:

— предоставление кредитов, инвестиционных займов, осуществление лизинговых операций и другие виды финансирования на возвратной основе;

— выдача гарантий и поручительств;

— участие в уставных капиталах хозяйственных обществ;

— гарантийная поддержка экспорта;

нефинансовые:

— проектное управление, экспертиза проектной документации, экспертиза и мониторинг инвестиционных проектов, консалтинг и аудит;

— консультационно-образовательные услуги, проведение научно-технической и технологической экспертизы инновационных проектов;

— помощь в поиске инвесторов, патентовании, оформлении товарных знаков, проведении маркетинговых исследований, подготовке бизнес-планов и др.

Хотя стимулирование инновационной деятельности в России осуществляется через ряд сквозных инструментов, предусмотренных в различных федеральных и региональных программах, оказание кластерам поддержки напрямую повышает эффективность государственной политики по усилению инновационного потенциала экономики, поскольку

в данном случае идет приоритизация наиболее перспективных регионов и секторов.

Таким образом, инновационные территориальные кластеры выступают эффективным инструментом в создании дополнительных условий для повышения конкурентоспособности экономики, импортозамещения и увеличения объемов экспорта несырьевых товаров, развития малого и среднего предпринимательства, позволяя органам исполнительной власти фокусировать ресурсы на их развитии. Ведь именно проекты регионального значения, заключенные в программах развития кластеров, помогают регионам определять вектор их промышленного и научного движения и консолидировать имеющийся потенциал в целях развития своей территории и выпуска высокотехнологичной продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика». Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Кн. 1; под науч. ред. В. А. Мау, Я. И. Кузьминова. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. 209 с.

2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года № 2227-р).

3. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662-р (ред. от 8 августа 2009 года).

4. Придачук М. П., Кравченко Е. Н. Эффекты кластеризации российской экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 110—113.

5. Денисова И. Н. Особенности международной конкуренции и кластеризации экономики в условиях глобализации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 10. С. 18—32.

6. Лисовская Н. В. Кластерный подход к развитию экономики региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3. С. 135—139.

7. Портер М. Е. Конкуренция: пер. с англ. М: Вильямс, 2005. 608 с.

8. О национальной нанотехнологической сети: Постановление Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2010 года № 282.

9. Christian H. M. Ketels, Olga Memedovic. From clusters to cluster-based economic development. Int. J. Technological Learning, Innovation and Development. 2008. Vol. 1. № 3. P. 386—387.

10. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под общ. ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013. 209 с.

11. Бородина М. А. Формирование экономических кластеров в регионе // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. 2010. № 2. С. 37—44.

12. Мониторинг региональных кластерных политик // Ассоциация инновационных регионов России: офиц. сайт [Электронный ресурс]. URL: http://www.i-regions.org/upload/monitoringponyatieobzor.pdf (дата обращения: 20.02.2015).

13. Институты развития // Российская кластерная обсерватория: офиц. сайт [Электронный ресурс]. URL: http://cluster.hse.ru/cluster-policy/instituts.php (дата обращения: 20.02.2015).

REFERENCES

1. «Strategy 2020: new growth model — new social policy». Final report about results of expert activity on the urgent issues of socio-economic strategy of Russia for the period through 2020. Book 1; under scientific editorship of V. A. Mau, Ya. I. Kuzminov. M.: Publishing House Delo of RANHiGS, 2013. 209 p.

2. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020 (12.08.2011, № 2227-p).

3. On the Concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020: Order of the Government of the Russian Federation dated 17.11.2008 № 1662-r (08.08.2009).

4. Pridachuk M. P., Kravchenko E. N. Effects of clustering of the Russian economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. № 9. P. 110—113.

5. Denisova I. N. Peculiarities of international competition and clustering of economics in the conditions of globalization // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. № 10. P. 18—32.

6. Lisovskaya N. V. Cluster approach to development of the regional economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3. P. 135—139.

7. Porter M. E. Competition: trans. from English. M.: Williams, 2005. 608 p.

8. On the national nanotechnology network: Resolution of the Government of the Russian Federation (04.23.2010, № 282).

9. Christian H. M. Ketels, Olga Memedovic. From clusters to cluster-based economic development. Int. J. Technological Learning, Innovation and Development. 2008. Vol. 1. № 3. P. 386—387.

10. The pilot innovative territorial clusters in the Russian Federation. M.: Publishing House of HSE, 2013. 209 p.

11. Borodina M. A. Formation of economic clusters in the region // Bulletin of the University of Perm. Series: Economics. 2010. № 2. P. 37—44.

12. Monitoring of regional cluster policies // Association of Innovative Regions of Russia: official site [Electronic resource]. URL: http://www.i-regions.org/upload/monitoringponyatieobzor.pdf (date of viewing: 20.02.2015).

13. Development Institutes // Russian Cluster Observatory: Official site [Electronic resource]. URL: http://cluster.hse.ru/cluster-policy/instituts.php (date of viewing: 20.02.2015).

УДК 336.717
ББК 65.262.101

Semenyuta Olga Getovna,
doctor of economics, professor,
head of the department of bank business
of Rostov State Economic University,
Rostov-on-Don,
e-mail: ogsmail1@mail.ru

Bychkova Irina Igorevna,
post-graduate student
of the department of bank business
of Rostov State Economic University,
Rostov-on-Don,
e-mail: irinaibychkova@yandex.ru

Семенюта Ольга Гетовна,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой банковского дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: ogsmail1@mail.ru

Бычкова Ирина Игоревна,
аспирант кафедры банковского дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: irinaibychkova@yandex.ru

СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

SEGMENTATION OF CONSUMERS OF RETAIL BANKING PRODUCTS

В статье уделяется внимание рассмотрению текущих сегментов потребителей розничных банковских продуктов и услуг, анализу потребительских сегментов с точки зрения поведенческих характеристик индивидов, проведена экспертиза потребительского сегмента на банковском рынке, подробно рассматриваются текущие уровни осведомленности населения о финансовых продуктах, оценивается востребованность банковских продуктов и услуг жителями России в современных экономических условиях. На основании полученных данных разработаны предложения по продвижению ключевых банковских продуктов в розничных сегментах потребителей. Выявлены стоп-факторы, способствующие замедлению развития банковского рынка России.

The article focuses on review of the current segments of consumers of retail banking products and services, on the analysis of customer segments from the point of view of behavioral characteristics of individuals; examination of the consumer segment at the banking market is performed; current levels of population awareness about financial products are examined in details; demand for banking products and services by Russia citizens in the current economic conditions is evaluated. Proposals for promoting the key banking products for the retails segment of consumers are developed based on the obtained data. The stop-factors contributing to slowing down of the bank market development in Russia are revealed.

Ключевые слова: сегментация, потребитель, клиент, поведение потребителя, банковские продукт и услуга, депозит, кредит, коммерческий банк, поведенческие характеристики потребителя, банковский рынок.

Keywords: segmentation, consumer, customer, consumer behavior, banking product and service, deposit, credit, commercial bank, behavioral characteristics of consumer, banking market.

Все действия современного коммерческого банка должны предопределять отказ от навязывания своих продуктов и ориентацию на реальные запросы клиентов. При этом необходимо в полной мере учитывать, что клиентура банка не является чем-то единым, усредненным, а состоит из множества разнородных индивидов, которые можно объединить в сегменты. Если банк хочет преуспевать, то обязан разрабатывать и предлагать всем не единый набор банковских продуктов, а специальные их системы. Эти системы должны быть рассчитаны на реальные потребности конкретных групп своих клиентов, и в таком же порядке разрабатывать и внедрять в практику новые виды банковских услуг, ориентированных на каждый участок клиентского рынка.

В современных реалиях малое количество российских банков уделяют должное внимание своей продуктовой линейке с учетом сегментации розничных клиентов. Большинство банковских продуктов выпускают «штампованные» розничные продукты, ориентированные по социально-экономическому признаку на массовый, массовый высокодоходный и VIP-сегменты. При этом не учитываются возрастные, гендерные и иные характеристики потребителей банковских услуг. Этим и обусловлено столь низкое потребление розничных банковских продуктов жителями России в сравнении с другими странами, являющееся ключевой проблемой коммерческих банков в современных экономических условиях [1].

Целью данной работы является разработка предложений, направленных на продвижение ключевых банковских продуктов в розничных сегментах потребителей. В рамках достижения указанной цели были поставлены и решены следующие **задачи**:

— определены оптимальные сегменты потребителей розничных банковских услуг;

— проведен анализ выбранных сегментов с точки зрения поведенческих характеристик индивидов;

— рассмотрены текущие уровни осведомленности жителей России о банковских продуктах и услугах и, как следствие, определен текущий уровень востребованности банковских продуктов.

Одного покупателя от другого может отличать место его жительства, привычки, социальное положение, религиозные взгляды и даже отношение к жизни. Принимая во внимание

все эти различия, банк может выпускать продукты/услуги, разные для каждого сегмента. Каждая группа, естественно, отличается от другой. Одним из отличий является их численность. Многие банки концентрируют свое внимание лишь на самой многочисленной группе. Хотя есть немало банков, которые ориентируются на один узкий сегмент. Это позволяет им избежать большой конкуренции и иметь постоянных клиентов. В этой связи уместно дать определение слову «сегментация». Термин «сегментация» в общем виде означает разделение рынка на группы покупателей, обладающих схожими характеристиками, с целью изучения их реакции на тот или иной товар/услугу и выбора целевых сегментов рынка. Сегментация дает возможность глубже изучить своих клиентов, а также выявить, какие группы не пользуются услугами определенной компании. Таким образом, сегментация рынка — это неотъемлемая часть в деятельности любой компании.

Говоря о клиентских сегментах, необходимо отметить, что:

— сегменты должны быть однородны внутри и отличаться друг от друга (не только на уровне значимых статистических различий, но и с точки зрения здравого смысла);

— общее количество сегментов должно быть небольшим, чтобы ими было легко управлять, легко запоминать;

— сегменты должны отражать особенности потребительского поведения на рынке финансовых услуг;

— критерии отнесения к сегментам должны быть достаточно просты, а их перечень ограничен — это делает возможным практическую применимость сегментации.

Таким образом, банку необходимо найти некое компромиссное решение, результатом которого должна быть простая сегментация потребителей (в идеале интуитивно понятная на всех уровнях — от топ-менеджеров до исполнителей во всех каналах продаж).

Международный исследовательский центр MARC [2] выделяет следующие ключевые сегменты потребителей розничных банковских продуктов.

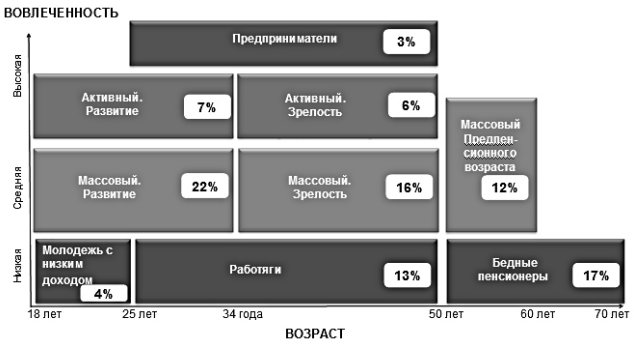


Рис. Сегментирование потребителей в клиентские группы[1]

Для более глубокого понимания предпочтений клиентов в разрезе указанных сегментов рассмотрим вышеуказанные сегменты с точки зрения поведенческих характеристик.

Таблица 1

Поведенческие характеристики индивидов ключевых сегментов потребителей

НАИМЕНОВАНИЕ СЕГМЕНТА (доля сегмента, %)	СТИЛЬ ЖИЗНИ/ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	КАКОВА ЭКСПЕРТИЗА НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ
1	2	3
СЕГМЕНТЫ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЕ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ (В ВОЗРАСТЕ ДО 30 ЛЕТ)		
СЕГМЕНТ «АКТИВНЫЙ. РАЗВИТИЕ» (7%)	1. Оптимизм, стремление получить от жизни все, социальная активность. 2. Активное использование Интернета. 3. Большая часть представителей этого сегмента сосредоточена в очень крупных городах. 4. Приличный доход дает им широкие возможности — они активно путешествуют, думают об улучшении своих жилищных условий, ходят в престижные магазины; вообще активно тратят деньги и при этом имеют возможность делать накопления.	1. Скорее, плохо разбираются в банковских продуктах. 2. Относительно высокая вовлеченность в категорию банковских продуктов (пользуются не так часто и много, но на крупные суммы). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,82 (немного выше среднего).
СЕГМЕНТ «МАССОВЫЙ. РАЗВИТИЕ» (22%)	1. Стараются жить «здесь и сейчас». Активно тратят деньги, хотят выглядеть модно, современно. Копят на автомобиль, несмотря на скромные доходы, стараются купить приличное авто. 2. Одни из самых активных пользователей Интернета. Много времени успевают проводить вне дома — чаще других ходят в кино, кафе и бары.	1. Скорее, плохо разбираются в банковских продуктах. 2. Средняя (ближе к низкой) вовлеченность в категорию банковских продуктов (спектр используемых продуктов невелик, при этом и суммы сравнительно скромны). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,67 (средний показатель).

[1] Исследование «Сегментация потребителей» Международного исследовательского центра MARC (2011).

Продолжение табл. 1

НАИМЕНОВАНИЕ СЕГМЕНТА (доля сегмента, %)	СТИЛЬ ЖИЗНИ/ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	КАКОВА ЭКСПЕРТИЗА НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ
СЕГМЕНТ «МОЛОДЕЖЬ С НИЗКИМ ДОХОДОМ» (4%)	1. «Живут сегодняшним днем». Активно используют Интернет, встречаются с друзьями, ходят в кино, кафе (по мере возможности). Практически не выезжают за границу, проводя отпуск или дома, или на даче (иногда путешествуют по России). 2. В принципе они не чувствуют себя нищими, хотя их доходы значительно ниже, чем у большинства других потребителей. Свойственный молодости оптимизм и вера, что все будет хорошо, помогает им чувствовать себя «вполне ОК»: 30% считают, что могут позволить себе товары длительного пользования.	1. Очень плохо разбираются в банковских продуктах. 2. Крайне слабая вовлеченность в категорию банковских продуктов (эпизодически берут кредиты, чаще POS, на небольшие суммы). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,48 (самый низкий показатель).
СЕГМЕНТЫ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЕ БОЛЕЕ ЗРЕЛЫХ ПО ВОЗРАСТУ ЛЮДЕЙ		
СЕГМЕНТ «РАБОТЯГИ» (13%)	1. Представители данного сегмента — чаще всего жители небольших городов центральной части России — Поволжье, Урал, Центрально-Черноземный район (всего 6% проживают в Москве). 2. Их доходы очень скромны: эти люди стараются покупать ровно то, что им нужно. 3. Они консервативны и осторожны. Ведут довольно пассивный образ жизни (социальная активность, спорт, досуг и т. д.). 4. Современные технологии, скорее, не для них; они мало пользуются Интернетом. 5. Отпуск проводят дома или на даче.	1. Плохо разбираются в банковских продуктах. 2. Низкая вовлеченность в категорию банковских продуктов (часто берут кредиты, но при этом на небольшие суммы). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,75 (средний показатель).
СЕГМЕНТ «МАССОВЫЙ. ЗРЕЛОСТЬ» (16%)	1. Это обыватели в нормальном смысле этого слова. У них нет каких-то очень ярких черт: дом — работа — дети — отпуск на даче (периодические поездки по России или за рубеж). Именно с этим перечнем приоритетов связаны и цели пользования банковскими услугами (как кредитов, так и вкладов, то есть отпуск, крупные покупки, ремонт, учеба детей). 2. Эти люди, конечно, знают, что такое Интернет, и время от времени пользуются им, но живут off-line.	1. Скорее, хорошо разбираются в банковских продуктах. 2. Средняя (ближе к высокой) вовлеченность в категорию банковских продуктов (довольно активно пользуются разнообразными продуктами на средние и сравнительно крупные суммы). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,81 (немного выше среднего).
СЕГМЕНТ «АКТИВНЫЙ. ЗРЕЛОСТЬ» (6%)	1. Амбициозные, социально очень активные люди. Их сложно назвать обывателями. Они активно строят свое будущее — единодушно заявляют, что заботятся о своем завтра. 2. Не стараются ограничиться только самым необходимым, предпочитают качественные проверенные марки товаров и поэтому часто совершают покупки в дорогих, престижных магазинах. 3. Продвинутые пользователи технологий. 4. Активно путешествуют; больше всех остальных сегментов летают самолетами.	1. Очень хорошо разбираются в банковских продуктах. 2. Очень высокая вовлеченность в категорию банковских продуктов. 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,83 (выше среднего).

Окончание табл. 1

НАИМЕНОВАНИЕ СЕГМЕНТА (доля сегмента, %)	СТИЛЬ ЖИЗНИ/ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	КАКОВА ЭКСПЕРТИЗА НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ
СЕГМЕНТ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ» (3%)	1. Небольшой, но очень специфичный сегмент. Особые «места обитания» — Сибирь, Дальний Восток, Уральский регион. 70% этого сегмента — мужчины. 2. Очень самоуверенные и очень активные. Готовы рисковать, не боятся нового. Чаще других сегментов меняют свою работу. 3. Имеют значительные финансовые возможности, но, скорее, стараются использовать их с выгодой — не особенно балуют себя, чаще покупают ровно то, что необходимо. 4. Им не все равно, как они выглядят и что о них подумают, но по сравнению с другими сегментами они в меньшей степени озабочены этим. 5. Активно пользуются Интернетом, но чаще по делу. 6. Активно путешествуют по России и за границу (летают на самолетах по нескольку раз в год).	1. Очень хорошо разбираются в банковских продуктах. 2. Очень высокая вовлеченность в категорию банковских продуктов (активно пользуются разным спектром банковских продуктов и услуг на крупные суммы). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 2,44 (самый высокий показатель).
СЕГМЕНТЫ С ТЕМИ, КОМУ ЗА 50		
СЕГМЕНТ «БЕДНЫЕ ПЕНСИОНЕРЫ» (17%)	1. Это женский сегмент — женщины составляют 65%. 2. Им, безусловно, важно, что скажут люди. Они ведут размеренную жизнь. 3. Им очень важно сохранить то, что у них есть, и минимизировать любые риски: здесь самая большая доля тех, кто ни при каких обстоятельствах не возьмет банковский кредит, и самый большой процент тех, кто совершенно не готов рисковать своими деньгами. 4. Смотрят телевизор (это основное развлечение), читают газеты дома либо на даче. 5. Это также самый консервативный сегмент.	1. Очень плохо разбираются в банковских продуктах. 2. Низкая вовлеченность в категорию банковских продуктов (активно размещают вклады, но на небольшие суммы, чаще «на старость»). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,65 (ниже среднего).
СЕГМЕНТ «МАССОВЫЙ. ПРЕДПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА» (12%)	1. Представители данного сегмента в целом моложе, многие из них продолжают работать, при этом каждый пятый может занимать вполне высокую должность. 2. Полны сил, ведут активную социальную жизнь. Они уверены в себе. 3. Они тоже стараются накопить денег, но в отличие от «бедных пенсионеров» накопления «на старость» не ключевая цель. Данный сегмент откладывает деньги «про запас».	1. В целом неплохо разбираются в банковских продуктах. 2. Средняя вовлеченность в категорию банковских продуктов (активно размещают вклады, при этом на средние либо крупные суммы). 3. Среднее количество используемых продуктов на 1 человека — 1,68 (ниже среднего).

Проведя анализ сегментов с точки зрения поведенческих характеристик, определим целевые сегменты для потребления ключевых банковских продуктов (кредиты, депозиты) [3; 4]. Для этого проведем корреляцию вышеуказанных поведенческих характеристик с востребованностью ключевых банковских продуктов [5; 6].

Таблица 2

Пользование потребительскими кредитами в разрезе клиентских сегментов

Сегменты	Текущее пользование внутри сегмента	Доля сегмента по количеству пользователей	Доля сегмента по деньгам	Цель	Средняя сумма, тыс. руб.	Разброс суммы кредита, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Молодежь с низким доходом	4%	2%	1%	Низкое пользование продуктом		
Работяги	14%	17%	11%	Ремонт квартиры Семейные обстоятельства	94	От 15 до 300
Бедные пенсионеры	8%	12%	8%	Лечение Покупка мебели Ремонт квартиры Семейные обстоятельства	113	От 15 до 300
Массовый. Развитие	10%	20%	18%	Покупка бытовой техники Семейные обстоятельства Покупка автомобиля	143	От 15 до 300
Массовый. Зрелость	14%	21%	23%	Покупка автомобиля Ремонт квартиры	177	От 30 до 500
Массовый. Предпенсионного возраста	9%	10%	7%	Покупка бытовой техники Семейные обстоятельства Ремонт квартиры	115	От 15 до 300
Активный. Развитие	12%	8%	11%	Покупка автомобиля Покупка недвижимости	227	От 30 до 500
Активный. Зрелость	13%	6%	9%	Покупка автомобиля Покупка бытовой техники Ремонт квартиры	221	От 50 до 750
Предприниматели	22%	5%	13%	Покупка автомобиля Ремонт квартиры Семейные обстоятельства	332	От 50 до 750

Из приведенного анализа видно, что наиболее привлекательными для продвижения потребительских кредитов являются следующие сегменты: «Предприниматели» (22%), «Массовый. Зрелость» (14%), «Активные» — как сегмент «Развитие» (12%), так и сегмент «Зрелость» (13%), а также сегмент «Работяги» (14%).

Однако есть ряд сегментов, которые демонстрируют умеренное либо низкое текущее пользование потребительскими кредитами, однако по разным причинам имеют предпосылки к увеличению потребительской активности в данном продуктовом сегменте, в том числе:

— сегмент «Массовый. Предпенсионного возраста» (9%) — в настоящее время редко используют кредиты наличными, но в целом при возникновении потребности в деньгах они вполне готовы взять кредит на небольшую сумму. В качестве предложения для роста объемов кредитования в данном сегменте является увеличение возраста заемщиков до 60 лет;

— сегмент «Массовый. Развитие» (10%) — пока неактивно пользуются кредитами наличными, однако обладают наибольшим потенциалом (увеличение пенетрации кредитования + увеличение средней суммы кредита). В качестве предложения для роста объемов кредитования в данном сегменте является снижение требований к заемщикам, а также донесение до сегмента информации о том, какие цели могут быть реализованы с помощью кредитов, как это можно сделать и т. п.;

— сегмент «Молодежь с низким доходом» (4%) — пока практически не пользуются потребительскими кредитами, однако для этого сегмента потенциально интересны кредиты на небольшие суммы и на конкретные цели, например, кредит на образование, на покупку компьютерной техники. Позиционирование потребительских кредитов для сегмента как заменителей POS-кредитов на осуществление конкретных покупок (потребуются серьезные усилия, чтобы привлечь их в банк на данном этапе жизненного цикла; это будет, скорее, их подготовка к самостоятельной взрослой жизни).

Следующий вид банковских услуг — депозиты. Аналогичным образом проведем корреляцию вышеуказанных поведенческих характеристик с востребованностью депозитов [Там же].

Таблица 3

Пользование депозитами в разрезе клиентских сегментов

Сегменты	Текущее пользование внутри сегмента	Доля сегмента по количеству пользователей	Доля сегмента по деньгам	Цель	Средняя сумма, тыс. руб.	Разброс суммы кредита, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
Молодежь с низким доходом	1%	1%	1%	Низкое пользование продуктом		
Работяги	4%	5%	2%	Чтобы не потратить имеющиеся накопления	109	От 10 до 400

Окончание табл. 3

Сегменты	Текущее пользование внутри сегмента	Доля сегмента по количеству пользователей	Доля сегмента по деньгам	Цель	Средняя сумма, тыс. руб.	Разброс суммы кредита, тыс. руб.
Бедные пенсионеры	17%	32%	22%	1. Про запас, на всякий случай 2. Накопление средств на старость	173	От 10 до 400
Массовый. Развитие	5%	11%	7%	Накопление средств на покупку квартиры	175	От 10 до 400
Массовый. Зрелость	10%	18%	21%	1. Про запас, на всякий случай 2. Чтобы не хранить деньги дома	286	От 10 до 700
Массовый. Предпенсионного возраста	13%	17%	16%	1. Приумножение сбережений 2. Накопление средств на старость	218	От 10 до 400
Активный. Развитие	6%	5%	4%	1. Приумножение сбережений 2. Накопление средств на покупку квартиры 3. Чтобы не хранить деньги дома	219	От 10 до 1000
Активный. Зрелость	12%	7%	10%	1. Приумножение сбережений 2. Накопление средств на покупку квартиры 3. Накопление средств на образование для детей	312	От 10 до 1000
Предприниматели	13%	4%	16%	1. Приумножение сбережений 2. Чтобы не хранить деньги дома	645	От 200 до 1000

Наиболее привлекательными для продвижения депозитов можно считать следующие сегменты: «Бедные пенсионеры» (17%), «Массовый сегмент» — клиенты предпенсионного возраста (13%), зрелость (10%), а также сегменты «Предприниматели» (13%) и «Активный. Зрелость» (12%).

Потенциалом для наращения пассивной базы банков за счет размещения денежных средств в депозитах является сегмент «Активный. Развитие», так как они нацелены на успешное будущее и готовы наращивать сбережения, однако сегодня они более склонны использовать кредиты для удовлетворения текущих потребностей.

В целом сегментирование рынка может проводиться в виде отдельного маркетингового исследования, либо для последующей разработки или корректировки стратегии банка, либо для описания структуры целевого рынка в соответствующем разделе бизнес-плана, либо для определения возможного объема продаж (а иногда для определения максимально возможного объема продаж) в плане маркетинга и др. В любом случае суть сегментирования сводится к тому, что покупатели в рамках одного сегмента склонны к однородным (или очень похожим) схемам потребления товара, отличным от аналогичных характеристик других сегментов. Выделение сегментов рынка и работа на нем с учетом различия требований сегментов обеспечивает банку больший коммерческий успех, чем в случае пренебрежения сегментированием, которое может привести к краху.

Таким образом, из приведенного анализа можно сделать следующие ключевые выводы:

— показатели осведомленности клиентов о розничных банковских продуктах и услугах демонстрируют широкую клиентскую нишу «незнающих людей», которая и составляет на текущий момент потенциал роста банковского рынка при применении финансовыми институтами правильных сбытовой и продуктовой стратегий;

— при разработке условий нового/улучшенного продукта не берутся в расчет одновременно возрастные, гендерные, социальные особенности, таким образом, продукт получает массовый характер без нацеленности на конкретную группу клиентов;

— ключевыми факторами высокой привлекательности банковских продуктов является их финансовая составляющая. Повышение привлекательности банковского продукта может быть достигнуто не только за счет улучшения его цены, но и за счет улучшения его иных характеристик. Наличие в продуктовом ряде банка продуктов с гибкими условиями, высокий уровень банковского сервиса могут компенсировать более низкую или более высокую (соответственно по вкладам и кредитам) относительно конкурентов процентную ставку. При этом реализация улучшенных неценовых атрибутов (реализации новых технологий, повышения уровня сервиса, построение специальной коммуникации и т. д.) зачастую является для банка в долгосрочном плане менее затратным вариантом улучшения продуктового предложения, нежели улучшение цены продукта для клиентов. Кроме того, улучшение ценового предложения может быть в короткие сроки компенсировано соответствующим ответом конкурентов, тогда как для улучшения неценовых атрибутов параметров требуются значительные временные затраты;

— выявлены предпосылки к увеличению потребительской активности в продаже кредитных продуктов банка в сегментах «Массовый. Предпенсионного возраста»,

«Массовый. Развитие», «Молодежь с низким доходом»;

— выявлены предпосылки к увеличению потребительской активности в продаже депозитных продуктов банка в сегменте «Активный. Развитие».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Меркулова Н. И., Потомова С. А. Современные проблемы и тенденции развития банковского сектора в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 200—204.

2. Исследование «Сегментация потребителей» Международного исследовательского центра MARC (2011) (подготовлено по заказу ОАО «Сбербанк России»).

3. Гончаров А. И., Гончарова М. В. Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282—286.

4. Гончаров А. И., Гончарова М. В. Население и банки: кредитование физических лиц // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 283—287.

5. Статистическая отчетность Центрального банка [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko (дата обращения: 17.02.2015).

6. Данные о численности и доходах населения по данным Росстата на 1 января 2013 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения: 17.02.2015).

REFERENCES

1. Merkulova N. I., Potomova S. A. Modern problems and tendencies of development of banking sector in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 200—204.

2. Research «Segmentation of consumers» of the International Research Center MARC (2011) (the study prepared upon request of Sberbank of Russia).

3. Goncharov A. I., Goncharova M. V. Population and banks: banking operations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 282—286.

4. Goncharov A. I., Goncharova M. V. Population and banks: loans to individuals // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 283—287.

5. Statistical reports of the Central Bank [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko (date of viewing: 17.02.2015).

6. Data on the size and income of the population according to Rosstat as of January 1, 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (date of viewing: 17.02.2015).

УДК 336.717
ББК 65.262.101

Vinokurova Lyudmila Anatolevna,
post-graduate student of the department of banking
of the Rostov State Economic University,
Rostov-on-Don,
e-mail: Lyuda8484@list.ru

Винокурова Людмила Анатольевна,
аспирант кафедры банковского дела Ростовского
государственного экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: Lyuda8484@list.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРАУДСОРСИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ В ИССЛЕДОВАНИИ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

THE USE OF THE CROWD-SOURCING PROJECTS IN THE BANKING SERVICES MARKET RESEARCH

В статье раскрывается роль краудсорсинговых проектов в исследовании рынка банковских услуг средствами технологии инновационных игр. Автор делает вывод о возможности практической реализации инновационных игр в банковском секторе средствами краудсорсинговых проектов в соответствии с их целями и задачами. С помощью метода структурного анализа проведено исследование организации краудсорсинговых проектов в банковском секторе на предмет качественных и количественных преимуществ относительно стандартных процедур реализации инновационных игр. Определены факторы, обуславливающие преимущества реализации инновационных игр средствами краудсорсинговых проектов в банковской деятельности.

The article reveals the role of the crowd-sourcing projects in the banking services market research by means of innovation games technology. The author makes conclusion about the possibility of practical implementation of innovation games in the banking sector by means of the crowd-sourcing projects according to their goals and objectives. Research of the qualitative and quantitative advantages of the crowd-sourcing projects arrangement banking industry compared to traditional procedures of the innovation games implementation has been conducted by the method of structural analysis. The advantages' causing factors for implementation of innovation games through the crowdsourcing projects are determined in this article.

Ключевые слова: банковская деятельность, рынок банковских услуг, коммерческий банк, качественное исследование рынка, инновационные игры, метод структурного анализа, краудсорсинговый проект, средства краудсорсингового проекта, организация краудсорсингового проекта, реализация краудсорсингового проекта.

Keywords: bank activity, banking services market, commercial bank, qualitative market research, innovative games, method of structural analysis, crowd-sourcing project, means of crowd-sourcing project, arrangement of crowd-sourcing project, implementation of crowd-sourcing project.

Происходящие трансформационные изменения в развитии финансовой системы страны в настоящее время рассматриваются как объективные явления, ограничивающие возможность функционирования рынка банковских услуг на полноценном уровне. В ряде сложившихся условий перед участниками финансового сектора стал вопрос относительно интенсификации исследований рынка банковских услуг с целью нахождения оптимального баланса функционирования в новой экономической ситуации страны и перспективах ее развития.

В связи с бурным развитием Интернета методы ведения бизнеса совершенствуются, а компании вступают в эпоху жесткой конкуренции. С одной стороны, нужно определить тактические цели на ближайшие месяцы, а с другой — выстроить стратегию на три-пять лет. Опыт предшествующих лет успешной деятельности банков все больше нивелируется, менеджеры совершают ошибки, мнения экспертов предупреждают о полной потере доли рынка.

Рыночная нестабильность диктует необходимость качественного исследования рынка банковских услуг, что предоставит возможность принятия оптимально сбалансированных и обоснованных решений.

Целесообразность разработки темы. Привлечение посреднических фирм к прямому или сложному исследованию рынка банковских услуг является дорогостоящим и не приносит желаемых, достоверных результатов на практике. Вопросы исследования рынка банковских услуг в условиях конкуренции затрагиваются многими современными исследователями (А.П. Быков, М.В. Коростошивец, Т.Ю. Попова) [1; 2; 3]. Однако вопрос в отношении использования технологии краудсорсинга в целях качественного исследования рынка банковских услуг в настоящее время является мало разработанным.

В настоящей статье мы представляем разрешение в сложившихся обстоятельствах актуальных задач банковского сектора через реализацию инновационной технологии краудсорсинга в целях проведения инновационных игр (в качестве инструмента качественного исследования рынка, создающего основу для принятия разумных решений).

Целью этого исследования явилось выявление преимуществ и обуславливающих их факторов реализации качественного исследования рынка банковских услуг средствами краудсорсинговых проектов.

Впервые реализация инновационных игр в качестве способа раскрытия подлинных и скрытых потребностей клиентов была предложена Люком Хоманном (Luke Hohmann) в книге «Бизнес-игры. Создание революционных продуктов с помощью клиентов» [4].

Суть инновационных игр заключается в их способности перенести менеджеров банка из состояния полного неведения в состояние знания. При этом Хоманн отмечает проведение подобного рода исследования оптимальным, выделяя сверхупрощенные и сверхусложненные традиционные приемы исследования рынка. «В одних случаях задают некоторым клиентам несколько вопросов, часто не имея четкой цели, в других — приглашают фирму, специализирующуюся на изучении рынка, провести исследование и оценить результаты имеющимися у нее средствами» [Там же. С. 34]. «Инновационные игры занимают золотую середину между слишком упрощенными и чрезмерно аналитическими подходами к выяснению желаний клиентов» [Там же. С. 33]. «Инновационные игры представляют собой определенный компромисс между этими крайностями. С одной стороны, они не ограничиваются простыми вопросами и дают мощное средство выяснить потребности клиентов и рынка. С другой — они достаточно просты и легки, чтобы применить их самостоятельно» [Там же. С. 34].

Инновационные игры относятся к категории качественных средств исследования рынка. Относительно банковского производства инновационные игры применимы в следующих областях:

— понимания потребностей реальных и потенциальных клиентов;

— стратегического планирования;

— проведения маркетинговых исследований;

— выявления эффективных способов продаж;

— планирования развития банковского продукта;

— выявления проблем деятельности банка.

Процесс проведения инновационных игр основывается на процессе исследования рынка. С развитием информационных технологий представляется возможным проведение инновационных игр посредством глобальной сети, используя технологию краудсорсинга.

Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd — «толпа» и sourcing — «использование ресурсов») — передача определенных производственных функций неопределенному (ни по количеству, ни по составу) кругу лиц на основании публичной оферты (предложения), не подразумевающей заключение трудового договора.

Термин впервые введен одним из авторов журнала Wired (издание о влиянии компьютерных технологий на культуру, экономику и политику) Джеффом Хау (Jeff Howe) [5].

Популяризация идеи, которая лежит в основе краудсорсинга, началась еще до изобретения самого термина. В 2004 году журналист Дж. Шуровьески опубликовал книгу «Мудрость толпы», заявив, «что при правильно заданных условиях поиск решения какой-либо проблемы с опорой на совокупные знания многих людей может быть более эффективной методикой, чем использование знаний и опыта нескольких из них» [6].

Оперируя понятием инновационной технологии «краудсорсинг», мы предложили схему реализации краудсорсинговых проектов на практике коммерческого банка. Схема реализации краудсорсинговых проектов в банковской практике представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, имеющих выход (цель) — вовлечение и использование нематериальных ресурсов населения в бизнес-процессах банка, вход — нематериальные ресурсы населения, связь с внешней средой и обратную связь.

Схема реализации краудсорсинговых проектов коммерческого банка представляет собой сложную структуру, состоящую из целевых блоков, каждый из которых является элементом более общей структуры (рис.).



Рис. Схема реализации краудсорсинговых проектов коммерческого банка (составлено автором)

В структуре схемы реализации краудсорсинговых проектов коммерческого банка можно выделить четыре целевых блока:

1. Организационно-институциональный блок представляет собой общепринятые стандарты и нормы взаимодействия субъектов социальных коммуникаций, способных оказывать влияние на результаты реализуемых проектов через информационные трансакции.

Организационно-институциональный блок включает:

— субъекты информационных трансакций;

— неформальные каналы информационного взаимодействия;

— «неявные знания»: нормы поведения, общепринятые ценности, стандартные оперативные процедуры;

— социальные коммуникации.

2. Информационно-коммуникативный блок. К элементам данного блока относятся отношения, связи, формы взаимодействия и обмена информационными потоками, содержащими постановку и решение задач, определенных рамками реализуемого проекта.

В рамках данного блока выделяются следующие элементы:

— организованные каналы информационного взаимодействия;

— логический, рациональный анализ проблемы;

— структурированная и целенаправленная постановка задач;

— решение задач коллективным разумом.

3. Целевой блок верификации знаний.

На стадии данного блока происходит отбор предложенных решений, соответствующих целям проекта, на базе тактических и стратегических критериев.

К компонентам целевого блока верификации знаний относят:

— цели реализуемого проекта — критерии верификации;

— объекты верификации;

— субъекты верификации.

4. Четвертый блок представляет собой цикл, состоящий из этапов включения нематериальных ресурсов, прошедших процедуры верификации, в бизнес-процессы банка с целью последующей капитализации.

В состав четвертого блока входят:

— нематериальные ресурсы населения (информация, умения, впечатления, потенциал взаимного доверия, запасы

знаний, приверженность клиентов, имидж и репутация банка в клиентской среде, клиентская лояльность, «неявные знания»);

— бизнес-процессы банка;

— оптимизация деятельности.

На основе метода комплексного анализа структуры краудсорсинговых проектов определены возможности практической реализации инновационных игр в банковском секторе средствами краудсорсинговых проектов в соответствии с их целями и задачами.

Реализация инновационных игр посредством технологии краудсорсинга представляет собой трансляцию условий заданий в глобальной сети неизвестной группе потенциальных участников в форме открытой деловой игры.

В свою очередь, детальный анализ целевых блоков схемы позволил выявить качественные и количественные преимущества реализации инновационных игр средствами технологии краудсорсинга относительно стандартных процедур проведения.

К таковым относятся, во-первых, доступ к огромному числу участников. Трансляция условий инновационных игр в глобальной сети предоставит возможность коммерческим банкам воспользоваться талантами сетевых участников в своих целях, привлекая миллионы людей к работе над разнообразными задачами.

Во-вторых, расширяется качественный состав участников. Проведение инновационных игр в глобальной сети сокращает разрыв между профессионалами и любителями в разнообразных отраслях знаний.

Так, Дж. Хау (J. Howe) [5] в своей статье доказывал, что «группы людей, которые работают над какой-то задачей, зачастую могут выдавать лучшие результаты, чем профессионалы. Даже самые опытные эксперты всегда будут более ограничены, чем тысячи энтузиастов. Да и где гарантия, что профессионалы в какой-либо области не обременены теми же предрассудками, что и любители».

В-третьих, игры проводятся в неформальной обстановке, с возможностью анонимного участия.

Инновационные игры содержат долю риска. Игра дает результат только тогда, когда участники готовы в нее включиться. Если участники боятся потерять лицо, участвуя в игре, или стесняются самого процесса, тогда игра не будет эффективной. Непринужденная обстановка расширяет возможности участников: увеличивается вероятность высказываний и идей, повышается творческая активность, раскрывается интеллектуальный потенциал каждого из участников. Анонимность, в свою очередь, повышает креативность и тягу к экспериментам.

Тот факт, что выполнение условий инновационных игр контролируется, еще больше усиливает напряжение. Отсутствие строгого контроля над проведением инновационных игр в глобальной сети предупреждает развитие противоположного эффекта от игры. Глубокая увлеченность участников уничтожает различные препятствия для контактов и способствует высказыванию наиболее правдивых и полезных мнений.

В-четвертых, отсутствие временных и материальных издержек.

Процедура проведения инновационных игр, используя технологию краудсорсинга, исключает временные и материальные издержки относительно организационных вопросов, таких как составление списка приглашенных, аренда помещений, привлечение профессиональных сторонних организаций, подготовка материальной базы.

В-пятых, отсутствие временных рамок.

Трансляция условий инновационных игр в глобальной сети подразумевает вовлечение участников в конкретную игру в удобное для них время суток, а также инновационные игры, организованные посредством технологии краудсорсинга, исключают риск немедленной реакции на замечания со стороны участников, что, в свою очередь, способствует сокращению потока информации от клиентов.

В-шестых, повышается объективность исследований.

Проведение инновационных игр посредством технологии краудсорсинга повышает объективность исследований, участники проекта не только сами предлагают инновационные решения, но и способствуют развитию и усовершенствованию предложений друг друга.

В отличие от традиционной процедуры организации инновационных игр технология краудсорсинга:

— организует три синергетически дополняющих друг друга вида интеллектуальной деятельности: дискуссии, коллективное соучастие и поиск решений для сложных задач с нечеткой постановкой;

— моделирует интеллектуальную деятельность в виде динамической социосемантической сети, в которой новые идеи проходят многоэтапное эволюционное развитие путем привлечения посредников, многочисленных наблюдателей, что способствует переходу гипотез в принятые большинством сообщества истины.

Преимущества технологии краудсорсинга перед традиционными процедурами проведения инновационных игр обусловлены:

— независимостью участников. С целью эффективной реализации технологии краудсорсинга организаторам проекта необходимо создать атмосферу равноправия и независимости от внешних влияний в части мнений, суждений, авторитета других участников. Качество проводимых проектов зависит от организации пространства для размышлений, поиска идей, свободное от иерархических и статусных соображений, страха и критики;

— разнородностью участников. Разные способы предложения идей — это благо. Основной целью организации группового решения проблем является взаимное стимулирование участников (представителей различных областей знаний, дисциплин и направлений) на поиск и развитие решений;

— мотивацией. С целью эффективного проведения инновационных игр при использовании технологии краудсорсинга могут быть задействованы все основные типы мотивации: креативная, профессиональная, материальная, карьерная, моральная. В практическом применении краудсорсинга денежное вознаграждение не является основным стимулом для участников, которые готовы инвестировать свое время и идеи в надежде получить признание и увидеть свою идею реализованной на практике;

— лояльным отношением к предложенным решениям.

Эффективность реализуемых проектов зависит от степени открытости и восприимчивости к внешней информации организаторов. Нацеленность на внедрение предложений и качественная проработка каждого являются принципом оптимальной реализации технологии краудсорсинга в банковском секторе. Технология краудсорсинга в принципе тяжела для восприятия. Основной принципиальной сложностью организации краудсорсинговых проектов в банковском секторе является преодоление стереотипа, скепсиса, сопротивления. Банковским специали-

стам сложно признать точку зрения со стороны не профессионала [7].

Считаем необходимым подчеркнуть, что в основе мотивации людей к участию в инновационных играх лежит интерес, несмотря на разнообразие материальных видов мотиваций. Людям интересно обсуждать и решать проблемы, которые находятся за гранью их повседневных компетенций либо за гранью сегодняшнего дня. Инновационные игры просты, интересны и легки в применении, а общение в форме игры, в свою очередь, является лучшим способом вовлечения людей в коллективное творчество.

Таким образом, в итоге сформулируем и перечислим следующие результаты проведенного исследования:

1. Обеспечение качественного исследования рынка банковских услуг на предмет потребностей клиента, организации комплексного подхода к клиентской работе и повышения качества обслуживания может быть реализовано с помощью инновационных игр.

2. Цель и задачи инновационных игр определяют возможность их практической реализации в банковском секторе через организацию краудсорсинговых проектов.

3. Определены особенности организации инновационных игр средствами краудсорсинговых проектов на основе комплексного анализа структуры схемы их реализации в банковской практике.

4. Определены качественные и количественные преимущества реализации инновационных игр средствами технологии краудсорсинга относительно стандартных процедур проведения.

5. Автором определены факторы, обуславливающие преимущества реализации инновационных игр средствами краудсорсинговых проектов в банковской деятельности.

Таким образом, в условиях растущей конкуренции между коммерческими банками, ухудшения внутренней и внешней конъюнктуры и объективного роста цены участия банков в финансировании инновационных проектов именно те банки, которые в состоянии реализовать инновационные игры посредством технологии краудсорсинга, в данный момент смогут укрепить позиции на российском рынке банковских услуг, своевременно адаптироваться под текущие потребности рынка, сократить издержки на создание и внедрение финансовых инноваций, достичь финансовых и операционных показателей, соответствующих уровню универсальных мировых финансовых институтов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Быков А. П. Развитие банковского ретейла в новом цикле роста российской экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 65—68.

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. Попова Т. Ю. Зарубежный опыт финансовых инноваций: возможности использования российскими банками с государственным участием // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 78—80.

4. Хоманн Л. Бизнес-игры: создание революционных продуктов с помощью клиентов / пер. с англ. СПб.: Символ-Плюс, 2008. 224 с.

5. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / пер с англ.- М. Альпина Паблишер, 2012.— 288 с.

6. Шуровьески Д. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум влияет на бизнес, экономику, общество и государство. СПб.: Вильямс, 2007. 304 с.

7. Краудсорсинговые проекты банков. Обзор кейсов, 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://http://futurebanking.ru/post/645 (дата обращения: 29.12.2014).

REFERENCES

1. Bykov A. P. Development of banking retail in the new cycle of growth in the Russian economy // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 65—68.

2. Korostashivec M. V. Innovative banking technology as the factor of competitiveness of Russian commercial banks // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 68—73.

3. Popova T. Yu. Foreign practice of financial innovations: possibility of their use by Russian banks with the state participation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 78—80.

4. Hohmann L. Innovation Games. Creating Breakthrough Products through Collaborative Play. / translation from English. SPb.: Symbol-Plus, 2008. 224 p.

5. Howe J. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business / тransl. from Engl.- M. Alpina Pablisher, 2012. —288 p.

6. Surowiecki D. Why are we smarter together than alone, and how collective intelligence affects business, economy, society and the state. St. Petersburg:Williams, 2007. 304 p.

7. Banks' crowdsourcing projects. Review of case studies, 2012 [Electronic resource]. URL: http://futurebanking.ru/post/645 (date of viewing: 29.12.2014).

УДК 657.1:339.187.62
ББК 65.052.2:65.262.533

Balashova Natalia Nikolaevna,
doctor of economic sciences, professor,
head of the department of accounting
and audit of Volgograd
State Agrarian 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

Tokareva Elena Viktorovna,
post-graduate student,
assistant of the department of accounting
and audit of Volgograd State Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: ip.elena.tokareva@yandex.ru

Токарева Елена Викторовна,
аспирант, ассистент кафедры бухгалтерского учета
и аудита Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ip.elena.tokareva@yandex.ru

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ У ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО (IAS) 17

ACCOUNTING OF LEASING OPERATIONS OF THE LESSOR ACCORDING TO THE REQUIREMENTS OF IFRS (IAS) 17

В статье выявлены учетные этапы лизинговой сделки, позволяющие наиболее полно раскрыть информацию о структуре лизинговых платежей и полученного дохода лизингодателя. В учете лизингодателя рекомендуется сумму лизинговых платежей признавать дебиторской задолженностью по обязательствам лизинга, что соответствует требованиям МСФО (IAS) 17 Аренда (Lease). В предложенном варианте учета дебиторской задолженности и признания дохода у лизингодателя (имущество находится на балансе лизингополучателя) авторы предлагают сумму лизинговых платежей в бухгалтерском учете лизингодателя формировать из финансовых расходов и платежа в уменьшение неоплаченного обязательства лизингополучателя перед лизингодателем с использованием российских счетов бухгалтерского учета, что позволит осуществлять распределение лизинговых платежей с учетом постоянной ставки процента на остающееся сальдо обязательства.

Registration stages of leasing transaction are revealed in the article that allow disclosing the information about structure of leasing payments and the gained income of lessor. The accounting of lessor is recommended to recognize the sum of leasing payments as receivables of the leasing obligations, which complies with the requirements of IFRS (IAS) 17 Rent (Lease). The proposed option of accounting of receivables and recognition of lessor income (the property is on balance of lessee) suggests that the sum of leasing payments in the accounting of lessor should be made of financial expenses and payment for reduction of unpaid obligation of lessee to lessor using the Russian accounts of accounting that will allow distributing leasing payments with regard to the constant interest rate at the remaining balance of obligation.

Ключевые слова: финансовая аренда, лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, неаннулированность лизинговой сделки, лизинговый платеж, ставка дисконта, лизинговые обязательства, доход лизингодателя, финансовый расход, справедливая стоимость.

Keywords: financial rent, leasing, lessor, lessee, non-annulled leasing transaction, lease payment, discount rate, leasing obligations, income of lessor, financial expense, fair value.

Интернационализация капитала и развитие инвестиционной деятельности в России вызывает потребность продуманного внедрения стандартов МСФО, а также исследование возможностей их обоснованного использования и оценки их перспектив. Кроме того, такая необходимость также диктуется принятием Правительством РФ постановления от 6 марта 1998 года № 283 «Об утверждении Программы реформирования системы отечественного учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности», что актуализирует проблему трансформации бухгалтерского учета лизинговой деятельности на МСФО.

Задачей данного научного исследования является совершенствование бухгалтерского учета лизинговых операций в компаниях-лизингодателях с учетом требований МСФО (IAS) 17 Аренда (Leases) и с опорой на международную практику ведения лизинговых сделок. Акцент в предлагаемом подходе учета операций лизинга сделан на объяснение сущности, принципов и этапности осуществляемых оценочных, учетных и учетно-аналитических процедур.

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 Аренда (Leases) раскрывает учетную информацию для всех участников лизинговых отношений. В отличие от российской системы бухгалтерского учета объект финансовой аренды (лизинга) по международным стандартам бухгалтерской отчетности капитализируется арендатором, то есть может быть отражен только на балансе лизингополучателя. Согласно условиям финансовой аренды по МСФО лизингополучатель, принимая на себя все риски и получая экономическую выгоду от исполь-

зования лизингового имущества, выплачивает лизингодателю лизинговые платежи в течение срока лизингового договора (параграф 37 МСФО (IAS) 17). Такой растянутый процесс приобретения актива есть не что иное, как «скрытая» покупка, заканчивающаяся выкупом объекта лизинга лизингополучателем, если это предусмотрено договором лизинга [1; 2; 3].

В странах, применяющих англо-американскую модель бухгалтерского учета, лизингополучатель, изъявляя желание расторгнуть договор лизинга, обязан при возврате имущества погасить как уже начисленную, так и будущую арендную плату. Данное условие обеспечивает неаннулированность (нерасторжимость) лизинговой сделки. Например, в соответствии с требованиями Шведской профессиональной организации аудиторов (Foreningen Auktoriserade Revisorer, FAR) в Швеции, как и в испанском законодательстве, в сделках финансовой аренды предусматривается обязательная покупка арендуемого имущества по окончании срока аренды, что является некой гарантией получения дохода для лизингодателя [4].

Несмотря на противоречивый характер вопроса выбора балансодержателя лизингового имущества, существование которого приводит к невозможности сопоставления учетной информации, касающейся порядка отражения лизинговых операций в соответствии с отечественными и западными подходами, единым требованием различных учетных систем является условие, что лизингодатель остается собственником имущества на протяжении всего срока лизингового контракта.

В ходе исследования проблемы разработаны обязанности лизингодателя по учету лизинговых операций, сопоставимые с этапами лизинговой сделки:

1) принять к учету имущество, приобретаемое у поставщика по заказу лизингополучателя;

2) прекратить признание актива путем заключения лизингового контракта с лизингополучателем;

3) признать дату заключения лизингового контракта датой начала лизинга;

4) признать дебиторскую задолженность по лизингу в сумме приведенной стоимости лизинговых платежей, дисконтированных по ставке, которую использует лизингодатель для начисления процентного дохода, получаемого от лизингополучателя.

Этап I. Принятие лизингодателем к учету имущества, приобретаемого у поставщика по заказу лизингополучателя, осуществляется в сумме первоначальных прямых затрат. Следует отметить, что при определении затрат на покупку лизингодатель должен вычесть торговые скидки, возвраты платежей и прочие аналогичные статьи [5; 6].

Этап II. Согласно параграфу 36 МСФО (IAS) 17 списание имущества с баланса лизингодателя отражается дебиторской задолженностью в сумме, равной на начало срока лизинга справедливой стоимости лизингового имущества, или по дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей, если она ниже. Первоначальные прямые затраты (комиссионные, юридические сборы и внутренние расходы, относящиеся непосредственно к подготовке лизингового контракта) лизингодателя, не являющегося производителем или дилером, включаются при первоначальном расчете платежей, подлежащих получению по договору финансовой аренды (параграф 38 МСФО (IAS) 17). Таким образом, предполагается, что возмещение этих расходов учтено при установлении ставки процента по договору лизинга, и они снижают размер дохода лизингодателя, признаваемого в течение всего срока лизинга [7; 8].

Этап III. В соответствии с МСФО (IAS) 17 в балансе лизингодателя имущество, переданное в лизинг, отражается в качестве дебиторской задолженности в сумме чистых инвестиций в аренду (лизинг). При этом в учете лизинговой компании рекомендуем к счету синтетического учета 76 «Дебиторская задолженность» открывать счета аналитического учета счет 76 субсчет 5 «Лизинговые обязательства к поступлению» и счет 76 субсчет 6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам».

Капитализацию суммы лизинговых платежей в бухгалтерском учете лизингодателя следует формировать из финансовых расходов и платежа в уменьшение неоплаченного обязательства лизингополучателя перед лизингодателем. Согласно IAS 17 «финансовые расходы должны распределяться по периодам в течение срока аренды таким образом, чтобы получилась постоянная периодическая ставка процента на остающееся сальдо обязательства перед лизингодателем для каждого периода». Данный аспект является ключевым в распределении лизинговых платежей и меняет концепцию современной отечественной учетно-финансовой лизинговой практики, представляя научную новизну научного исследования.

Исходя из вышесказанного, рассмотрим порядок бухгалтерского учета лизинговых операций у лизингодателя в соответствии с МСФО (IAS) 17 на примере.

Пример. Предположим, лизинговая компания передала в финансовую аренду (лизинг) сельскохозяйственную технику балансовой стоимостью 100 тыс. руб. сроком на пять лет. Лизингополучатель должен выплачивать в конце каждого года фиксированный лизинговый платеж 24 тыс. руб. В соответствии с заключенным лизинговым договором уплачиваются процентные платежи в размере 15% от непогашенной суммы основного долга.

В бухгалтерском учете доход лизингодателя определяется методом чистых инвестиций (дисконтированный валовой доход с применением ставок процентов за весь период лизингового контракта) с равномерным распределением в течение всего срока договора [9] (табл. 1).

Таблица 1

Расчеты по лизинговым платежам у лизингодателя

Период	Доходы будущих периодов по лизинговым платежам, тыс. руб.	Доходы будущих периодов по процентам, тыс. руб.	Общая сумма дохода по лизингу, тыс. руб.
1	24	0	24
2	12,6	11,4	24
3	14,49	9,51	24
4	16,663	7,337	24
5	19,163	4,837	25
Итого	86,916	33,084	120

Признание финансового дохода лизингодатель осуществляет в соответствии с утвержденным в договоре графиком лизинговых платежей, исходя из постоянной нормы прибыли на непогашенную чистую инвестицию в лизинговую деятельность, учитывая сразу на счетах прибылей и убытков [10]. Отражение финансового дохода, полученного в качестве вознаграждения, рекомендуется вести в бухгалтерском учете лизингодателя на отдельном субсчете 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов», что позволит выделить его из общей суммы дохода по лизингу (табл. 2).

Таблица 2

Бухгалтерский учет у лизингодателя (имущество на балансе лизингополучателя)

Период	Лизинговая операция	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Приобретение имущества у поставщика для последующей передачи в лизинг				
	Приобретено имущество для сдачи в лизинг	Счет 08 «Вложения во внеоборотные активы»	Счет 60 «Расчеты с поставщиками и заказчиками»	100
	Принятие на баланс имущества для сдачи в лизинг	Счет 03 «Основное средство, переданное в лизинг»	Счет 08 «Вложения во внеоборотные активы»	100
Признание дебиторской задолженности				
	Признание дебиторской задолженности по договору лизинга в сумме приведенной стоимости всех лизинговых платежей	Счет 76 «Дебиторская задолженность»	Счет 03 «Основное средство, переданное в лизинг»	120
Учет дебиторской задолженности				
Первый год	Начислены лизинговые обязательства	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	24
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	24
	Признан доход от лизинга	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	Счет 99 «Доход»	24
Второй год	Начислены лизинговые обязательства по процентам	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	11,4
	Начислены лизинговые обязательства к поступлению	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	12,6
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	12,6
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	11,4
	Признан доход от лизинга	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	Счет 99 «Доход»	12,6
	Признан доход от лизинга по процентам	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	Счет 99 «Доход»	11,4
Третий год	Начислены лизинговые обязательства по процентам	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	9,51
	Начислены лизинговые обязательства к поступлению	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	14,49
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	14,49
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	9,51
	Признан доход от лизинга	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	Счет 99 «Доход»	14,49
	Признан доход от лизинга по процентам	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	Счет 99 «Доход»	9,51

Окончание табл. 2

Период	Лизинговая операция	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Четвертый год	Начислены лизинговые обязательства по процентам	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	7,337
	Начислены лизинговые обязательства к поступлению	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	16,663
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	16,663
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	7,337
	Признан доход от лизинга	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	Счет 99 «Доход»	16,663
	Признан доход от лизинга по процентам	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	Счет 99 «Доход»	7,337
Пятый год	Начислены лизинговые обязательства по процентам	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	4,837
	Начислены лизинговые обязательства к поступлению	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению»	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	19,163
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—5 «Лизинговые обязательства к поступлению»	19,163
	Получена оплата лизингового платежа	Счет 51 «Денежные средства»	Счет 76—6 «Лизинговые обязательства к поступлению по процентам»	4,837
	Признан доход от лизинга	Счет 98 «Доходы будущих периодов»	Счет 99 «Доход»	19,163
	Признан доход от лизинга по процентам	Счет 98—1 «Доходы будущих периодов от полученных процентов»	Счет 99 «Доход»	4,837

Предложенная авторами методика учета у лизингодателя является зеркальным отражением бухгалтерского учета у лизингополучателя, так как в своей отчетности они раскрывают информацию о сумме основного долга и процентов по лизингу параллельно, а также соответствует всем требованиям международного учета. Применение данного учетного подхода позволит лучше понимать и контролировать состояние взаиморасчетов по лизинговой сделке, а также определять в ходе инвестиционного проекта текущий финансовый доход лизингодателя в любой период лизингового контракта в разрезе получения дохода по основным лизинговым платежам и вознаграждения от лизинговой деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ковалев В. В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учеб.-практ. пособие. М.: Проспект, 2014. 448 с.

2. Козенко К. Ю. Инновационная направленность расширения системы лизинговых услуг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 88—92.

3. Петерс И. А., Тимофеева Г. В. Особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на развитие контрактных отношений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 56—61.

4. Морозова Т. В. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие. М.: Московский финансово-промышленный университет: Синергия, 2012. 480 с.

5. Удалова З. В. Современные концепции формирования учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями (теория и методология). Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. 528 с.

6. Бухгалтерский учет лизинга сельскохозяйственной техники и животных / Н. Г. Белов, Л. И. Хоружий, А. И. Павлычев и др. М.: ФГОУ ВПО РГАУ — МСХА им. К. А. Тимирязева, 2006. 407 с.

7. Мелихов В. А., Чусов И. А. Учет и оценка долгосрочных и текущих биологических активов по требованиям МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и профессиональное образование. 2014. № 3 (35). С. 269—276.

8. Дусаева Е. М. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания. М.: Инфра-М, 2011. 387 с.

9. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / В. Г. Широбоков, З. М. Грибанова, А. А. Грибанов. М.: КноРус, 2010. 670 с.

10. Балашова Н. Н., Чекрыгина Т. А. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 189—197.

REFERENCES

1. Kovalev V. V. Leasing: financial, accounting, analytical and legal aspects: textbook and guidelines. M.: Prospekt, 2014. 448 p.

2. Kozenko K. Yu. Innovation trend of the leasing services system enhancement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 88—92.

3. Peters I. A., Timofeeva G. V. Special features of agricultural productions and their influence on contractual relations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 56—61.

4. Morozova T. V. International financial reporting standards. M.: Moscow financial-industrial University: Synergy, 2012. 480 p.

5. Udalova Z. V. Modern concept of establishing accounting and analytical support of agricultural companies' management (theory and methodology). Rostov-on-Don: PH of SFU, 2011. 528 p.

6. Accounting of leasing of agricultural machinery and livestock / N. G. Belov, L. I. Khoruzhiy, A. I. Pavlychev et al. M.: VolGAU — MSAA, 2006. 407 p.

7. Melikhov V. A., Chusov I. A. Accounting and assessment of the long-term and current biological assets according to the requirements of IFRS 13 Assessment of the fair value // News of Nizhny Novgorod agrarian university: science and vocational education. 2014. Issue № 3 (35). P. 269—276.

8. Dusaeva E. M. Accounting: theory and practical tasks. M.: Infra-M, 2011. 387 p.

9. Financial accounting: textbook / V. G. Shyrobokov, Z. M. Gribanova, A. A. Gribanov. M.: KnoRus, 2010. 670 p.

10. Balashova N. N., Chekrygina T. A. Accounting and internal control of receivables of agricultural enterprises in the financial crisis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 189—197.

УДК: 336.647
ББК 65.291.9-09

Vasiliev Vladimir Dmitrievich,
doctor of economics, professor of the department of economics of Tyumen State University of Architecture and Civil Engineering,
Tyumen,
e-mail: kecon@tgasu.ru

Васильев Владимир Дмитриевич,
д-р экон. наук, профессор кафедры экономики Тюменского государственного архитектурно-строительного университета,
г. Тюмень,
e-mail: kecon@tgasu.ru

Vasiliev Evgenie Vladimirovich,
candidate of economics, assistant professor of the management department of Tyumen State University of Architecture and Civil Engineering,
Tyumen,
e-mail: evg_vasil@mail.ru

Васильев Евгений Владимирович,
канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Тюменского государственного архитектурно-строительного университета,
г. Тюмень,
e-mail: evg_vasil@mail.ru

СЦЕНАРНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОДНОЙ ТЕОРЕМЫ СТАНДАРТНОЙ ТЕОРИИ ММ

SCENARIO STUDIES OF A MM STANDARD THEORY'S THEOREM

В статье представлены результаты исследования: как при различных сценариях финансового рынка и различных моделях финансового риска составляющие компоненты средневзвешенной цены капитала меняют свои значения и содержательные смыслы при необходимости следовать постулатам теории ММ; как, применяя некоторые элементарные линейные (нелинейные) функции одной переменной, можно объяснять и аналитически исследовать достаточно сложные проблемы финансового менеджмента; как теория ММ представляется для большинства действующих фирм на российском финансовом рынке. Выполненные аналитические исследования позволили получить новое авторское дополнение к классической максиме ММ: значение средневзвешенной цены капитала не зависит от модели финансово-левериджного риска.

The paper presents the results of the following research: how under different scenarios of the financial market and various models of financial risk the components of the weighted average capital cost change their values and meanings in order to follow MM theory postulates; how can the rather complicated problems of financial management be explained and analytically examined

applying some basic linear (nonlinear) functions of one variable; how the MM theory is seen by the majority of companies operating at the Russian financial market. Fulfilled analytical studies provided for a new author's amendment to the classic principle of MM theory: the value of the weighted average cost of capital does not depend on the financial leverage risk model.

Ключевые слова: теория ММ, классические постулаты, средневзвешенная цена капитала, модели финансового риска, сценарии налогообложения, риск-премия, структура капитала, элементные цены, эффективный рынок, аналитические преобразования.

Keywords: MM theory, classical postulates, the weighted average cost of capital, financial risk models, scenarios of taxation, risk premium, capital structure, elemental prices, efficient market, analytical transformations.

«В действительности все выглядит иначе, чем на самом деле».
Станислав Ежи Лец

Теория (модель) ММ была составлена (предложена) для дивного мира финансов в стиле фэнтези для феерически потрясающего эфемерного эффективного рынка (налоги отсутствуют, NPV = 0, общество состоит из полностью информированных особей homo economicus, совершенная конкуренция бизнес-джентльменов, нулевая цена транзакций etc.) двумя рафинированными финансовыми эстетами, лауреатами Нобелевской премии по экономике Франко Модильяни и Мертоном Миллером (отсюда и *теория ММ* — The theory (model) of Modiliani — Miller), рассматриваемая в формате концепции управления стоимостью фирмы VBM (Value based management) [1; 2; 3; 4].

Целью представляемых ниже аналитических исследований мы полагаем получение возможности (или невозможности) на основе некоторых элементарных функций одной переменной — финансового риска, агрегирующего структуру капитала, — показать, каким требованиям и условиям должны удовлетворять основные модельные факторы при выполнении канонических постулатов *ММ-теории*. Вместе с этим также возникает удивительная возможность установить применимость модели ММ в бизнес-практике для современных российских финансово-экономических условий.

Поставленные целевые задачи обуславливают необходимость использования определенных дефиниций, факторов и переменных. Для формализации аналитических операций и действий введем необходимые обозначения:

Кс = E — (Equity) — собственный капитал;

Кз – D – (Debt)— заемный капитал;

(E+D) = As – (Assets) — валюта баланса (общий объем финансирования);

$Ц(K_c), Ц(K_з), d(K_c) = \frac{E}{As}, d\ (K_з) = \frac{D}{As}$ — эффективная цена (после налогообложения) единицы капитала и доля (в валюте баланса) соответственно собственного и заемного капитала; элементные цены предполагаются известными или легко определяемыми [5, с. 98—103];

$$d(K) \in S_d: \begin{cases} d\ (K_з) + d\ (K_з); \\ d(K) \geq 0. \end{cases}$$

WACC = $Ц_к$ – (Weighted Average Cost of Capital) — средневзвешенная цена капитала, традиционно выступающая первым (основным) критерием оптимальности при выборе структуры капитала:

$$F_1(d) = WACC(d) = \left(Ц(K_c)d(K_c) + Ц(K_з)d(K_з)\right) \rightarrow \min_{d(K)\in S};$$

H_{cm} — (Tax) — задаваемая регулятором налоговая ставка на прибыль;

$(1 - H_{cm}) = (TS)$ – (Tax Shield) — налоговый щит для процентных выплат по заемному капиталу;

DFL — (Degree of Financial Leverage, Debt-to-Equity Ratio) уровень (степень) финансового риска, рассматриваемый в качестве второго критерия оптимальности:

$$F_2(d) = DFL(d) = \left(\frac{K_з}{K_c}\right) = \frac{Debt}{Equity} = \left(\frac{D}{E}\right) \rightarrow \min_{d(K)\in S}.$$

Одна из трех теорем *теории ММ* является, на наш взгляд, основной и постулируется для следующих двух ситуаций-сценариев (см. рис.).

1. Сценарий 1 ($СЦ_1$). При нулевой налоговой ставке ($Tax = H_{cm} = 0$) минимальная средневзвешенная цена капитала (или опосредованно — максимальная цена фирмы) не зависит от структуры капитала. Это так называемая метафорическая теорема «о пироге»: как пирог не дели, объем его не изменится.

2. Сценарий 2 ($СЦ_2$). При $H_{cm} > 0$ минимальная (min) средневзвешенная цена капитала и соответственно максимальная (max) цена фирмы достигаются при 100%-ном заемном финансировании ($d(K_з) = 1$)

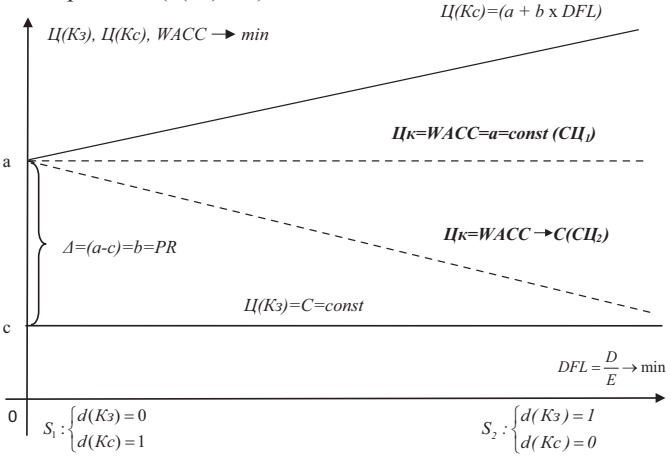


Рис. График функции *WACC* при сценариях (СЦ1) и (СЦ2)

Конечно, эти два крайних сценария, практически никогда не реализуемых в реальных сферах бизнеса, являются весьма любопытными с точки зрения дальнейшего развития концепций финансового менеджмента. Мы же пока предпримем скромную попытку исследовать эти два сценария на основе несложных элементарных функций для двух моделей финансового риска (левериджа) — DFL_1, DFL_2.

Модели *DFL* и сценарии *WACC*

Модель 1. DFL_1

Пусть $X = DFL = DFL_1 = \frac{K_з}{K_c} = \frac{D}{E}$.

Тогда легко получить следующие выражения:

$$d\ (K_c) = \frac{E}{As} = \left(\frac{E}{E+D}\right) = \left(\frac{1}{1+X}\right) = \left(\frac{1}{1+DFL}\right);$$

$$d(\ K_з) = \frac{D}{As} = \left(\frac{D}{E+\ D}\right) = \left(\frac{X}{1+X}\right) = \left(\frac{DFL}{1+DFL}\right).$$

Элементные эффективные цены (после налогообложения) этих двух обобщенных источников капитала для (X > 0) будем полагать **линейными** функциями от риска в соответствии с концептуальной *теорией ММ* для сильной формы эффективного рынка (efficient markets hypothesis). Здесь мы не комментируем и не ставим под сомнение эти положения (play by the

book) — мы просто принимаем их как некие «правила игры» (play by rules), формализуемые в виде:

$Ц(K_З) = (c \geq 0) = const$; $Ц(K_c) = (a + bX) = (a + bDFL)$; $(a > c)$,

где:

a = $Ц_{безриск}$ ($К_С$) при безлевериджном финансировании ($d(K_З) = 0$);

b — мультипликатор, имеющий смысл премии (Risk Premium) по $Kc = E$ за единицу риска ($DFL = X = 1$)

c — Ц ($Кз$) = $const$ — цена единицы заемного капитала, в *теории ММ* априори предполагается постоянной, исходя из гипотезы эффективного рынка, то есть для $Кз$ отсутствует хотя бы малейшая реакция (премия) на увеличение финансового риска;

Δ — разница (спрэд маржа), равная [($Ц_{безриск}$ ($К_С$) = a) – – (Ц ($K_З$) = c)]

Теория ММ постулирует также следующие условия:

$$(a, b, c) \geq 0, (a > c), \Delta = (a - c) \text{ или } c = (a - \Delta).$$

Сценарий 1 (*Tax* = 0)

Формула *WACC* при выделенных условиях и (*DFL=X*) будет выглядеть следующим образом:

$$WACC(X) = Ц_К(X) = [Ц(K_c)d(K_c) + Ц(K_З)d(K_З)] =$$
$$= (a + bX)\left(\frac{1}{1+X}\right) + c\left(\frac{X}{1+X}\right) = \left(\left(a\frac{1}{1+X}\right) + (b + c)\left(\frac{X}{1+X}\right)\right) =$$
$$= \left(a + (b - \Delta)\left(\frac{X}{1+X}\right)\right) \to \min_{x \geq 0}.$$

Заметим, что здесь функция *WACC(X)* является нелинейной. Покажем, на каких $\overline{X}$=$\overline{DFL}$ достигается $WACC(\overline{X}) = WACC_{min}$.

Принимая во внимание *теорему ММ* о постоянстве *WACC* (независимости от структуры капитала $X \geq 0$), модель $WACC(X) = \left[a + (b - \Delta)\frac{X}{1+X}\right] \to \min_{x \geq 0}$ можно записать в виде равенства:

$\left[(a + (b - \Delta)\left(\frac{X}{1+X}\right)\right] = a$; $(b - \Delta)\left(\frac{X}{1+X}\right) = 0$.

Последнее уравнение имеет решения:

1) $\overline{X} = 0$, в этом случае значения b и Δ не играют роли, а сама ситуация вариативности структуры капитала становится бессмысленной;

2) $\overline{X} > 0$, и тогда

$b = \Delta = (a - c) = \left(Ц_{безриск}(K_c) - Ц(K_З)\right) = PR$ (Premium Risk).

Таким образом, в результате несложных преобразований мы приходим к выводу о том, что *теорема ММ* о независимости *WACC* от структуры капитала ($WACC(X) = WACC = const$) справедлива для сценария 1 при выполнении следующих условий (см. рис.):

$$\begin{cases} 1. & Ц(K_З) = \left(Ц_{безриск}(K_c) - PR\right) = c = const; \\ 2. & b = PR(x) = PR = (a - c) = \Delta = const; \\ 3. & Ц_{безриск}(K_c) > PR > 0; \\ 4. & X \geq 0. \end{cases}$$

Именно при этих допущениях можно полагать, что $WACC(X) = WACC = a = Ц_{безриск}$ (Kc) = $const$, а мультипликатор ($b = PR$) в модели Ц(Kc) = ($a + bX$) является элементной ценой — премией за единицу риска $X = DFL = 1$. Эта PR показывает надбавку (бонус, приращение, накидку) к $Ц_{безриск}$ (Kc) по сравнению с Ц (Kз) = с = $const$, что соответствует концепции компромисса между риском и доходностью: с увеличением риска требуется большее вознаграждение *(PR)* доходности за риск. Несколько позднее У. Шарп (W. Sharp) использовал аналогичный подход в модели *CAPM* (Capital Asset Pricing Model), где основным элементом является коэффициент β (beta) как индикатор системного риска акционерного капитала.

Сценарий 2 (*Tax* > 0)

$$WACC(X) = (a + bX)\left(\frac{1}{1+X}\right) + c(1 - H_{cm})\left(\frac{X}{1+X}\right) =$$
$$= \left[\left(\frac{a}{1+X}\right) + (b + (a - \Delta)(1 - H_{cm})\left(\frac{X}{1+X}\right)\right] =$$
$$= \left[a + \left(b - a + c(1 - H_{cm})\right)\frac{X}{1+X}\right] \to \min_{x \geq 0}.$$

В этом случае *теорема ММ* полагает справедливым равенство:

$$\left[(a + \left(b - a + c(1 - H_{cm})\right)\frac{X}{1+X}\right] = c.$$

При $X = 0$ получаем равенство ($a = c$), что противоречит ранее принятому постулату о том, что ($a > c$). Другими словами, ситуация ($DFL_1 = X = 0$) невозможна, теоретически запрещается. Конечно, ($DFL_1 = X = 0$) можно принять, но тогда, как следствие, нужно чудовищно упростить модель, принимая равенство Ц (K_c) = ($Ц_{безриск}$ (K_c) = a) = (Ц($K_З$)) = с = $const$, при котором прямые Ц (K_c) и Ц ($K_З$) просто совпадут.

При $x = +\infty$ $\mathrm{WACC_{min}}$ достигается на равенстве $b = cH_{cm}$.

Итак, *теорема ММ* о стремлении $WACC(X) \to c$ для сценария 2 справедлива при выполнении следующих условий (см. рис.):

$$\begin{cases} 1. & Ц(K_З) = c = const; \\ 2. & b = PR(x) = cH_{cm}; \\ 3. & Ц(K_c) = Ц_{безриск}(K_c) = a = const; \\ 4. & X > 0. \end{cases}$$

Это весьма естественно: прямые (линейные функции) *Ц(Кс)>Ц(Кз)* не должны располагаться параллельно; премией за единицу риска для $Кс$ являются $b = cH_{cm}$.

Модель 2. *DFL_2*

Пусть

$$d(K_З) = X; d(K_c) = (1 - X); DFL = DFL_2 = \frac{d(K_З)}{d(K_c)} = \frac{X}{1-X}.$$

Сценарий 1 (*Tax* = 0)

В этом случае получим линейную функцию:

$$WACC(X) = \left[\left(a + b\left(\frac{X}{1-X}\right)\right)(1 - X) + cX\right] = (a(1 - X) + bX + cX) =$$
$$= [a(1 - X) + (b + c)X] \to \min_{0 \leq x \leq 1}.$$
$$WACC(X) = [a(1 - X) + (b + c)X] = [a + (b + c - a)X] = a = const$$

при любом $0 \leq \overline{X} \leq 1$.

Так как ранее мы полагали ($a – c$) = Δ, то из выражения ($b + c – a$)X = ($b – \Delta$) X = 0 снова следует необходимость выполнения равенства $b = PR = \Delta = (a – c)$.

Сценарий 2 (*Tax* > 0)

Для данного сценария

$$WACC(X) = [a + (b + c(1 - H_{cm}) - a)X] \to \min_{0 \leq x \leq 1}.$$

Если принять во внимание следующее условие: *WACC(X)* — линейная функция (a > 0, c > 0, b ≥ 0), то совершенно не очевидно, что минимальное значение $WACC_{min}$ достигается на $\overline{X} = d(Кз) = 1$ *и* $WACC(\overline{X}) = c$.

В выражении *WACC(X)* представлены три слагаемые, из которых несомненный интерес вызывает компонента (bX). Понятно, что при $b = cHcm$ получаем $WACC(\overline{X} = 1) = c$. Это очевидно, но все же недостаточно убедительно.

Сами авторы *теории ММ* доказательство $WACC(\overline{X} = 1) = c$ получили в результате некоторых вербальных рассуждений (собственники, инвесторы, top-менеджеры — протестантские экономические персонажи; детерминированное проявление «налогового щита» (tax shield); идеальная конкуренция без-

обидна и совершенна; сам рынок прозрачен и информативно бесплатен etc.), полагая, что именно их умозаключения весомы, справедливы и, несомненно, на практике реализуются именно так, как рационально рассуждают и полагают финансовые нобелевские лауреаты. Не будем сомневаться и мы в том, что все это удивительно разумно, но уравнение $WACC(X) = c$ продолжает выглядеть обаятельно загадочным и представлять определенный интерес.

Последовательно выполним следующие преобразования:

$$WACC(X) = \big(a(1-X) + bX + c(1-H_{cm})X\big) = c;\ (a(1-X) + bX) = c\big(1-(1-H_{cm})X\big);$$

$$b = \left(\frac{cH_{cm}X - (c-a)(1-X)}{X}\right) = \left[cH_{cm} + (c-a)\left(\frac{1-X}{X}\right)\right].$$

Отсюда: если $X = d(K_З) = 1$, то снова (как в модели 1) должно выполняться условие $b = cHcm$. И тогда $WACC(X) \to \min\limits_{0 \le x \le 1}$ достигает своего минимального значения $WACCmin = WACC(\bar{X}) = c$ *на* $(\bar{X}) = d(K_З) = 1$. Если полагать ($b < 0$), то это означает явное противоречие максиме *теории ММ* — соотношение элементных цен в стандартных экономиках должно быть следующим: Ц($K_С$) ≥ Ц($K_З$). Ситуация ($b < 0$) представляет собой явный оксюморон: отрицательная премия (снижение требуемой инвестором доходности) при увеличивающемся финансовом риске.

Важно отметить и то существенное обстоятельство, что для российского неэффективного финансового рынка при доминантности заемного капитала Ц($K_З$) > Ц($K_С$) при любом финансовом риске ($DFL \ge 0$) и любом сценарии *теория ММ* имеет только умозрительно-познавательный интерес для начинающих апологетов, но не для суровых, изощренных и умудренных практикующих топ-менеджеров. Здесь оптимизационный подход теряет содержательный смысл — ($WACCmin$ = Ц$_{безриск}$(К$_С$) = a) всегда только теоретически достигается при $d(K_С) = 1$, когда $\overline{DFL} = \overline{DFL_1} = \overline{DFL_2} = 0$. Сколь угодно незначительное увеличение доли заемного капитала в структуре источников капитала ($d(K_З)$) в бизнес-практике фирмы безжалостно увеличивает *WACC (DFL)*, а существенное увеличение $d(K_З)$ практически приводит к несущественности влияния собственного капитала, то есть:

$$\lim_{d(K_З)\to 1} WACC_{min} \to \max_{0 \le d(K_З) \le 1} Ц\big(d(K_З)\big).$$

Другими словами, обеспечить даже незначительное превышение средневзвешенной доходности единицы капитала над его средневзвешенной ценой при увеличении $d(K_З)$ становится все более затруднительным и даже практически невозможным, что ведет к стагнации любого бизнеса.

Такая ситуация вполне естественна для тех экономик, где роль и значение большей части (не только миноритарных) акционеров малозначительна, а дивидендная политика (dividend policy) носит ритуально-декоративный характер.

Заключение

Авторы не ставили своей целью показать только определение минимального значения средневзвешенной цены капитала $WACC(\bar{X}) = \min\limits_{x \in S} WACC(X)$. В работе исследовано, как при различных сценариях и различных моделях финансового риска составляющие функции *WACC(X)* изменяют свои значения и содержательные смыслы при выполнении «жестких» дискурсов и концептов *теории ММ*; как некоторые составляющие элементарных линейных (нелинейных) функций одной переменной могут объяснять и аналитически исследовать некоторые сложные финансово-экономические аспекты, вопросы, проблемы и ситуации финансового менеджмента. Эти удивительные метафорические возможности мы понимаем как еще одно подтверждение несомненно справедливой гипотезы единства мира и взаимосвязи, казалось бы, не связанных друг с другом областей понятийно сложных вербальных рассуждений о финансовых рынках и достаточно элементарной формализованной универсальной аналитики. В результате возникает тонкая синергия, позволяющая показать первоначально не столь очевидные особенности детерминировано-императивного, изысканно-таинственного финансового мира, адекватного совершенным математическим сферам. Кроме того, важно отметить, что полученные нами результаты существенно идентичны для двух комбинаций: нелинейной *WACC(X)* при линейном $DFL = X = \left(\frac{D}{E}\right)$; линейной *WACC(X)* и нелинейном $DFL = \left(\frac{X}{1-X}\right) = \frac{d(D)}{d(E)}$. Таким образом, нами получено дополнение к классической максиме ММ: *значение средневзвешенной цены капитала WACC не зависит от модели финансового риска DFL = (D/E).*

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Васильев В. Д., Васильев Е. В. Определение эффективного объема дополнительного кредитного капитала в условиях риска и неопределенности // Финансы и кредит. 2014. № 29. С. 6—14.

2. Васильев Е. В., Васильев В. Д. Некоторые замечания к теории ММ // Инновации и инвестиции. 2014. № 5. С. 174—177.

3. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теория ММ / пер. с англ. М.: Дело, 1999. 352 с.

4. Modigliani F., Miller M. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment // The American Economic Review. 1958. Vol. 48. P. 261—297.

5. Васильев В. Д. Оптимизационный подход к выбору инвестиционных стратегий и проектов в строительстве объектов региона. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. 287 с.

REFERENCES

1. Vasiliev V. D., Vasiliev E. V. Determination of the effective amount of additional loan capital under the conditions of risk and uncertainty // Finance and Credit. 2014. № 29. P. 6—14.

2. Vasiliev E. V., Vasiliev V. D. Some comments to MM theory // Innovations and Investments. 2014. № 5. P. 174—177.

3. Modigliani F., Miller M. How much does a company cost? MM Theory / translation from English. M.: Delo, 1999. 352 p.

4. Modigliani F., Miller M. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment // The American Economic Review. 1958. Vol. 48. P. 261—297.

5. Vasiliev V. D. Optimization approach to selection of investment strategies and projects in the regional construction industry. St. Petersburg: Publishing house of SPBSUEF, 2004. 287 p.

УДК 330.45:338.24
ББК 65.012.121:65.290-09

Ganicheva Antonina Valerianovna,
candidate physical.-mat. sciences,
associate professor of the department
of mathematics and computer facilities
of Tver State Agricultural Academy,
Tver,
e-mail: alexej.ganichev@yandex.ru

Ganichev Alexey Valerianovich,
associate professor of the department
of computer science and the applied mathematics
of Tver State Technical University,
Tver,
e-mail: alexej.ganichev@yandex.ru

Ганичева Антонина Валериановна,
канд. физ.-мат. наук, доцент,
зав. кафедрой математики и вычислительной техники
Тверской государственной
сельскохозяйственной академии,
г. Тверь,
e-mail: alexej.ganichev@yandex.ru

Ганичев Алексей Валерианович,
доцент кафедры информатики и прикладной
математики Тверского государственного
технического университета,
г. Тверь,
e-mail: alexej.ganichev@yandex.ru

РИСК И ПОЛЕЗНОСТЬ СИТУАЦИЙ И ПРОЦЕССОВ

RISK AND USEFULNESS OF SITUATIONS AND PROCESSES

В статье для характеристики ситуации (процесса) используются случайные величины, множества значений которых представляют собой множества значений факторных и результативных признаков. Для дискретного случая эти множества имеют векторное описание, позволяющее использовать для задания ситуации такие характеристики, как длина описывающего ее вектора и угол отклонения от фиксированной оптимальной ситуации. Векторное описание позволяет измерять, сравнивать, классифицировать ситуации (процессы) с точки зрения предпочтительности и равноценности, а также осуществлять их линейные преобразования. На основе факторных и результативных признаков дано определение портфеля ситуации (процесса), указаны способы его оптимизации.

Random variables, which sets of values represent sets of values of factorial and productive signs, are used for a situation (process) description in the article. For a discrete case, these sets have vector description allowing using such characteristics for situation setting as length of the vector describing it and a deviation angle from the fixed optimum situation. The vector description allows measuring, comparing, classifying situations (processes) from the point of view of preference and equivalence, as well as carrying out their linear transformations. On the basis of factorial and productive signs, the definition of a portfolio of situation (process) is given; the ways of its optimization are specified.

Ключевые слова: принятие решений, факторные и результативные признаки, ситуация, процесс, мера ситуации, мера процесса, оптимальная ситуация, оптимальный процесс, угол отклонения ситуации (процесса), предпочтительность, равноценность, преобразование ситуации (процесса), портфель ситуации (процесса).

Keywords: decision-making, factorial and productive signs, situation, process, situation measure, process measure, optimum situation, optimum process, angle of a situation (process) deviation, preference, equivalence, transformation of a situation (process), portfolio of a situation (process).

При принятии решений в социально-экономической сфере важными задачами являются сравнение результатов различных ситуаций (процессов) и преобразование одной ситуации в другую (одного процесса в другой). Под сравнением ситуаций (процессов) понимается определение (оценка) предпочтительности (равноценности) их результатов (последствий) с точки зрения совместного анализа их риска и полезности. Определение рисковой ситуации и процесса, а также методика вычисления их результатов для непрерывных и дискретных случайных величин рассмотрены в [1]. Согласно данной методике ситуация имеет множество значений факторных признаков X и множество значений результативных признаков Y. В общем случае X и Y — случайные величины, которые для процесса зависят от времени, то есть являются случайными функциями.

Цель данной работы заключается в разработке методики измерения, сравнения, преобразования и оптимизации рисковых ситуаций и процессов, а также определении понятия портфеля ситуации (процесса), указании способов его оптимизации.

Основные решаемые задачи: 1) задача измерения и сравнения ситуаций (процессов); 2) задача преобразования ситуаций (процессов); 2) задача оптимизации портфеля ситуаций (процессов).

В данной работе рассматриваются дискретные множества факторов и результатов.

1. Векторное описание ситуаций и процессов

Для дискретного множества факторов и результатов при определении среднего риска $\bar{r}$ и средней полезности $\bar{u}$ задаются матрицы (таблицы) вероятностей $p(x_i, y_j)$ ($p(x_i, y_j; t)$) совместного осуществления x_i и y_j для ситуаций (процессов), а также таблицы коэффициентов сожаления и полезности: $k(x_i, y_j)$ и $s(x_i, y_j)$ для ситуаций и $k(x_i, y_j; t)$ и $s(x_i, y_j; t)$ — для процессов, таблицы для рисков и полезности: $r(x_i, y_j)$ и $u(x_i, y_j)$ для ситуаций и $r(x_i, y_j; t)$ и $u(x_i, y_j; t)$ — для процессов. Все перечисленные величины будем считать неотрицательными.

Для сокращения записи при описании ситуации и процесса будем опускать аргументы x_i и y_j, индексируя соответствующим образом функцию. Например, вместо $k(x_i, y_j)$ будем писать k_{ij}.

Пусть таблицы, задающие вероятности p_{ij} (табл. 1), риски r_{ij} (табл. 2), полезности u_{ij} (табл. 3), коэффициенты сожаления k_{ij} (табл. 4) и полезности s_{ij} (табл. 5), имеют соответственно вид:

Таблица 1

Вероятности

x_i \ y_j	y_1	y_2	…	y_m
x_1	p_{11}	p_{12}	…	p_{1m}
x_2	p_{21}	p_{22}	…	p_{2m}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
x_n	p_{n1}	p_{n2}	…	p_{nm}

Таблица 2

Риски

x_i \ y_j	y_1	y_2	…	y_m
x_1	r_{11}	r_{12}	…	r_{1m}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
x_n	r_{n1}	r_{n2}	…	r_{nm}

Таблица 3

Полезности

x_i \ y_j	y_1	y_2	…	y_m
x_1	u_{11}	u_{12}	…	u_{1m}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
x_n	u_{n1}	u_{n2}	…	u_{nm}

Таблица 4

Коэффициенты сожаления

x_i \ y_j	y_1	y_2	…	y_m
x_1	k_{11}	k_{12}	…	k_{1m}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
x_n	k_{n1}	k_{n2}	…	k_{nm}

Таблица 5

Коэффициенты полезности

x_i \ y_j	y_1	y_2	…	y_m
x_1	s_{11}	s_{12}	…	s_{1m}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
x_n	s_{n1}	s_{n2}	…	s_{nm}

Средний риск равен сумме произведений коэффициентов сожаления и соответствующих элементов r_{ij} на соответствующие вероятности $p(x_i, y_j)$, средняя полезность представляет собой сумму произведений коэффициентов полезности, функций полезности и вероятностей. Поэтому удобно и целесообразно характеризовать ситуации наборами указанных произведений, то есть векторами; а процессы — подобными векторами с коэффициентами, зависящими от времени.

Соответствующие векторы будем обозначать через *ситуация* ($\overline{r}$), *процесс* ($\overline{r}$), *ситуация* ($\overline{u}$), *процесс* ($\overline{u}$), здесь $\overline{r}$ — средний риск, $\overline{u}$ — средняя полезность. Таким образом,

$$\textit{ситуация}\,(\overline{r}) = \begin{Bmatrix} k(x_1,y_1)\cdot r(x_1,y_1)\cdot p(x_1,y_1),\ k(x_1,y_2)\cdot r(x_1,y_2)\cdot p(x_1,y_2),\ldots, \\ k(x_i,y_j)\cdot r(x_i,y_j)\cdot p(x_i,y_j),\ldots, k(x_n,y_m)\cdot r(x_n,y_m)\cdot p(x_n,y_m) \end{Bmatrix} \quad (1)$$

$$\textit{процесс}\,(\overline{r}) = \begin{Bmatrix} k(x_1,y_1;t)\cdot r(x_1,y_1;t)\cdot p(x_1,y_1;t), k(x_1,y_2;t)\cdot r(x_1,y_2;t)\cdot p(x_1,y_2;t),\ldots, \\ k(x_n,y_m;t)\cdot r(x_n,y_m;t)\cdot p(x_n,y_m;t) \end{Bmatrix}. \quad (2)$$

Аналогично определяются *ситуация* ($\overline{u}$) и *процесс* ($\overline{u}$), но вместо коэффициента сожаления k используется коэффициент полезности, а вместо функции рисков — функция полезности.

2. Измерение ситуаций и процессов

С каждым мероприятием или решением может быть связано несколько ситуаций (процессов). Какой ситуации (какому процессу) отдать предпочтение? Возникает задача измерения ситуаций (процессов). При векторной трактовке ситуации и процессы удобно измерять длинами соответствующих векторов.

Тогда:

$$\textit{Мера (ситуации}\,(\overline{r})) = \sqrt{\sum_{ij}(k_{ij}\cdot r_{ij}\cdot p_{ij})^2}; \quad (3)$$

$$\textit{Мера (ситуации}\,(\overline{u})) = \sqrt{\sum_{ij}(u_{ij}\cdot r_{ij}\cdot p_{ij})^2}; \quad (4)$$

$$\textit{Мера (процесса}\,(\overline{r})) = \sqrt{\sum_{ij}(k_{ij}(t)\cdot r_{ij}(t)\cdot p_{ij}(t))^2}; \quad (5)$$

$$\textit{Мера (процесса}\,(\overline{u})) = \sqrt{\sum_{ij}(u_{ij}(t)\cdot r_{ij}(t)\cdot p_{ij}(t))^2}. \quad (6)$$

Очевидно, ситуация 1 **предпочтительнее** ситуации 2, если:

$$\textit{Мера (ситуации}_1\,(\overline{r})) < \textit{Мера (ситуации}_2\,(\overline{r})) \quad (7)$$

$$\textit{и Мера (ситуации}_1\,(\overline{u})) > \textit{Мера (ситуации}_2\,(\overline{u})) \quad (8)$$

При этом в одном из неравенств (7) и (8) неравенство может быть нестрогим.

Если в (7) и (8) поменять знаки неравенств местами, то предпочтительнее будет ситуация 2. Если в формулах (7) и (8) неравенства будут одинакового смысла, то сравниваются отношения:

$$\frac{\textit{Мера (ситуации}_1\ \overline{u}\,)}{\textit{Мера (ситуации}_1\ \overline{r}\,)} \quad \text{и} \quad \frac{\textit{Мера (ситуации}_2\ \overline{u}\,)}{\textit{Мера (ситуации}_2\ \overline{r}\,)}$$

Предпочтительнее будет та ситуация, у которой указанное отношение больше. В случае равенства отношений и весовых

коэффициентов критериев полезности и риска ситуации считаются равноценными, так как во сколько раз ситуация хуже по признаку полезности, во столько раз она лучше по признаку риска, и наоборот. Если признаки полезности и риска неравнозначны, то предпочтительнее будет та ситуация, у которой отношение весовых коэффициентов будет больше. Аналогично и для процессов.

Пример 1. Решение некоторой задачи сводится к выбору одной из ситуаций: 1 или 2, которые заданы таблицами вероятностей (табл. 6, 8) и рисков (табл. 7, 9) при равных мерах ситуаций по признаку полезности (для упрощения выкладок считаем коэффициенты сожаления равными 1):

Таблица 6

1) **Вероятности**

x_i \ y_j	y_1	y_2
x_1	0,3	0,1
x_2	0,4	0,2

Таблица 7

Риски

x_i \ y_j	y_1	y_2
x_1	2	4
x_2	5	3

Таблица 8

2) **Вероятности**

x_i \ y_j	y_1	y_2
x_1	0,2	0,3
x_2	0,1	0,4

Таблица 9

Риски

x_i \ y_j	y_1	y_2
x_1	3	3
x_2	4	8

По формуле (3):

$$\textit{Мера (ситуации}_1\ (\bar{r})) = \sqrt{(0{,}3\cdot 2)^2 + (0{,}1\cdot 4)^2 + (0{,}4\cdot 5)^2 + (0{,}2\cdot 3)^2} = \sqrt{4{,}88} \approx 2{,}21;$$

$$\textit{Мера (ситуации}_2\ (\bar{r})) = \sqrt{(0{,}2\cdot 3)^2 + (0{,}3\cdot 3)^2 + (0{,}1\cdot 4)^2 + (0{,}4\cdot 8)^2} = \sqrt{11{,}57} \approx 3{,}4.$$

Согласно правилу (7) ситуация 1 предпочтительнее ситуации 2.

Если меры ситуаций (процессов) совпадают, то предпочтение можно определять при помощи **угла** отклонения соответствующих векторов от заданного **стандарта:** оптимальной в данных условиях ситуации или оптимального в данных условиях процесса; для которых введем обозначения: *оптимситуация* $(\bar{r})$, *оптимситуация* $(\bar{u})$, *оптимпроцесс* $(\bar{r})$, *оптимпроцесс* $(\bar{u})$.

Угол α отклонения ситуации от оптимальной будет вычисляться по одной из формул:

$$\cos\alpha = \frac{\textit{ситуация}\ (\bar{r})\cdot \textit{оптимситуация}\ (\bar{r})}{\textit{Мера}\ (\textit{ситуации}\ (\bar{r}))\cdot \textit{Мера}\ (\textit{оптимситуации}\ (\bar{r}))} \qquad (9)$$

или

$$\cos\alpha = \frac{\textit{ситуация}\ (\bar{u})\cdot \textit{оптимситуация}\ (\bar{u})}{\textit{Мера}\ (\textit{ситуации}\ (\bar{u}))\cdot \textit{Мера}\ (\textit{оптимситуации}\ (\bar{u}))} \qquad (10)$$

Чем больше угол α, тем хуже ситуация, то есть менее предпочтительная.

Аналогичные формулы имеют место и для измерения предпочтительности процессов.

Пример 2. Сравнить два процесса:
процесс $_1\ (\bar{u}) = \{2t;\ t;\ 1{,}5t\}$, *процесс* $_2\ (\bar{u}) = \{t;\ 1{,}5t;2t\}$,
если известен *оптимпроцесс* $(\bar{u}) = \{3t;0{,}5t;t\}$.
Сначала сравним меры процессов 1 и 2:

$$\textit{Мера (процесса 1}\ (\bar{u})) = \sqrt{4t^2 + t^2 + 2{,}25t^2} = \sqrt{7{,}25t^2} \approx 2{,}69t;$$

$$\textit{Мера (процесса 2}\ (\bar{u})) = \sqrt{t^2 + 2{,}25t^2 + 4t^2} = \sqrt{7{,}25t^2} \approx 2{,}69t.$$

Таким образом, меры этих процессов равны. Поэтому сравним каждый из них с *оптимпроцессом* $(\bar{u})$ по формуле (10).

Для *процесса* $_1\ (\bar{u})$:

$$\cos\alpha = \frac{\textit{процесс}_1\ (\bar{u})\cdot \textit{оптимпроцесс}\ (\bar{u})}{\textit{Мера}\ (\textit{процесса}_1\ (\bar{u}))\cdot \textit{Мера}\ (\textit{оптимпроцесса}\ (\bar{u}))} =$$

$$= \frac{\{2t;\ t;\ 1{,}5t\}\cdot\{3t;\ 0{,}5t;\ t\}}{\sqrt{7{,}25t^2}\cdot\sqrt{9t^2 + 0{,}25t^2 + t^2}} = \frac{8t^2}{\sqrt{7{,}25t^2\cdot 10{,}25t^2}} = \frac{8}{8{,}62} = 0{,}93.$$

Для *процесса* $_2\ (\bar{u})$:

$$\cos\alpha = \frac{\textit{процесс}_2\ (\bar{u})\cdot \textit{оптимпроцесс}\ (\bar{u})}{\textit{Мера}\ (\textit{процесса}_1\ (\bar{u}))\cdot \textit{Мера}\ (\textit{оптимпроцесса}\ (\bar{u}))} =$$

$$= \frac{\{t;\ 1{,}5t;\ 2t\}\cdot\{3t;\ 0{,}5t;\ t\}}{\sqrt{7{,}25t^2}\cdot\sqrt{10{,}25t^2}} = \frac{5{,}75}{8{,}62} = 0{,}67.$$

Отсюда следует, что *процесс*$_1$ $(\bar{u})$ меньше отклоняется от *оптимпроцесса* $(\bar{u})$, чем *процесс*$_2$ $(\bar{u})$. Значит, он предпочтительнее.

Встает вопрос: какой ситуации (или какому процессу) отдать предпочтение, если по формуле (9) будет предпочтительнее, например, *ситуация*$_1$, а по формуле (10) — *ситуация*$_2$? Для данных векторов *ситуации*$_1$ $(\bar{u})$ и *ситуации*$_1$ $(\bar{r})$ строится обобщенная характеристика *ситуации*$_1$ $(\bar{u}, \bar{r})$, представляющая собой вектор с координатами $p_{ij}\cdot s_{ij}\cdot u_{ij} \,/\, k_{ij}\cdot r_{ij}$. То же делается для *ситуации*$_2$ $(\bar{u})$ и *ситуации*$_2$ $(\bar{r})$, а также для *оптимситуации* $(\bar{u})$ и *оптимситуации* $(\bar{r})$. Затем ищутся длины полученных трех векторов. Выбирается та ситуация, у которой соответствующий вектор будет иметь длину, более близкую к длине вектора, соответствующего *оптимситуации*. При равенстве длин построенных векторов ситуации1 и ситуации2 целесообразно сравнить углы отклонения этих ситуаций от *оптимситуации*.

При этом из практических реалий нулевые значения величин p_{ij}, s_{ij}, u_{ij}, k_{ij}, r_{ij} будем приближенно представлять в виде $(0,1)^m$ при соответствующей оценке m, данной экспертами. В этом случае устраняется неопределенность %.

Пример 3. Пусть мероприятие можно представить либо ситуацией 1, либо ситуацией 2, которые представлены соответственно табл. 10—12 и табл. 13—15 (вероятности — риски — полезности). Для упрощения расчетов считаем все коэффициенты полезности и сожаления равными 1.

Таблица 10

1) **Вероятности**

x_i \ y_j	y_1	y_2	y_3
x_1	0,1	0,3	0,15
x_2	0,2	0,15	0,1

Таблица 11

Риски

x_i \ y_j	y_1	y_2	y_3
x_1	2	3	1
x_2	4	5	0

Таблица 12

Полезности

x_i \ y_j	y_1	y_2	y_3
x_1	1	3	4
x_2	5	7	1

Таблица 13

2) **Вероятности**

x_i \ y_j	y_1	y_2	y_3
x_1	0,2	0,2	0,1
x_2	0,1	0,3	0,1

Таблица 14

Риски

x_i \ y_j	y_1	y_2	y_3
x_1	1	4	4
x_2	5	2	3

Таблица 15

Полезности

x_i \ y_j	y_1	y_2	y_3
x_1	2	4	4
x_2	3	5	2

Оценить, какая ситуация предпочтительнее, если известен оптимум этой ситуации, равный вектору {0,2; 1; 0,1; 0,3; 0,01; 0,4}.

Найдем векторы *ситуации*$_1$ $(\bar{u}, \bar{r})$ и *ситуации*$_2$ $(\bar{u}, \bar{r})$:

$$\textit{ситуация}_1(\bar{u}, \bar{r}) = \left\{\frac{0,1\cdot 1}{2}; \frac{0,3\cdot 3}{3}; \frac{0,15\cdot 4}{1}; \frac{0,2\cdot 5}{4}; \frac{0,15\cdot 7}{5}; \frac{0,1\cdot 1}{0,01}\right\} = \{0,05; 0,3; 0,6; 0,25; 0,21; 10\};$$

$$\textit{ситуация}_2(\bar{u}, \bar{r}) = \left\{\frac{0,2\cdot 2}{1}; \frac{0,2\cdot 4}{4}; \frac{0,1\cdot 4}{4}; \frac{0,1\cdot 3}{5}; \frac{0,3\cdot 5}{2}; \frac{0,1\cdot 2}{3}\right\} = \{0,4; 0,2; 0,1; 0,06; 0,75; 0,067\}.$$

Оценим меры:

$$\textit{Мера (ситуации}_1) = \sqrt{0,05^2 + 0,3^2 + 0,6^2 + 0,25^2 + 0,21^2 + 10^2} \approx 10,03;$$

$$\textit{Мера (ситуации}_2) = \sqrt{0,4^2 + 0,2^2 + 0,1^2 + 0,06^2 + 0,75^2 + 0,067^2} \approx 0,88;$$

$$\textit{Мера (оптимситуации)} = \sqrt{0,2^2 + 1^2 + 0,1^2 + 0,3^2 + 0,4^2} \approx 1,14.$$

Мера второй ситуации меньше отличается от меры оптимальной ситуации по сравнению с мерой первой ситуации. Поэтому выбирается вторая ситуация.

3. Преобразование ситуаций и процессов

С задачей измерения ситуаций и процессов тесно связана задача преобразования одной ситуации в другую, аналогично одного процесса в другой. Мы рассмотрим линейное преобразование, которое задается матрицей А, определяемой следующим образом. Пусть $\bar{e}_1, \bar{e}_2, ..., \bar{e}_n$ – n-мерные базисные векторы.

Тогда:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix},$$

где столбцы представляют собой образы базисных векторов. Так, если *ситуация*$_1$ $(\bar{r}) = \{a_1 \cdot, a_2 \cdot, ..., a_n\}$, то в результате преобразования A она переходит в

$$\textit{ситуацию}\ (\bar{r}) = A(\textit{ситуация}_1(\bar{r})) = A \cdot \textit{ситуация}_1(\bar{r}) = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} a_1 \\ \vdots \\ a_n \end{pmatrix}.$$

Пусть, к примеру,

$$\textit{ситуация}_1(\bar{r}) = \{2, 4, 7\},\ A = \begin{pmatrix} 1 & 0,5 & 0 \\ 2 & 1 & 3 \\ 0 & 2 & 1 \end{pmatrix}.$$

Тогда

$$\textit{ситуация}\ (\bar{r}) = \begin{pmatrix} 1 & 0,5 & 0 \\ 2 & 1 & 3 \\ 0 & 2 & 1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 2 \\ 4 \\ 7 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 4 \\ 29 \\ 15 \end{pmatrix}.$$

Представляет интерес случай, когда воздействие A преобразует ситуацию (процесс) в ситуацию (процесс), которая (который) получается из данной ситуации (данного процесса) растяжением или сжатием в λ раз, где λ — число.

Например, если $A = \begin{pmatrix} 3 & 0 & 0 \\ 0 & 3 & 0 \\ 0 & 0 & 3 \end{pmatrix}$, то для предыдущего примера

$$\textit{ситуация}\ (\bar{r}) = \begin{pmatrix} 3 & 0 & 0 \\ 0 & 3 & 0 \\ 0 & 0 & 3 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 2 \\ 4 \\ 7 \end{pmatrix} = 3 \cdot \begin{pmatrix} 2 \\ 4 \\ 7 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 6 \\ 12 \\ 21 \end{pmatrix}.$$

Такие ситуации (процессы) называются собственными ситуациями (процессами) данного преобразования.

Случай $\lambda = 1$ соответствует отсутствию действия преобразования А. Отсюда возникает задача отыскания для данного преобразования А всех ситуаций (процессов), которые не поддаются данному преобразованию, то есть остаются постоянными при этом воздействии. Экономический пример представляют стабильные экономические ситуации и процессы, не поддающиеся действию отрицательных факторов.

4. Портфель ситуации и процесса

Введем понятие портфеля ситуации и процесса. Система *(X,Y)*, где X и Y — случайные величины, определенные во введении, образуют портфель ситуации. Если эти величины зависят от времени, то они образуют портфель случайного процесса. Можно определить доходность и риск порт-

феля при фиксировании начального и конечного момента времени. Отношение доходности портфеля к его риску будем называть **динамической эффективностью ситуации** (процесса). Одна из важнейших задач бизнес-информатики состоит в оптимизации подобного портфеля, то есть в уменьшении его риска при неизменной или увеличивающейся доходности. Так, в [2] рассмотрены сущность и способы управления рисками банковского портфеля. В [3] рассмотрены способы оптимизации портфеля оценочных баллов. Эти способы можно применить и для портфеля ситуации (процесса). В [4] предложены два критерия сравнения портфелей, которые можно применить также для сравнения портфелей разных ситуаций (процессов), а тем самым для сравнения их динамической эффективности.

Таким образом, в статье рассмотрено векторное представление ситуаций и процессов, позволяющее измерять и классифицировать ситуации и процессы, рассматривать их линейные преобразования и определять классы собственных для данного преобразования ситуаций (процессов), введено понятие портфеля ситуации и процесса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ганичева А. В., Ганичев А. В. Принятие решений на основе рисковых ситуаций и процессов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 226—230.

2. Трифонов Д. А. К вопросу о сущности и способах управления рисками банковского портфеля // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 168—176.

3. Ганичев А. В., Ганичева А. В. Способы оптимизации портфеля оценочных баллов // Вестник Тверского государственного технического университета. 2008. № 13. С. 267—273.

4. Ганичева А. В. Оптимальное решение и оценка полезности организационных вопросов // Ярославский педагогический вестник. 2011. Т. 3 (Естественные науки). № 2. С. 53—59.

REFERENCES

1. Ganicheva A. V., Ganichev A. V. Decision-making on the basis of risk situations and processes // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 226—230.

2. Trifonov D. A. To the issue of essence and ways of risk management of a bank portfolio // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 168—176.

3. Ganichev A. V., Ganicheva A. V. Ways of optimization of a portfolio of estimation points // Bulletin of Tver State Technical University. 2008. № 13. P. 267—273.

4. Ganicheva A. V. Optimum decision and assessment of usefulness of organizational issues // Yaroslavl pedagogical messenger. 2011. Vol. 3 (Natural sciences). № 2. P. 53—59.

УДК 336.77.067
ББК 65.262.22

Yatsko Vladimir Alexandrovich,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department
of production management and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: jatsko@ngs.ru

Яцко Владимир Александрович,
канд. техн. наук,
доцент кафедры производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: jatsko@ngs.ru

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЯГКИХ ВЫЧИСЛЕНИЙ

DEVELOPMENT OF CREDIT SCORING MODEL USING SOFT COMPUTATIONS

В статье рассматривается новый подход к построению модели кредитного скоринга. При построении данной модели предлагается использовать подход, основанный на методах мягких вычислений, позволяющий получать приемлемые решения для целей управления слабоструктурированными объектами в условиях неполноты, неточности исходной информации. К достоинствам предлагаемой модели кредитного скоринга можно отнести то, что для ее построения не требуется априорная информация о распределении помех. Приведены результаты апробации разработанной модели скоринга на модельных данных. По сравнению с известными моделями кредитного скоринга для предлагаемой модели объем обучающей выборки может быть существенно уменьшен.

A new approach to construction of the credit scoring model is examined in the article. An approach based on soft computing that allows obtaining acceptable solutions for the ill-structured objects management in the conditions of incomplete, inaccurate baseline information is proposed for the model construction. The advantages of the proposed credit scoring model consist in fact that its construction does not require a priori information about errors distribution. The results of approbation of the developed scoring model on simulated data are presented. In comparison with

the known credit scoring models, the amount of training samples can be significantly reduced for the proposed mode..

Ключевые слова: кредит, скоринг, модель кредитного скоринга, скоринговые карты, экономико-математическая модель, регрессионная модель, статистическая модель, нейронная сеть, модель бинарного выбора, мягкие вычисления, нечеткая логика.

Keywords: credit, scoring, credit scoring model, scorecards, economic-mathematical model, regression model, statistical model, neural network, binary choice model, soft computing, fuzzy logic.

Процедуры кредитного скоринга широко применяются банками и другими кредитными организациями для быстрой оценки кредитоспособности заемщика. Технологии кредитного скоринга предполагают получение некоторой числовой оценки, характеризующий кредитный риск, связанный с неисполнением заемщиком условий кредитного договора. В настоящее время кредитный скоринг можно рассматривать как важнейший элемент управления рисками банковской деятельности (особенно в сфере потребительского кредитования). Хотя создание и внедрение скоринговых систем зачастую связано со значительными затратами, однако в большинстве ведущих банков мира такие системы успешно используются, так как позволяют своевременно выявить и отсечь «плохих» заемщиков. Практика показывает, что каждый банк стремится иметь свою собственную, уникальную скоринговую систему, а модели, положенные в основу скоринга, являются засекреченными. Кроме того, с течением времени с изменением экономических и социальных условий ранее разработанные модели становятся неактуальными, и требуется либо скорректировать сами скоринговые модели, либо просто произвести «переобучение» существующих моделей с использованием вновь поступившей информации.

По оценкам экспертов, большинство российских банков не используют автоматизированные скоринговые системы [1]. В качестве причин такого положения отмечают, что: зарубежные системы не соответствуют реалиям российской экономики; существенные различия в уровнях экономического развития регионов; недостаточные объемы накопленной статистики по «плохим» и «хорошим» кредитам; затраты, связанные с разработкой и внедрением скоринговых систем слишком велики (к тому же может потребоваться слишком часто проводить корректировку таких систем в связи с нестабильностью социально-экономической ситуации в стране) [2]. Однако несомненные преимущества использования скоринговых моделей (объективность оценки заемщика, автоматизация процедуры оценки, быстрота проведения оценки) позволяют с уверенностью предположить, что подобные модели с течением времени получат большее распространение в отечественной практике банковской деятельности. К тому же в настоящее время (конец 2014 года) наблюдается рост просроченной задолженности по кредитам физических лиц в основном в секторе потребительского необеспеченного кредитования (кредиты наличными, кредитные карты, POS-кредиты). Согласно прогнозам «Секвойя Кредит Консолидейшн», в 2015 году уровень просроченной задолженности по кредитам физических лиц покажет рекордный рост — 58,5%, суммарная просроченная задолженность граждан перед банками достигнет 698 млрд руб. При этом темпы роста просроченной задолженности за последние пять лет увеличились в 18 раз [3]. Сложившаяся ситуация в сфере потребительского кредитования настоятельно требует повысить качество оценки заемщиков, в том числе за счет более широкого использования кредитного скоринга.

Впервые кредитный скоринг был использован в 1941 году Д. Дюраном для классификации заемщиков на «плохих» и «хороших». Для этого была использована скоринговая карта, где за каждый вариант ответа в анкете назначается определенное количество баллов. Кредит выдавался при условии, что сумма набранных баллов превышает некоторое нормативное значение. При этом чем больше сумма баллов, тем выше оценка вероятности того, что условия обслуживания кредита не будут нарушаться. На сегодняшний день использование скоринговых карт является индустриальным стандартом в области розничного кредитования. В частности, в ОТП-банке были внедрены трехмерные скоринговые карты, которые позволяют определить ожидаемую вероятность дефолта по каждому заемщику исходя из разных оценок [2; 4]. В 1956 году сотрудники Стэнфордского исследовательского института Бил Файр и Эрл Айзек предложили скоринговую модель, реализующую математический алгоритм, определяющий уровень кредитоспособности заемщика. Ими была организована компания Fair, Isaac and Company (с 2009 года называется FICO), являющаяся лидером среди компаний, предоставляющих услуги кредитного скоринга в США [5].

При разработке кредитных скоринговых систем часто используются модели бинарного выбора [6; 7; 8]. В частности, скоринговые модели строятся на основе множественной регрессии (линейной регрессии, логит-регрессии, пробит-регрессии, гомпит-регрессии и т.п.), нейронных сетей, дерева решений, метода ближайших соседей и др. [9; 10].

Скоринговая модель, использующая множественную линейную регрессию, имеет вид:

$$y = w_0 + w_1 \cdot x_1 + w_2 \cdot x_2 + \ldots + w_n \cdot x_n, \quad (1)$$

где: y — вероятность того, что заемщик является «хорошим»;

n — количество скоринговых характеристик заемщика (обычно от 10 до 20);

wi — весовые коэффициенты, подлежащие оцениванию;

xi — скоринговые характеристики, имеющие существенное влияние на результирующую переменную y.

Полученная для конкретного заемщика оценка вероятности y сравнивается с некоторым пороговым нормативным значением. Если оценка вероятности y больше этого порогового значения, то кредит выдается. К сожалению, в общем случае уравнение (1) может принимать значения из интервала $(-\infty,+\infty)$, что не обеспечивает очевидное условие для вероятности y: $0 \le y \le 1$.

Множественная логит-регрессия для оценки кредитоспособности заемщика имеет вид:

$$y = \frac{e^{w_0 + w_1 \cdot x_1 + w_2 \cdot x_2 + \ldots + w_n \cdot x_n}}{1 + e^{w_0 + w_1 \cdot x_1 + w_2 \cdot x_2 + \ldots + w_n \cdot x_n}}, \quad (2)$$

Множественная пробит-регрессия имеет вид:

$$y = \Phi(w_0 + w_1 \cdot x_1 + w_2 \cdot x_2 + \ldots + w_n \cdot x_n), \quad (3)$$

где $\Phi(\cdot)$ — функция распределения для нормального распределения.

Множественная гомпит-регрессия построена с использованием распределения Гомпертца и имеет вид:

$$y = e^{-e^{-(w_0 + w_1 \cdot x_1 + w_2 \cdot x_2 + \ldots + w_n \cdot x_n)}}, \quad (4)$$

Можно заметить, что в качестве скоринговых моделей можно использовать функции:

$$y = f(x_1, \ldots, x_n), \quad (5)$$

где функция f (·) представляет собой какую-либо S-образную функцию вида:

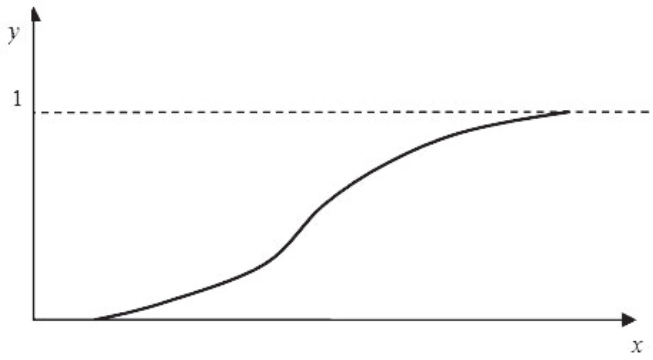


Рис. 1. Примерный график S-образной функции

Примерами таких функций являются интегральные функции распределения для различных вероятностных распределений: логистического, нормального, Гомпертца и др. Для оценки неизвестных весовых коэффициентов *wi* можно использовать какую-либо процедуру параметрического оценивания (например, метод максимального правдоподобия), с помощью которой находят «наилучшие» и единственные оценки *wi.* Считается, что оценки весовых коэффициентов определяют некоторую гиперплоскость в *n*-мерном пространстве, «наилучшим» образом отделяющую «хороших» и «плохих» заемщиков.

Нейронная сеть, по сути, также представляет собой статистическую модель вида (5). На рис. 2 приведен пример многослойной сети с тремя слоями [11].

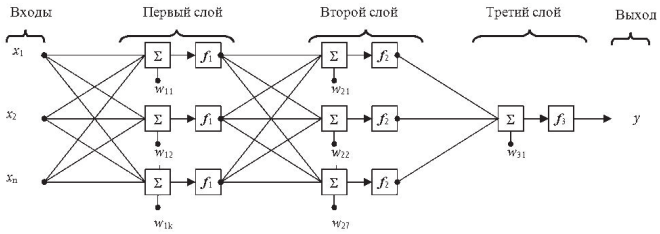


Рис. 2. Пример трехслойной искусственной нейронной сети

Трехслойная сеть, показанная выше, имеет *n* входов, входной слой (слой 1 с *k* нейронами), скрытый слой (слой 2 с *l* нейронами) и выходной слой (слой 3 с одним нейроном). Чтобы определить нейронную сеть, необходимо задать количество слоев сети, количество нейронов в каждом слое, выбрать функции активации *f*, а затем в процессе обучения нейронной сети найти оценки векторов весовых коэффициентов *w*. В нашем случае потребуется оценить $(n+1)\cdot k + (k+1)\cdot l + 4$ весовых коэффициента.

Приведенные выше модели скоринга являются статистическими. Примерно 90—95% скоринговых моделей относятся к этому классу. Очевидно, что при разработке подобных моделей требуется не только большой объем исторических данных о заемщиках («кредитное кладбище»), но большой объем априорной информации о структуре модели (вид регрессионной зависимости, конфигурация нейронной сети и т. п.). На практике разработчик такой модели не обладает достаточной информацией о вероятностных характеристиках исходных данных, что существенно затрудняет обоснование выбора того или иного вида модели скоринга.

Для разработки систем принятия решений в условиях, когда практически отсутствует априорная информация о вероятностной модели данных, в последние годы достаточно широко используются методы мягких вычислений (soft computing). Хотя потенциально статистические модели, построенные с использованием априорных вероятностных моделей, могут обеспечить более высокую точность прогнозов, однако на практике в случае невыполнения априорных условий прогностические способности таких моделей резко ухудшаются.

Методы мягких вычислений не требуют априорных предположений о вероятностных распределениях исходных данных, они сохраняют свою работоспособность даже при управлении слабоструктурированными объектами в условиях неполноты, неточности информации. Термин «мягкие вычисления» был введен в 1994 году Л. Заде. По словам Л. Заде, сущность мягких вычислений состоит в том, что в отличие от традиционных, жестких вычислений они нацелены на приспособление к всеобъемлющей неточности реального мира. Руководящим принципом мягких вычислений является «терпимость к неточности, неопределенности и частичной истинности для достижения удобства манипулирования, робастности, низкой стоимости решения и лучшего согласия с реальностью» [12]. Мягкие вычисления предполагают использование техники нечеткой логики, искусственных нейронных сетей, генетических алгоритмов, эволюционного моделирования, теории хаоса, неточного (rough) программирования [12; 13].

Можно ожидать, что методология мягких вычислений позволит разработать скоринговую модель, устойчивую к неточности и неполноте исходных данных.

Как было отмечено выше, статистические модели позволяют определить некоторую гиперплоскость в пространстве, «наилучшим» образом отделяющую «хороших» и «плохих» заемщиков. На рис. 3 приведен условный пример для двух скоринговых характеристик с «хорошими» (светлые кружки) и «плохими» (черные кружки) заемщиками, где показано, что различные прямые (гиперплоскости в двухмерном пространстве) обеспечивают одинаковый результат классификации заемщиков. Таким образом, можно сделать вывод, что таких «оптимальных» гиперплоскостей существует бесконечное множество.

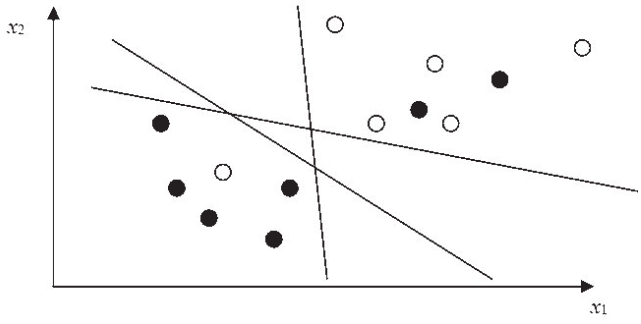


Рис. 3. Пример неоднозначности «оптимальных» прямых для классификации заемщиков

Можно сказать, что существует некоторая обобщенная

гиперплоскость с параметрами *wi,* представляющими собой неточные или нечеткие величины. На рис. 4 выделена область, которой принадлежат все гиперплоскости, обеспечивающие одинаковый результат классификации заемщиков.

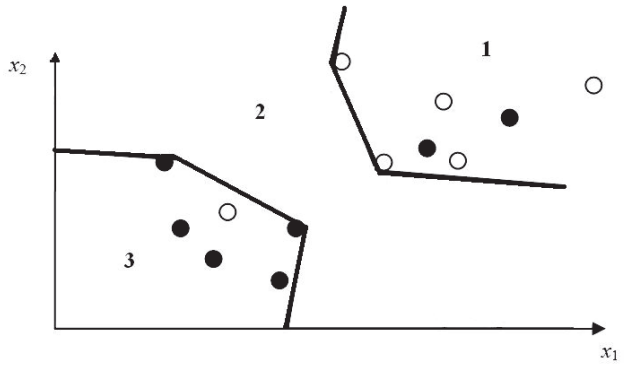


Рис. 4. Множество эквивалентных классифицирующих прямых

Таким образом, по результатам ретроспективного анализа данных о заемщиках можно построить множество эквивалентных классифицирующих гиперплоскостей. Если соискатель кредита попадает в область, обозначенную цифрой 3, это свидетельствует о его некредитоспособности, значит, ему следует отказать в получении кредита. Если же заемщик попал в область, обозначенную цифрой 1, то можно принять решение о выдаче кредита. Более сложным является случай, когда заемщик попадает внутрь области 2 и однозначно нельзя отнести его к добросовестным или недобросовестным заемщикам. Здесь решение будет во многом зависеть от кредитной политики конкретного банка. Если банк стремится минимизировать риск неплатежей по кредитам, то области 2 и 3 можно рассматривать как единую область, соответствующую «плохим» кредитам.

Для удобства анализа нечеткой гиперплоскости можно произвести отображение ее в пространство параметров *wi.* На рис. 5 приведен примерный вид области оптимальных значений параметров *wi* (обозначим ее *W*), обеспечивающей минимальные ошибки классификации заемщиков согласно рис. 3. В данном случае, согласно рис. 3, минимальное количество ошибок равно трем (два «плохих» заемщика попали в область 1 и один «хороший» заемщик попал в область 3). В общем случае область *W* имеет вид выпуклого многогранника.

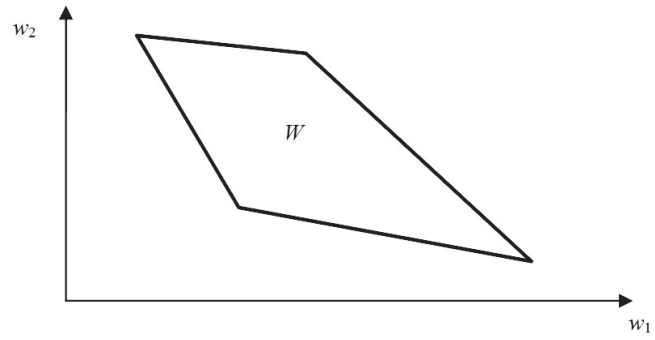


Рис. 5. Примерный вид области оптимальных значений *W*

В качестве достоинства скоринговой модели, использующей нечеткую гиперплоскость вместо традиционной «четкой», можно отметить:

1. Снимается проблема выбора соответствующей S-образной функции. Выбор той или иной S-образной функции существенно влияет на свойства скоринговой системы, однако зачастую не имеется достаточного обоснования для выбора конкретного вида функции. Таким образом, отсутствует необходимость перебора различных вариантов структуры линии регрессии среди логит-, пробит- и других вариантов регрессии, исследования различных конфигураций нейронных сетей.

2. Из-за особенностей построения нечеткой гиперплоскости проявляется свойство нелинейности разграничивающей гиперплоскости, в результате чего области 1 и 3 оказываются выпуклыми, а область 2 вогнутой.

В работе [14] было отмечено, что задача нахождения области *W* пока не имеет соответствующего аналитического решения, для построения этой области в исследовательских целях использовался метод имитационного моделирования, когда с помощью датчика случайных чисел моделировалось множество гиперплоскостей и отбирались гиперплоскости, обеспечивающие минимум ошибок классификации.

В данной работе предлагается следующий вариант построения области *W*:

1. Последовательно строятся все возможные *n*-мерные гиперплоскости, проходящие через точки, соответствующие обучающей выборке данных.

2. Для каждой построенной таким образом гиперплоскости подсчитывается количество ошибок классификации.

3. Параметры гиперплоскостей, обеспечивающих минимальные ошибки классификации, являются вершинами выпуклого многогранника области *W*.

Было разработано программное обеспечение на языке Visual Basic for Applications для Microsoft Excel. Работоспособность данного подхода к построению области *W* была успешно проверена на модельных данных при $n = 2$ и $n = 3$ для объемов обучающих выборок *N* от 10 до 100. В обучающие выборки были добавлены «ошибочные» точки, когда для заведомо «хороших» заемщиков было указано, что они являются «плохими» заемщиками, и наоборот. По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

При последовательном увеличении объема обучающей выборки *N* можно выделить три ситуации:

а) если новая точка «правильная» и принадлежит области 1 или 3, то область *W* не изменяется;

б) если новая точка «правильная» и принадлежит области 2 (попадает на нечеткую разделительную гиперплоскость), то область *W* уменьшается;

в) если новая точка «ошибочная», то область *W* увеличивается.

В результате, если в обучающей выборке «ошибочных» точек было менее 5%, область *W* достаточно быстро сжималась уже при $N = 50$, что может свидетельствовать о хорошей обучаемости данной модели. При доле «ошибочных» точек более 20% область *W* практически не сжимается, увеличиваясь при поступлении «ошибочных» точек и сжимаясь при поступлении «правильных» точек. Таким образом, объем области *W* может служить одним из индикаторов качества обучения модели.

Также можно отметить, что в процессе обучения были выявлены все «ошибочные» точки, добавленные в обучающую выборку.

К сожалению, использованный в данной работе алгоритм построения области *W* далек от совершенства. Полный перебор возможных гиперплоскостей при обучении скоринговой модели возможен только при достаточно небольших значени-

ях n и N. Затраты машинного времени на обучение подобной модели скоринга пропорциональны числу сочетаний $C_N^n = \frac{N!}{n!(N-n)!}$, поэтому в настоящее время стоит задача поиска оптимизированного алгоритма обучения подобных скоринговых моделей.

Рассмотренный в данной работе подход к построению скоринговой модели с использованием методологии мягких вычислений показал свою работоспособность на модельных данных, что в перспективе позволит расширить инструментарий средств разработки не только моделей скоринга, но и решения других задач бинарного выбора, которые возникают в различных областях экономики и бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Черкашенко В. Скоринг является математической моделью // Финансовая видеоэнциклопедия [Электронный ресурс]. URL: http://www.incomepoint.tv/video/119-cerkasenko (дата обращения: 16.02.2015).

2. Клейнер Г. Б., Коробов Д. С. История современного кредитного скоринга // Проблемы региональной экономики. 2012. Вып. 17 [Электронный ресурс]. URL: http://regec.ru/articles/2012/vol1/5.pdf (дата обращения: 16.02.2015).

3. Кошкарев А., Старостина Н. Коллекторы предсказали рост просроченной задолженности на 60% в 2015 году // РБК. 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://lf.rbc.ru/recommendation/potreb/2014/12/25/249615.shtml (дата обращения: 16.02.2015).

4. Викторова Л. Российские банки все шире применяют скоринговые системы // РБК. 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.rbcdaily.ru/finance/562949980687405 (дата обращения: 16.02.2015).

5. Коптелов А. Кредитный скоринг: реальные возможности // CNews. 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.cnews.ru/reviews/?2013/09/04/541643 (дата обращения: 16.02.2015).

6. Мейз Э. Руководство по кредитному скорингу. Минск: Гревцов Паблишер, 2008. 464 с.

7. Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. Эконометрика. Начальный курс. М.: Дело, 2007. 504 с.

8. Аксенова Н. А., Бутенко Е. А. Особенности математических методов, применяемых к решению экономических задач // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 81—86.

9. Ковалев М., Корженевская В. Методика построения банковской скоринговой модели для оценки кредитоспособности физических лиц // Банки Казахстана. 2008. № 1. С. 43—48.

10. Ганичев А. В., Ганичева А. В. Принятие решений на основе рисковых ситуаций и процессов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 226—230.

11. Губа К. А., Дюбанов Г. Н. Повышение эффективности системы принятия управленческих решений за счет применения аппарата нейронных сетей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 84—86.

12. Zadeh L. A. Fuzzy Logic, Neural Networks, and Soft Computing // Communications of the ACM. 1994. Vol. 37. № 3. P. 77—84.

13. Лю Б. Теория и практика неопределенного программирования. М.: БИНОМ, 2005. 416 с.

14. Яцко В. А. О возможности использования одного класса нечетких моделей в кредитном скоринге // Междунар. науч.-практ. конф. «Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право» / Новосиб. гос. тех. ун-т. Новосибирск, 2015. С. 167—170.

REFERENCES

1. Cherkashenko V. Scoring is a mathematical model // Financial video encyclopedia [Electronic resource]. URL: http://www.incomepoint.tv/video/119-cerkasenko (date of viewing: 16.02.2015).

2. Kleiner G. B., Korobov D. S. History of modern credit scoring // Problems of Regional Economy. 2012. Issue 17 [Electronic resource]. URL: http://regec.ru/articles/2012/vol1/5.pdf (date of viewing: 16.02.2015).

3. Koshkarev A., Starostina N. Collectors predicted growth of overdue debts by 60% in 2015 // RBC. 2014 [Electronic resource]. URL: http://lf.rbc.ru/recommendation/potreb/2014/12/25/249615.shtml (date of viewing: 16.02.2015).

4. Viktorova L. Russian banks considerably use a scoring system // RBC. 2011 [Electronic resource]. URL: http://www.rbcdaily.ru/finance/562949980687405 (date of viewing: 16.02.2015).

5. Koptelov A. Credit scoring: a real possibility // CNews. 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.cnews.ru/reviews/?2013/09/04/541643 (date of viewing: 16.02.2015).

6. Mays E. Handbook of Credit Scoring. Minsk: Grevzov Publisher, 2008. 464 p.

7. Magnus Ya. R., Katyshev P. K., Peresetsky A. A. Econometrics. The initial course. M.: Delo, 2007. 504 p.

8. Aksenova N. A., Butenko E. A. Peculiarities of mathematical methods applied to resolution of economic tasks // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 81—86.

9. Kovalev M., Korzhenevskaya V. Mthod of construction a bank scoring model to assess the creditworthiness of individuals // Banks of Kazakhstan. 2008. № 1. P. 43—48.

10. Ganichev A. V., Ganicheva A. V. Decision-making on the basis of risk situations and processes // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 226—230.

11. Guba K. A., Dubanov G. N. Improvement of the management decision-making system efficiency through the use of neural networks // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 84—86.

12. Zadeh L. A. Fuzzy Logic, Neural Networks, and Soft Computing // Communications of the ACM. 1994. Vol. 37. № 3. P. 77—84.

13. Liu B. Theory and Practice of Uncertain Programming. M: BINOM, 2005. 416 p.

14. Yatsko V. A. The possibility of using a class of fuzzy models in credit scoring // International scientific-practical conf. «Directions of modernization of contemporary innovative society: economics, sociology, philosophy, politics, law» / Novosibirsk State Technical University. Novosibirsk, 2015. P. 167—170.

УДК 338.45:629.12:339.923
ББК 65.305.424.4:65.428.8-65

Zudinova Ksenia Yurjevna,
working on a scientific degree at the department of world economics and international economic relations of St. Petersburg State University of Economics, commercial director of Trident Aluminum Boats,
St. Petersburg,
e-mail: Ksenia.zudinova@gmail.com

Зудинова Ксения Юрьевна,
соискатель кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета, коммерческий директор «Трайдент Алюминиевые катера»,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: Ksenia.zudinova@gmail.com

СУДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РФ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

SHIPBUILDING INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION: MAJOR PROBLEMS AND THE WAYS OF THEIR RESOLVING AFTER JOINING THE WORLD TRADE ORGANIZATION

В статье рассматриваются изменения в судостроительной отрасли Российской Федерации, возникшие в результате вступления страны в ВТО. Основная проблема заключается в необходимости модернизировать действующие в отрасли преференции для того, чтобы они не противоречили правилам ВТО, в частности государственную программу развития судостроения и принятые ранее законодательные акты. Для выявления возможных вариантов решения проблемы были проанализированы сценарии государственного участия в развитии отрасли в других странах. Предлагается перечень мероприятий, направленных на решение проблем судостроения, в частности принятие государственной программы поддержки отрасли, направленной на повышение конкурентоспособности на мировой арене, компенсацию части процентных ставок по кредитам и лизинговым соглашениям, продление переходного периода, интенсивное развитие стратегически важных направлений.

The article examines changes in shipbuilding industry of the Russian Federation caused by joining the World Trade Organization. The major problem consists in the necessity to upgrade preferences existing in the industry so that they do not conflict with WTO's rules, in particular the state program of shipbuilding development and legal enactments approved previously. Scenarios of government participation in the industry development in other countries were analyzed for finding out the possible options of the problem solution. The list of measures is proposed, which are focused on solving the shipbuilding problems, namely approval of the state program for industry support aimed at increasing of the global competitiveness, compensation of some interest rates of credits and leasing agreements, extension of transition period, and intense development of strategically significant areas.

Ключевые слова: судостроение, развитие судостроения, военное кораблестроение, рыбопромысловый флот, Всемирная торговая организация, Российская Федерация, государственная поддержка судостроения, судоходные компании, речные суда, морские суда.

Keywords: shipbuilding, development of shipbuilding, military shipbuilding, fishing fleet, the World Trade Organization, the Russian Federation, state support of shipbuilding, shipping companies, river vessels, sea vessels.

Судостроительная промышленность России является важнейшим фактором обеспечения ее экономической и военно-политической стабильности. Судостроение занимает одну из ключевых позиций в экономике страны. Вступление РФ во Всемирную торговую организацию оказало прямое влияние на развитие отрасли. При этом преимущества для России будут проявляться через довольно длительное время в отличие от почти мгновенных для потенциальных партнеров РФ по ВТО. За это время кораблестроение сможет адаптироваться к новым экономическим условиям, а именно к либерализации торговли с зарубежными странами.

Одним из основных условий вступления России в ВТО было введение ограничений на необоснованное использование протекционистских, дискриминационных мер, которые влияли на торговые потоки. Например, осуществление инвестиций не могло быть увязано с приобретением отечественных товаров. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО препятствует поддержке государства в вопросах импортозамещения. Данные меры в краткосрочной перспективе обострят имеющиеся проблемы в судостроении. Тем не менее, по оценке Всемирного банка, рост ВВП России после вступления в ВТО составит 3,3% в год (49 млрд долл.), в долгосрочной перспективе 11% (162 млрд долл.) [1], что окажет позитивное влияние на экономику страны в целом и на судостроение в частности.

Преимущества вступления в ВТО для судостроительных предприятий

Участие России во Всемирной торговой организации приведет к системной и последовательной модернизации отрасли как с технической, так и с инновационной стороны. Развитие конкурентной среды подтолкнет Россию к реконструкции и модернизации устаревшего производства и повышению его уровня. Более того, Россия получит лучшие условия для проникновения ее продукции на зарубежные рынки, а также доступ к передовым мировым технологиям.

Основные проблемы отечественного судостроения

Основная проблема отечественного судостроения — износ технологического оборудования цехов заводов, который составляет порядка 75% [2]. При имеющейся технологической отсталости, низкой производительности труда и длительности периода изготовления судна российские верфи не в состоянии производить конкурентоспособную продукцию. Данные проблемы и многие другие государство намерено решать путем реализации комплексной программы по модернизации и поддержке отрасли. В связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию ряд мер будет скорректирован ввиду необходимости соответствия ограничениям данной организации.

Для реформирования отрасли необходима рыночная конкурентная среда, являющаяся мощным стимулом для инноваций. В долгосрочной перспективе одной из ключевых задач в рамках членства в ВТО выступает создание либеральной торговли, а следовательно, прямая конкуренция с ведущими судостроительными державами мира. Последнее невозможно без всесторонней модернизации промышленности. Таким образом, рыночная конкуренция послужит катализатором повышения конкурентоспособности судостроительной отрасли России.

Государственная поддержка отрасли до 2012 года

До вступления России в ВТО условия государственной поддержки постройки отечественных судов значительно отличались от мер, действующих на сегодняшний день. Постановлениями Правительства РФ от 22.05.2008 года № 383 [3] и от 02.04.2009 года № 295 [4] подтверждено возмещение за счет средств федерального бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам и договорам лизинга, заключенным судовладельцами с российскими банками на покупку отечественных судов. Кроме того, распоряжением правительства от 08.06.2011 года № 979-р [5] предусматривалась практика возмещения части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам на приобретение гражданских судов, построенных на российских верфях, вплоть до 2017 года включительно. Таким образом, любой заказчик, приобретающий судно у российского производителя, имел право возместить 1/3 ставки по кредиту за счет бюджета [6].

Всемирная торговая организация трактовала данное условие как прямое ограничение импорта. В частности, ст. 3 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам [7] запрещает подобную господдержку, поэтому пролонгации Постановления Правительства РФ № 383 после 2012 года не последовало.

Отличными были условия пользования участками континентального шельфа до вступления России в ВТО. Федеральное агентство по недропользованию в 2011 году учредило, что владелец лицензии обязан заказывать строительство судов и морской техники для проведения геологоразведочных работ и освоения месторождений углеводородного сырья на российских верфях. В лицензии на Штокмановское месторождение (его разрабатывает Shtokman Development AG — совместное предприятие «Газпрома», французской Total и норвежской Statoil) были обозначены более жесткие условия, а именно владелец лицензии обязан размещать более 50% заказов на российских предприятиях, в том числе по строительству и приобретению судов и морской техники и иного оборудования для проведения работ по разведке и освоению углеводородного сырья. Данные формулировки противоречат регламенту ВТО. Тем не менее для Shtokman Development AG участие российских компаний в проекте приоритетно, и вряд ли отношение к ним поменяется в будущем. В результате внедрения норм ВТО нефтяные компании обрели свободу в закупках, а государству пришлось искать новые способы поддержки пострадавших от этого отраслей.

Законодательные акты, направленные на поддержку отрасли

Федеральным законом от 07.11.2011 года № 305-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства» предусмотрен ряд налоговых и таможенных льгот для судостроительных организаций, получивших статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны, а именно на срок до 10 лет с момента организации ОЭЗ «обнуление» налога на добавленную стоимость при приобретении материалов, комплектующих изделий и оборудования, части налога на прибыль, налога на имущество, земельного налога и некоторых таможенных платежей [8].

Еще более весомые льготы предоставляются в соответствии с Федеральным законом № 305-ФЗ судовладельцам (судоходным компаниям), регистрирующим свои суда в Российском международном реестре судов.

Согласно оценкам экспертов, комплексное использование льгот, предоставляемых данным законом, обеспечивает уменьшение строительной стоимости судна, снижение срока его окупаемости с 10 до 7 лет и получение прибыли, достаточной для строительства 2,9 единицы аналогичных судов против 1,7 единицы в варианте без использования льгот, а также увеличение чистой прибыли на 18% [Там же].

В 2012 году на территории Российской Федерации действовало прямое ограничение возможности закупки судов иностранного производства [9], что противоречит нормам Всемирной торговой организации. Данное условие распространялось главным образом на специальные суда (для арктического флота, например). В связи с необходимостью отмены данного ограничения правительству предстоит разработать законодательную базу для продолжения оказания поддержки судоверфям, не противоречащую регламенту ВТО.

Единственной возможной мерой господдержки лизинга речных и морских судов остается субсидирование процентных ставок по кредитам на закупку продукции отечественного судостроения при условии, что заемные средства не будут превышать 85% (по регламенту ВТО) [10]. Данная мера поспособствует обеспечению заказами российских верфей. Однако при этом выдвигается ряд ограничений: суда должны проектироваться и строиться на российских предприятиях по классу российского классификационного сообщества, с обязательной классификацией в Российском международном реестре судов и эксплуатацией под российским флагом на период погашения выданных кредитов.

По мнению специалистов Минпромторга, клиентами лизинговой компании могут стать как отечественные, так и зарубежные компании судоходства, российские госструктуры и отечественные верфи.

Опыт иностранных государств по развитию судостроения в рамках ВТО

Для многих стран — производителей судостроительной продукции установлены нормы кредитования (размер кредита — 80% от цены судна при 8% годовых сроком на 10 лет) и разрешена государственная поддержка в виде финансирования стоимости постройки судна на уровне 9% [2]. Тем не менее большинство стран, входящих во Всемирную торговую организацию, не придерживается соблюдения указанных правил. Правительства Японии и Германии предоставляют национальным верфям субсидии в размере 30% для компенсации разницы между затратами верфи и рыночными ценами судов, в Испании — до 19%, в Италии — до 13% [Там же]. В Японии судовладельцам выдается кредит под 5% годовых, испанские предприятия обеспечиваются кредитами в размере 85% от строительной стоимости судна, в США — 87% сроком на 25 лет [Там же]. Особые условия существуют для судостроительных отраслей ряда стран Европейского союза, в частности Испании, Бельгии, Франции, Португалии и других, допускающие компенсацию разницы в технологическом и экономическом уровнях развития в области гражданского судостроения между этими странами и странами-лидерами.

Тем не менее далеко не во всех странах государственная поддержка национальных верфей может противостоять ограничениям Всемирной торговой организации. В Польше, на-

пример, судостроительная отрасль после вступления страны в ВТО при существующих лимитах на государственное финансирование фактически перестала существовать. Европейская комиссия после длительных проверок постановила, что поддержка, оказываемая отрасли правительством, направлена на создание нечестного преимущества над европейскими конкурентами. В результате две из трех крупнейших верфей страны, а именно Гдыньская и Щецинская, прекратили свое существование. Их имущество было распродано, сотрудники уволены (около 50 тысяч человек), территория расчищена. Последняя крупная Гданьская судоверфь была перепрофилирована. На ней планируется организовать производство башен для ветроэнергетики и стальных конструкций. Строительство кораблей будет лимитировано 6 судами в год при существующих мощностях до 30. Данное нововведение отсрочит гибель последней крупной верфи страны на несколько лет, но не остановит ее. Основная задача российского правительства — не допустить подобного развития событий и найти компромисс по финансированию верфей для обеспечения их жизнеспособности.

Программа финансирования кораблестроения на ближайшую перспективу

На поддержку самым уязвимым от присоединения к ВТО отраслям (авиастроение, автомобильная промышленность, легкая промышленность и в том числе судостроение) государством планировалось выделить 40 млрд руб. в течение 2013—2015 годов. Дополнительные 5 млрд руб. будут расходоваться под целевые нужды данных секторов экономики [11].

В программе «Развитие судостроения на 2013—2030 годы» была определена среднегодовая потребность в субсидиях на ближайшие пять лет, которая составляет около 762 млн руб. в год. С учетом перспективной потребности организаций рыбохозяйственного комплекса, а также производства сухогрузных и наливных судов дополнительная суммарная потребность в субсидировании контрактов на период 2016—2025 годов составит более 23 млрд руб. [10].

По предварительным оценкам, данные вложения окупятся в виде налоговых поступления от судостроительных верфей в бюджет до 2030 года в размере около 110 млрд руб. [Там же].

Несмотря на серьезную проработку программы различными ведомствами, 15.04.2014 года она была отменена распоряжением Правительства РФ [12]. Как следствие, радикально было сокращено финансирование верфей.

Иностранные инвестиции в приоритетные направления российского судостроения

В соответствии с государственной программой развития судостроения приоритетными нишами были определены военное кораблестроение, рыбопромысловый флот, обеспечение техникой Северного морского пути, освоение шельфа и речное судостроение.

По итогам геологоразведочных работ до 2030 года объем добычи нефти на шельфе составит порядка 100 млн т и газа — 200 млрд куб. м. При данных объемах потребность в платформах и судах обеспечения составит около 1400 единиц, что соответствует сумме заказа порядка 1 трлн руб. [13]. Для реализации этой программы важным фактором является оснащение платформ и судов российским оборудованием. Ранее платформы производились по зарубежным технологиям с использованием зарубежного оборудования. Приоритетной задачей в данном секторе является необходимость сконцентрироваться на внутренних заказах, производить суда и платформы, а также комплектующие к ним в России.

Развитие Арктической зоны Российской Федерации компенсирует негативные последствия вступления нашей страны в ВТО. В данном регионе создается 15% национального ВВП. Арктика — это ресурсная база страны: только углеводородного сырья до четверти мировых запасов расположено на российском шельфе. Европейский союз, США, Китай, Норвегия и другие страны готовы вести переговоры о совместном освоении этого региона, богатого природными ресурсами. По причине экстремальных природных условий создание инфраструктуры обходится очень дорого. По этой причине необходимо международное государственно-частное партнерство. На сегодняшний день строить суда ледового класса для региона на высоком уровне могут только в России и Норвегии. Цена норвежских судов при этом значительно выше отечественных.

Основные цели вышеперечисленных мер по повышению конкурентоспособности отрасли и развитию специальных судов — это повышение конкурентоспособности и увеличение доли российского судостроения на мировом рынке. К 2030 году Россия планирует увеличить долю гражданского судостроения до 2% в тоннаже и 10% в денежном эквиваленте на мировой арене ввиду концентрации на высокотехнологичных продуктах [10]. По отношению к типовым судам инновационные разработки будут выше среднестатистической цены на рынке. Существующая законодательная база, мероприятия по развитию отрасли и государственное финансирование позволят отечественному судостроению улучшить качество своей продукции и конкурентоспособность отрасли, достигнув намеченных планов развития и функционируя в рамках Всемирной торговой организации.

Выводы

На основании вышеизложенного положения судостроения следующие мероприятия могут быть направлены на решение существующих проблем отрасли после вступления в ВТО:

1. Продление утвержденного семилетнего переходного периода при вступлении России в ВТО. За это время отрасль сможет укрепить свое положение на мировой арене, сократить техническое отставание и начать выпускать конкурентоспособную продукцию.

2. Снижение на законодательном уровне налогового бремени, а именно таможенных пошлин и НДС на зарубежное оборудование, ввозимое на таможенную территорию РФ для установки на судах, строящихся на российских верфях, при условии, что не существует российских аналогов данного оборудования.

3. Развитие наиболее перспективного, стратегически важного сегмента, а именно технически сложного гражданского судостроения. Для создания уникальных в своем роде судов целесообразно учреждать совместные предприятия с представителями опытных морских держав в целях привлечения передовых технологий и инвестиций в страну.

4. Перенос строительства корпусов в третьи страны, где отработанная схема производства и экономия от масштаба позволяет получать на выходе более дешевый корпус, а именно в Китай и Южную Корею, фактически занимаясь только достройкой судов. Данная схема может быть реализована особенно успешно на Дальнем Востоке, где географическая близость к Китаю и Южной Корее позволяет изготавливать крупные блоки или корпуса в целом для отечественных верфей.

5. Осуществлять субсидирование процентных ставок по кредитам на покупку российской судостроительной продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Всемирный банк в России. Доклад об экономике России. Поддержка роста и снижение рисков. 2012. № 27 (апрель).

2. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер по поддержке российского судостроения и судоходства».

3. Об утверждении Правил предоставления субсидий российским транспортным компаниям и пароходствам на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в 2008—2014 годах на закупку гражданских судов, а также лизинговых платежей по договорам лизинга, заключенным в 2008—2014 годах с российскими лизинговыми компаниями на приобретение гражданских судов: Постановление Правительства РФ от 22.05.2008 года № 383.

4. О предоставлении субсидий организациям рыбохозяйственного комплекса на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в 2009—2014 годах на закупку гражданских судов, а также на уплату лизинговых платежей по договорам лизинга, заключенным в 2008—2014 годах с российскими лизинговыми компаниями на приобретение гражданских судов: Постановление Правительства РФ от 02.04.2009 года № 295.

5. О возмещении в 2012—2017 годах за счет средств федерального бюджета российским транспортным компаниям, пароходствам и организациям рыбохозяйственного комплекса части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам лизинга, заключенным в 2008—2012 годах с российскими лизинговыми компаниями на приобретение гражданских судов, изготовленных на российских верфях: Распоряжение Правительства РФ от 08.06.2011 года № 979-р.

6. Российские судостроители хотят сохранить льготы после присоединения к ВТО [Электронный ресурс]. URL: http://www.cniicentr.ru/news/prom/1967/9 (дата обращения: 01.02.2015).

7. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО.

8. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства: Федеральный закон от 07.11.2011 года № 305-ФЗ.

9. Лучшие статьи деловых изданий и информагентств [Электронный ресурс]. URL: http://polpred.com/news/?ns=1&cnt=195&sector=10&fulltext=on&word=clr&period_count=1&sortby=agency&page=60 (дата обращения: 01.02.2015).

10. Развитие судостроения на 2013—2030 годы: Государственная программа Российской Федерации.

11. Вступление в ВТО обойдется бюджету минимум в 75 млрд руб. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rbcdaily.ru/society/562949984926636 (дата обращения: 01.02.2015).

12. О признании утратившим силу Распоряжения Правительства РФ от 24.12.2012 года № 2514-р: Распоряжение Правительства РФ от 15.04.2014 года № 593-р.

13. Проект программы на заседании Правительства Российской Федерации 08.11.2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://old.minpromtorg.gov.ru/industry/shipbuilding/53 (дата обращения: 01.02.2015).

REFERENCES

1. World bank in Russia. Report on the economics of Russia. Support of growth and risks reduction. 2012. № 27 (April).

2. Explanatory note to the draft of the Federal law «On making amendments to some legal enactments of the Russian Federation due to implementation of the measures for supporting Russian shipbuilding and navigation».

3. About approval of the Rules of providing subsidies to Russian transportation companies and steamship lines for compensation of some expenses for the credit interests payment received at Russian credit agencies and in the state corporation «Bank for development and international economic activities» in 2008—2014 for purchasing civil ships, as well as for leasing payments according to leasing contracts made in 2008—2014 with Russian leasing companies for purchasing civil vessels: Decree of the Government of the Russian Federation dated May 22, 2008 № 383.

4. On providing subsidies to fishery companies for compensation of some expenses for the credit interests payments received at the Russian credit agencies and at the state corporation «Bank for development and international economic activities» in 2009—2014 for purchasing civil ships, as well as for leasing payments according to leasing contracts made in 2008—2014 with Russian leasing companies for purchasing civil vessels: Decree of the Government of the Russian Federation dated 2 April 2009 № 295.

5. On compensation by means of the Federal budget of some expenses of Russian transportation companies, shipping companies and fishery companies for leasing payments based on the leasing agreements made in 2008—2012 with Russian leasing agencies for procurement of civil vessels manufactured at Russian shipyards: Decree of the Government of the Russian Federation dated June 8, 2011 № 979-r.

6. Russian shipbuilders want to save fringe benefits after joining WTO [Electronic resource]. URL: http://www.cniicentr.ru/news/prom/1967/9 (date of viewing: 01.02.2015).

7. Agreement on subsidies and countervailing measures of WTO.

8. On making amendments to some legal enactments of the Russian Federation due to implementation of the state support measures of shipbuilding and navigation: Federal law dated November 7, 2011 № 305-FZ.

9. Best articles of business publications and information agencies [Electronic resource] URL: http://polpred.com/news/?ns=1&cnt=195&sector=10&fulltext=on&word=clr&period_count=1&sortby=agency&page=60 (date of viewing: 01.02.2015).

10. Development of shipbuilding for 2013—2030: state program of the Russian Federation.

11. Joining WTO will cost to budget at least 75 bln rubles [Electronic resource]. URL: http://www.rbcdaily.ru/society/562949984926636 (date of viewing: 01.02.2015).

12. On acknowledgement as became ineffective of the decree of the RF Government dated 24.12.2012 № 2514-r: Decree of the RF Government dated 15.04.2014 № 593-r.

13. Draft of the program at the meeting of Government of the Russian Federation dated November 8, 2012 [Electronic resource] URL: http://old.minpromtorg.gov.ru/industry/shipbuilding/53 (date of viewing: 01.02.2015).

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ
12.00.00 LAW SCIENCES

УДК: 342.51
ББК: 67.400.6

Chepus Alexey Viktorovich,
bachelor of legal science, associate professor
of the department of the constitutional law
of the Russian Presidential Academy of the National
Economy and Public Administration,
Moscow,
e-mail: alexal_2004@mail.ru

Чепус Алексей Викторович,
канд. юрид. наук,
доцент кафедры конституционного права
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Москва,
e-mail: alexal_2004@mail.ru

ВЫРАЖЕНИЕ НЕДОВЕРИЯ РУКОВОДИТЕЛЮ ВЫСШЕГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РФ КАК МЕРА ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

EXPRESSION OF DISTRUST HEAD OF THE SUOREME EXECUTIVE BODY OF STATE ROWER OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION, AS A MEASURE OF LEGAL LIABILITY: FEATURES OF LIGAL REGULATION

В статье проанализированы нормы федерального законодательства и решений Конституционного Суда РФ в вопросах отставки руководителя органов исполнительной власти субъектов РФ в связи с выражением ему недоверия уполномоченных на то лиц и органов. Результатами исследования стали выявленные проблемы в правовом регулировании мер ответственности выражения недоверия в отношении руководителя органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации на региональном уровне. Выделены особенности взаимоотношений между органами законодательной и исполнительной власти в регионах, проанализированы решения Конституционного Суда РФ. Выработаны авторские предложения: следует внести изменения в федеральное законодательство, закрепив деликты, за которые привлекается должностное лицо к ответственности, с целью исключения необоснованного применения региональными парламентами института выражения недоверия к должностным лицам органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

The article analyzes the norms of the federal legislation and decisions of the Constitutional Court concerning the resignation of the head of executive authorities of the RF entities in connection with distrust to him expressed by authorized persons and bodies. Results of the study consist in identification of problematic issues in the legal regulation of responsibilities for expression of distrust to the head of the executive authorities of the Russian Federation at the regional level. Peculiarities of relations between legislative and executive authorities in the regions are underlined; decisions of the RF Constitutional Court are analyzed. The author's proposals are presented: amendments to the federal legislation shall be incorporated fixing torts, for which the officer can be brought to justice, in order to avoid unjustified use of the institution of distrust expression to the officials and executive authorities of the RF entities by the regional parliaments.

Ключевые слова: ответственность, мера, недоверие, орган, власть, управление, глава, субъект, парламент, контроль, полномочия.

Keywords: responsibility, measure, mistrust, authority, power, management, head, subject, parliament, control, powers.

Процесс качественного развития конституционного законодательства в России неразрывно связан с принятием законодательных и иных нормативных правовых актов, направленных на укрепление институтов ответственности высших должностных лиц не только на уровне Федерации, но и регионов. Развитие форм контрольной деятельности за работой органов исполнительной власти, закрепление процедур ответственности органов власти различных уровней перед населением, а также развитие теории конституционной ответственности в России свидетельствуют об актуальности рассматриваемых вопросов. Следует отметить, что в юридической науке ощущается дефицит развернутого научного анализа института выражения недоверия руководителям высших исполнительных органов субъектов РФ, а также теоретический анализ особенностей данной формы парламентского контроля, ее правовой природы, элементов, отсутствует единство взглядов среди ученых по целому ряду узко специфических моментов в рассматриваемой области.

В связи с этим основной **целью** данной статьи является проведение научного и правового анализа формы парламентского контроля как выражения недоверия главам исполнительных органов власти на региональном уровне. Для достижения цели, обозначенной в статье, были поставлены следующие **задачи**: во-первых, провести анализ современного состояния российского законодательства, регламентирующего вопросы выражения недоверия со стороны законодательного (представительного) органа власти субъектов РФ; во-вторых, выявить особенности и проблемы в правовом регулировании института выражения недоверия руководителям высших исполнительных органов власти на местах; в-третьих, предложить пути совершенствования нормативно-правовой базы российского законодательства.

Мерой ответственности, закрепленной в Федеральном законе от 06.10.1999 года № 184-ФЗ (ред. от 02.04.2014 года) «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [1] (далее — Закон № 184-ФЗ) (ч. 2 ст. 24), является выражение недоверия в отношении руководителя органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в назначении которого на должность принимал участие законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ. Причем принятие решения о недоверии влечет немедленное освобождение их от должности или иные последствия, которые устанавливаются в законодательстве субъекта РФ.

Данная мера ответственности носит характер как юридической, так и политической ответственности. Выражение недоверия станет выступать мерой юридической ответственности в том случае, если будет установлено «нарушение конституции, общегосударственных законов, невыполнение судебных решений; нарушение общегосударственных интересов, прав и свобод человека и гражданина; невыполнение (ненадлежащее выполнение) возложенных обязанностей (функций); неспособность субъекта Федерации обеспечить действие собственного конституционного механизма; неконституционная сецессия; нарушение финансовой дисциплины (невыполнение финансовых обязательств)» [2, с. 187—192], то есть все те виды конституционных деликтов, которые, по мнению В. А. Виноградова, приводят к нарушению в сфере федеративных отношений. Однако политический характер данной меры ответственности проявляется в том, что законодательному (представительному) органу субъекта РФ в Законе № 184-ФЗ предоставлено право (а не обязанность) выражать недоверие руководителям органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации во всех случаях, а не только по правовым основаниям (если иное не предусмотрено Конституцией или уставом субъекта Российской Федерации). Важным здесь выступает законодательно закрепленная (в Конституции или уставе субъекта РФ) возможность принимать участие в назначении на должность главы исполнительной власти субъекта РФ. В случае же если такая возможность за законодательным (представительным) органом власти субъекта РФ не закрепляется, а также не описаны деликты, с которыми связано применение данной меры, то не приходится говорить о применении этой меры ответственности.

Применение мер ответственности в виде выражения недоверия высшему должностному лицу субъекта РФ в связи с принятием им акта, противоречащего акту, принятому исполнительным органом власти субъекта, не может быть реализовано законодательным органом власти субъекта. Такие разногласия должны быть устранены самостоятельно в рамках административных процедур во взаимодействии между данными органами, то есть внутри одной ветви власти.

Таким образом, в Законе № 184-ФЗ содержатся две нормы, регулирующие один и тот же вопрос (меру ответственности), — выражение недоверия со стороны законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта РФ в отношении высшего должностного лица субъекта Российской Федерации (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации) (ч. 2 ст. 19) и просто руководителя органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации (ч. 2 ст. 24). В первом случае (ч. 2 ст. 19) ответственность будет нести высшее должностное лицо субъекта РФ, сочетающее в себе двойной статус — главы региона и главы исполнительной власти в регионе. Основания выражения недоверия содержатся в Законе № 184-ФЗ и сводятся: 1) к изданию актов, противоречащих Конституции РФ, федеральному и региональному законодательству, установленных соответствующим судом; 2) действия, связанные с грубым нарушением законодательства (как федерального, так и регионального), повлекшие за собой массовое нарушение прав и свобод граждан и установленные судом; 3) ненадлежащее исполнение высшим должностным лицом своих обязанностей. При ситуации выражения недоверия со стороны законодательного (представительного) органа высшее должностное лицо лишается права быть как главой региона, так и главой исполнительной власти в регионе и должно покинуть свой пост.

Во втором случае (ч. 2 ст. 24) при выражении недоверия ответственность будет нести только руководитель органа исполнительной власти, даже если это лицо является высшим должностным лицом субъекта РФ. Основания выражения недоверия по ст. 24 могут содержаться в региональном законодательстве (Конституция, устав). Причем, выразив недоверие руководителю органа исполнительной власти субъекта РФ, законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ не может требовать смещения с занимаемой должности высшего должностного лица субъекта Российской Федерации в случае совпадения в одном лице высшего должностного лица субъекта Российской Федерации и руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации.

Согласно Постановлению Конституционного Суда РФ от 01.02.1996 года № 3-П [3], которым была сформулирована позиция Конституционного Суда, сводящаяся к тому, что «само по себе право законодателя как один из элементов системы сдержек и противовесов, дающий ему возможность влиять на исполнительную власть, не противоречит основам конституционного строя Российской Федерации. Важно, как эта возможность конкретизируется в законодательстве субъектов. В случае назначения и освобождения от должности руководителей исполнительных органов лишает высший исполнительный орган субъекта Федерации возможности действовать в качестве самостоятельного исполнительного органа государственной власти в условиях принципа разделения властей, а соответственно следует вести речь о противоречии данного института с нормами Конституции РФ (ст. 10)».

Таким образом, получается, что законодательные (представительные) органы государственной власти субъекта РФ обладают возможностью вынесения двойного вотума недоверия (при наличии закрепленной возможности в региональном законодательстве) и могут воспользоваться либо ч. 2 ст. 19, либо ч. 2 ст. 24 Закона № 184-ФЗ. Однако проблема заключается в том, что если глава исполнительной власти и глава региона совпадают в одном лице и если было выражено недоверие главе исполнительной власти со стороны законодательного органа государственной власти и его освободили от занимаемой должности, то он все равно продолжает осуществлять свои полномочия как высшее должностное лицо субъекта РФ. Причем закрепленная в региональном законодательстве одна из трех выше перечисленных моделей организации государственной власти чаще всего сводится к совпадению (то есть третья модель) в одном лице главы региона и глав исполнительной власти. Получается, что структура исполнительных органов государственной власти, выражающая недоверие руководителю органа исполнительной власти и освобождающая его от занимаемой должности, определяется руководителем региона, который

назначит себя вновь руководителем (органа исполнительной власти) правительства соответствующего региона. Получается, что норма ст. 24 Закона № 184-ФЗ может действовать только в отношении первой модели организации органов государственной власти, так как вторая модель тоже подразумевает ответственность исполнительной власти только перед губернатором (мэром). Только реализация первой модели организации органов исполнительной власти субъекта РФ даст возможность полностью использовать механизм ответственности в отношении главы исполнительной власти и будет свидетельствовать о сильной законодательной (представительной) власти в регионе, но, к большому сожалению, реализация данной модели в регионах почти не развита.

Следующая мера ответственности органов исполнительной власти субъектов РФ связана с приостановлением или отменой незаконного акта органа исполнительной власти субъекта РФ, акта руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации (регламентируется ст. 29 Закона № 184-ФЗ).

Приостановление незаконного акта органа исполнительной власти в качестве конституционно-правовой санкции. Президент Российской Федерации вправе приостанавливать действие актов органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в случае противоречия этих актов Конституции Российской Федерации и федеральным законам, международным обязательствам Российской Федерации или нарушения прав и свобод человека и гражданина до решения этого вопроса соответствующим судом (ч. 2 ст. 85 Конституции РФ). Кроме того, данная норма Конституции дублируется и ст. 29 Закона № 184-ФЗ. При этом руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ вправе обратиться в соответствующий суд для решения вопроса о соответствии изданного им или органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации акта Конституции Российской Федерации, федеральным законам и международным обязательствам Российской Федерации.

Оговоримся, что Конституция и Закон № 184-ФЗ не содержат норм о том, какой конкретно суд (субъекта Федерации, Верховный или Конституционный) вправе устанавливать несоответствие закона субъекта Российской Федерации федеральному закону. Однако в Постановлении Конституционного Суда РФ от 11.04.2000 года № 6-П [4] установлено, что соответствие федеральному закону законов субъектов Российской Федерации возможно, если при этом не затрагивается вопрос об их конституционности, проверяется судами общей юрисдикции, которые гарантируют верховенство федеральных законов в правоприменительной деятельности, основываясь на положениях ст. 4 (ч. 2), 5 (ч. 3) и 76 (ч. 5 и 6) Конституции Российской Федерации. Впоследствии забыв о данном постановлении, Конституционный Суд РФ в Постановлении от 04.04.2002 года № 8-П [5] указывает, что использование судебного механизма при применении федерального воздействия по смыслу п. 4 ст. 9 Закона № 184-ФЗ предполагает, что соблюдение конституционных гарантий правосудия требует участия именно того суда, к компетенции которого это отнесено Конституцией Российской Федерации и федеральным законодательством. В силу ст. 125 Конституции Российской Федерации и ст. 3 и 85 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации» окончательное установление соответствия актов субъектов Российской Федерации Конституции Российской Федерации и федеральным законам осуществляется Конституционным Судом Российской Федерации.

Таким образом, очередное неразрешимое противоречие двух постановлений было порождено Конституционным Судом РФ, что запутало и без того неясную ситуацию в отношении вопроса приостановления актов органов исполнительной власти и их проверки соответствующим судом РФ.

Необходимо отметить, что Президент РФ не обладает абсолютным правом приостановления актов органов исполнительной власти субъектов РФ, это лишь временная мера с целью избежать нарушения прав и свобод граждан, а также иных конституционных нарушений, связанных с изданием противоречивых актов со стороны органа исполнительной власти. Как отмечается в юридической литературе, с 1993 по 2007 год это право применялось более 20 раз, но ни разу Президент Российской Федерации одновременно с приостановлением действия акта органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации не обращался в соответствующий суд для решения вопроса по существу [6, с. 104].

Следующая мера ответственности связана с применением положений ст. 29.1 Закона № 184-ФЗ, которая напрямую регламентирует ответственность должностных лиц органов исполнительной власти субъектов РФ. Отчасти данная статья дублирует нормы ст. 19 этого же закона в отношении высшего должностного лица органов исполнительной власти и выражения ему недоверия. Поэтому не будем подробно останавливаться на данной мере ответственности, отметим лишь то различие, что основанием отрешения от должности главы исполнительного органа власти субъекта РФ осуществляется Президентом РФ и связано с конституционными деликтами, установленными соответствующим судом, при условии вынесения предупреждения высшему должностному лицу субъекта РФ Президентом РФ. Важно то обстоятельство, что эта норма не содержит права выбора Президента РФ, отрешить или не отрешать от должности главу исполнительного органа, в отличие от той ситуации, когда Президент РФ имеет возможность выбора в процедуре отрешения от должности по основаниям, связанным с утратой доверия. Следует также помнить о том, что отрешение от должности главы исполнительной власти субъекта РФ влечет за собой отставку возглавляемого указанным лицом высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ.

Подводя итог данной мере ответственности, следует сказать, что Президент РФ обладает правом выбора: отрешать главу субъекта от должности в связи с утратой доверия или воспользоваться весьма сложной и долгой процедурой отрешения от должности руководителя органа исполнительной власти субъекта РФ. Вот почему востребованность норм ч. 2, 3 ст. 29.1 Закона № 184-ФЗ на практике отпадает, поскольку Президенту РФ гораздо проще отрешить главу субъекта от должности по недоверию, нежели прибегать к процедуре, прописанной в ст. 29.1. Об этом свидетельствует и практика применения ст. 29.1, которая почти сведена к нулю. С 2000 по 2014 год главой государства только несколько раз инициировалась процедура предупреждения высшему должностному лицу субъекта Российской Федерации и ни разу — руководителю высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, тем более Президент РФ не воспользовался процедурой отрешения в отношении высшего должностного лица субъекта Российской Федерации (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации) за все это время.

Аналогичной мерой вышеописанной ответственности, применяемой Президентом РФ в отношении руководителя

органа исполнительной власти, является отрешение от должности в случае неисполнения им решения Конституционного Суда Российской Федерации, принятого в отношении нормативного правового акта руководителя высшего исполнительного органа государственной власти. Причем данное решение должно быть не исполнено в течение одного месяца со дня его вступления в силу или в иной указанный в решении срок.

Сказанное заставляет полагать, что установление вышеперечисленных мер ответственности, которые были рассмотрены нами по нормам Закона № 184-ФЗ, заложили правовой фундамент верховенства федерального законодательства, нивелировали центробежные процессы суверенизации субъектов РФ, ограничили вседозволенность руководителей исполнительных органов власти в принятии незаконных решений. Кроме того, Конституционным Судом РФ было признано не противоречащим Конституции РФ развитие норм федерального законодательства в региональном законодательстве, а именно то, что такая деятельность законодательных органов субъектов РФ «не препятствует конкретизации регулирования соответствующих отношений в конституциях, уставах и законах субъектов Российской Федерации» [5].

Таким образом, нормы федерального законодательства закладывают основы ответственности органов исполнительной власти на региональном уровне, инкорпорируя нормы Закона № 184-ФЗ и адаптируя его к своим особенностям, при этом в законодательстве субъектов получили особое развитие такие группы правоотношений, как регламентация статуса органов исполнительной власти, порядок их формирования, взаимодействие с законодательными органами власти, их деятельность, контрольные функции и отчетность, а также ответственность.

Для повышения эффективности парламентской ответственности органов исполнительной власти на региональном уровне требуется внести изменения в Федеральный закон от 06.10.1999 года № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», а именно: во-первых, разрешить вопросы персонифицированной ответственности должностных лиц; во-вторых, законодательно закрепить деликты, за которые привлекается должностное лицо к ответственности, с целью исключения необоснованного применения региональными парламентами института выражения недоверия должностным лицам, которые осуществляют свои полномочия должным образом; в-третьих, следует расширить перечень должностных лиц (заместители главы региона, региональные министры, руководители администрации регионов), которым может быть вынесено недоверие парламента, связанное с нарушением того или иного содержащегося в законодательстве деликта.

Считаю возможным использовать при процедуре выражения недоверия главе исполнительной власти или входящих в нее должностных лиц критерии оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, утвержденные Указом Президента РФ от 21.08.2012 года № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» [7], и разработанное на основании данного указа Постановление Правительства РФ от 03.11.2012 года № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 года № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» [8]. Использование данных показателей позволит избежать политических злоупотреблений и кризисных ситуаций в отношениях парламент — правительство в российских регионах. Так как особенности реализации ответственности органов исполнительной власти в субъектах обусловлены теми или иными характерными чертами (национальными, культурными, историческими, политическими, экономическими и другими) самого субъекта ответственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.1999 года № 184-ФЗ (ред. от 03.02.2015 года) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 42. Ст. 5005 [Электронный ресурс]. URL: http://www.pravo.gov.ru (дата обращения: 31.03.2015).

2. Виноградов В. А. Ответственность в механизме охраны конституционного строя. М.: Норма, 2005. 322 с.

3. По делу о проверке конституционности ряда положений Устава — Основного Закона Читинской области: Постановление Конституционного Суда РФ от 1 февраля 1996 года № 3-П // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. 1996. № 1.

4. По делу о проверке конституционности отдельных положений пункта 2 статьи 1, пункта 1 статьи 21 и пункта 3 статьи 22 Федерального закона «О прокуратуре Российской Федерации» в связи с запросом Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации: Постановление Конституционного Суда РФ от 11.04.2000 года № 6-П // Вестник Конституционного Суда РФ. 2000. № 4.

5. По делу о проверке конституционности отдельных положений Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» в связи с запросами Государственного Собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) и Совета Республики Государственного Совета — Хасэ Республики Адыгея: Постановление Конституционного Суда РФ от 04.04.2002 года № 8-П // Собрание законодательства РФ. 2002. № 15. Ст. 1497.

6. Агапов А. С. Конституционно-правовая ответственность в федеративных отношениях: дис. … канд. юрид. наук. М., 2007. 160 с.

7. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: Указ Президента РФ от 21.08.2012 года № 1199 (ред. от 28.12.2012 года) // Собрание законодательства РФ. 27.08.2012. № 35. Ст. 4774.

8. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 года № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» (вместе с «Правилами предоставления субъектам Российской Федерации грантов в форме межбюджетных трансфертов в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей по итогам оценки эффективности деятельности органов

исполнительной власти субъектов Российской Федерации», «Методикой оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации»): Постановление Правительства РФ от 03.11.2012 года № 1142 (ред. от 05.04.2014 года) // Собрание законодательства РФ. 12.11.2012. № 46. Ст. 6350.

REFERENCES

1. On the general principles of arrangement of legislative (representative) and executive authorities of the governments of the entities of the Russian Federation: Federal law dated 06.10.1999 № 184-FZ (revision as of 02.04.2014) // Collection of the RF legislation. 1999. № 42. Art. 5005 [Electronic resource]. URL: http://www.pravo.gov.ru (date of viewing: 31.03.2015).

2. Vinogradov V. A. Responsibility in the mechanism of protection of the constitutional system. M.: Norm, 2005. 322 p.

3. On the case of checking of the constitutionality of a number of provisions of the Article of Association — the Basic Law of the Chita region: Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation dated February 1, 1996 № 3-P // Bulletin of the Constitutional Court of the Russian Federation. 1996. № 1.

4. On the case of checking of the constitutionality of individual provisions of item 2 of article 1, item 1 of article 21 and item 3 of article 22 of the Federal law «On prosecutor's office of the Russian Federation» in connection with the inquiry of Judicial board on civil cases of the Supreme Court of the Russian Federation: Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation dated 11.04.2000 № 6-P // Bulletin of the Constitutional Court of the Russian Federation. 2000. № 4.

5. On the case of checking of the constitutionality of individual provisions of the Federal law «On the general principles of arrangement of legislative (representative) and executive authorities of the government of the entities of the Russian Federation» in connection with the inquiries of the State Council (Il Tumen) of the Republic of Sakha (Yakutia) and the Council of the Republic of the State Council — Hase of the Republic of Adygey: Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation of 04.04.2002 № 8-P // Collection of the RF legislation. 2002. № 15. Art. 1497.

6. Agapov A. S. Constitutional-legal responsibility in federative relations: dissertation of the candidate of law. M., 2007, 160 p.

7. On assessment of effective activity of the executive authorities of the entities of the Russian Federation: Order of the RF President dated 21.08.2012 № 1199 (revision as of 28.12.2012) // Collection of the RF legislation. 27.08.2012. № 35. Article 4774.

8. On the measures for implementation of the Order of the RF President dated August 21, 2012 № 1199 «On assessment of effective activity of the executive authorities of the RF entities» (together with the «Regulations for providing grants to the RF entities in the form intra-budget transfers in order to support achieving and (or) encourage achieving the best values by the results of assessment of effective activity of the authorities of the RF entities», «Method of assessment of effective activity of the executive authorities of the RF entities»): Decree of the RF Government dated 03.11.2012 № 1142 (revision as of 05.04.2014) // Collection of the RF legislation. 12.11.2012. № 46. Article 6350.

УДК 349.6
ББК 67.407

Ryzhenkov Anatoly Yakovlevich,
doctor of law, professor, professor of the department of civil law of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: 4077778@mail.ru

Рыженков Анатолий Яковлевич,
д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры гражданского права Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: 4077778@mail.ru

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПРИНЦИПОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРАВА

ON THE CLASSIFICATION OF PRINCIPLES OF THE INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL LAW

В статье рассматривается вопрос классификации принципов международного экологического права, а также степени их влияния на динамику развития экологического законодательства России. Автор аргументирует вывод о том, что следует различать общепризнанные и отраслевые принципы международного права, причем отраслевые принципы международного экологического права, в свою очередь, доктринально подразделяются на имеющие более общий характер и конкретные (специальные) принципы, посвященные разрешению какого-то локального экологического вопроса. В результате высказываются предложения по имплементации ряда принципов международного экологического права в российское законодательство.

Ключевые слова: принцип, международное экологическое право, Организация Объединенных Наций, права человека, экологическая безопасность, ответственность, загрязнение, природный объект, рациональное использование природных ресурсов, классификация, декларация.

The article raises the question of classification of principles of the international environmental law, as well as degree of their effect on the dynamics of the Russian environmental legislation development. The author provides support of the conclusion that acknowledged and industrial principles of the international law shall be distinguished, while the industrial principles of the international environmental law, in their turns, are split into more common and specific (special) principles devoted to resolution of any local ecological issue. The article results in the proposals for implementation of the number of principles of the international environmental law in the Russian legislation.

Keywords: principle, international environmental law, the United Nations Organization, human rights, environmental security, responsibility, pollution, natural object, rational use of natural resources, classification, declaration.

Процесс осознания мировым сообществом глобальных экологических угроз берет свое начало еще во второй половине XIX века, и уже в 1913 году впервые в мировой истории на конференции в Берне представители 17 европейских стран пытаются сформулировать меры международного сотрудничества в области охраны окружающей среды [1].

Именно оттуда берет начало современное международное экологическое право — формирующаяся отрасль общего (публичного) международного права. Она представляет собой совокупность норм, направленных на регулирование межгосударственных и иных международных отношений в целях обеспечения рационального использования природных ресурсов и сохранения благоприятных природных условий жизни людей на Земле в интересах современного и будущих поколений [2].

Россия является полноценной частью мирового сообщества и вносит свой вклад в охрану окружающей среды на международном и национальном уровне. Необходимость участия России в международном сотрудничестве по вопросам охраны окружающей среды прямо вытекает из положений ст. 3 Федерального закона от 7 января 2002 года № 7 «Об охране окружающей среды», посвященной принципам охраны окружающей среды, а также ст. 81 данного закона, согласно которой Российская Федерация осуществляет международное сотрудничество в области охраны окружающей среды в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами РФ в области охраны окружающей среды.

Однако продолжает оставаться открытым вопрос о классификации принципов международного экологического права, а также степени их влияния на динамику развития экологического законодательства России.

В современной юридической науке под принципами права понимаются «сформулированные в нормативно-правовых предписаниях либо выводимые из них фундаментальные идеи, выражающие сущность права, определяющие его содержание и общий характер правового регулирования общественных отношений» [3, с. 28]. Классификация принципов права может быть проведена по самым различным критериям: по сфере общественной жизни; по уровню всей системы права либо ее отдельных элементов (отраслей права; институтов права и т. д.); по сфере действия принципов права в механизме правового регулирования; в зависимости от способов их выражения и закрепления в тех или иных формально-юридических источниках [4, с. 7]. Другие авторы различают принципы, которые определяют основное содержание права (они называют их общесоциальными началами права), и принципы, программирующие направления и характер воздействия права на общественные отношения (они называются специально-юридическими принципами) [5, с. 100]. Наряду с этим классифицировать принципы права также можно на отраслевые и общепризнанные.

Как отмечалось в научной литературе, общепризнанными принципами права являются разработанные ООН и другими международными сообществами, включенные в правовую систему большинства цивилизованных стран «всеобщие, универсальные, нормативно-руководящие начала, отражающие специфическую природу права как относительно самостоятельного феномена человеческой цивилизации, которые имеют глобальное воздействие на качество и эффективность всей разновидности юридической практики». К числу общепризнанных принципов права традиционно относят принципы законности, юридического равенства, демократии, гуманизма, неприкосновенности личности, ответственности и т. д. [4, с. 8].

Общепризнанные принципы международного права закреплены в ряде базовых документов ООН (Устав ООН, Декларация о принципах международного права (1970), Международные пакты о правах человека (1966) и т. д.). Специальные (отраслевые) принципы международного экологического права по большей части сформулированы в документах ООН по вопросам охраны окружающей среды (например, многие принципы охраны окружающей среды сформулированы в декларациях международных конференций, проводимых ООН в Стокгольме (1972), Рио-де-Жанейро (1992) и т. д.). Большое влияние на формирование отраслевых принципов международного экологического права оказала Всемирная хартия природы, одобренная Генеральной Ассамблеей ООН в резолюции от 28 октября 1982 года.

Зарождение системы специальных принципов международного экологического права многие авторы обоснованно связывают с Конференцией ООН по окружающей человека среде, состоявшейся в июне 1972 года в Стокгольме. На конференции были приняты Декларация по окружающей среде, Декларация принципов и План мероприятий, объединенные в единый документ, получивший название «Стокгольмская декларация». В Декларации принципов впервые в международном праве было сформулировано понятие права человека на благоприятную окружающую среду [6].

Впоследствии принципы международного экологического права, выработанные на Стокгольмской конференции, были развиты в решениях Конференции Рио-де-Жанейро 1992 года, Всемирного саммита по устойчивому развитию в Йоханнесбурге в 2002 году, Конференции ООН по устойчивому развитию Рио+20 и т. д.

Однако единой системы отраслевых принципов международного экологического права в юридической науке нет. И. А. Мухин полагает, что «защита окружающей среды на благо нынешнего и будущих поколений — обобщающий принцип в отношении совокупности специальных принципов и норм международного права охраны окружающей среды». Его суть заключается в обязанности государств сотрудничать на благо настоящего и будущих поколений, предпринимать все необходимые действия по сохранению и поддержанию качества окружающей среды, включая устранение отрицательных для нее последствий, а также по рациональному и научно обоснованному управлению природными ресурсами. Наряду с этим он выделяет такие принципы международного экологического права, как недопустимость нанесения трансграничного ущерба; принцип устойчивого развития; обеспечения экологической безопасности; защиты экологических систем Мирового океана; международной ответственности за сохранение окружающей среды и т. д. [7].

По мнению М. Н. Копылова, отраслевыми принципами международного экологического права являются принцип обеспечения соблюдения конституционных экологических прав человека; принцип недопустимости нанесения трансграничного ущерба; принцип экологически обоснованного рационального использования природных ресурсов; принцип недопустимости радиоактивного заражения окружающей среды; принцип защиты экологических систем Мирового океана; принцип запрета военного или любого иного враждебного использования средств воздействия на природную среду; принцип обеспечения экологической безопасности; принцип международно-правовой ответственности государств за ущерб, причиненный окружающей среде; принцип предосторожности или предосторожного подхода [8, с. 236].

Наконец, есть мнение о том, что под специальными принципами международного экологического права следует пони-

мать принцип рационального использования природных ресурсов; принцип предотвращения загрязнения окружающей среды; принцип суверенитета государств над своими природными ресурсами; принцип непричинения вреда окружающей среде за пределами национальной юрисдикции; принцип охраны окружающей среды в период военных конфликтов; принцип оценки воздействия на окружающую среду; принцип ответственности за ущерб системам окружающей среды других государств или международным пространствам [9, с. 222—224].

Представляется, что во всех имеющихся классификациях есть рациональное зерно. Специальные принципы международного экологического права не прошли кодификацию и разбросаны по самым разным международным актам, имеющим различную юридическую силу. Тем не менее в целях приведения указанных подходов к общему знаменателю попробуем предложить свой авторский подход к такой классификации. При этом мы не разделяем существующую позицию о том, что отдельное место в системе принципов занимает принцип обеспечения экологической безопасности. Как справедливо полагал М.М. Бринчук, нет оснований выделять отношения по обеспечению экологической безопасности как отдельную группу общественных отношений, регулируемую нормами экологического права, наряду с охраной окружающей среды и отношениями по использованию природных ресурсов. Экологическая безопасность — это принцип охраны окружающей среды и природопользования [10]. А.П. Анисимов приходит к даже более радикальному и разделяемому мной выводу, отмечая, что обеспечение экологической безопасности и есть основная цель охраны окружающей среды [11].

По этой же причине трудно согласиться с учеными, отстаивающими необходимость закрепления права человека на безопасную окружающую среду как элемент обеспечения экологической безопасности, выступающей своего рода гарантом устойчивого развития мирового сообщества [12, с. 10]. Думается, что данное «право человека на безопасную окружающую среду» будет всего лишь дублировать всеми признанное право человека на благоприятную окружающую среду, закрепленное еще в Стокгольмской декларации 1972 года.

Итак, представляется, что все отраслевые принципы — основные начала международного экологического права — можно доктринально подразделить на имеющие более общий характер и конкретные (специальные) принципы, посвященные разрешению какого-то локального экологического вопроса. К числу общих принципов международного экологического права относятся:

1. Принцип защиты экологических прав человека. Ядром экологических прав человека является право на благоприятную окружающую среду, под которым следует понимать «возможность для каждого человека, народов и всего человечества существовать при таком состоянии биосферы Земли, которое обеспечивает максимальный уровень физического и психического здоровья, а также использовать систему средств, устраняющих глобальные угрозы биосфере, вызванные человеческой жизнедеятельностью» [13, с. 13—14].

Одной из современных тенденций развития данного права человека является расширение и усложнение круга общественных отношений, в основе которых лежит данный принцип. Дело в том, что под влиянием процессов глобализации международные институты, а также органы государственной и муниципальной власти многих стран начинают все теснее сотрудничать с экологическими некоммерческими организациями по решению глобальных, национальных, региональных и местных экологических проблем, часто вырабатывают и проводят консолидированную экологическую политику. Тем самым они становятся активными участниками экологического движения. Усиление такой взаимосвязи дает повод полагать, что под влиянием экологической глобализации идет процесс глобализации экологического движения [14, с. 12].

Другим направлением реализации этого принципа является право требовать экологической информации и возмещения вреда от экологического правонарушения. Под экологической информацией понимается любая информация о состоянии вод, воздуха, почвы, фауны, флоры, земли и природных зон и о деятельности или мерах, которые оказывают неблагоприятное воздействие или могут оказывать такое воздействие на них, а также о деятельности или мерах, направленных на их охрану, включая административные меры и программы рационального использования окружающей среды [15].

Принцип обеспечения права человека на экологическую информацию реализуется в Орхусской конвенции о доступе к информации, участии в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды (1998), пока еще не ратифицированной Россией. Большую роль в реализации данного принципа должны сыграть меры по экологическому просвещению, воспитанию и образованию [16].

2. Принцип устойчивого развития. Устойчивое развитие — это такое социально-экономическое и экологическое развитие, которое направлено на сохранение мира на всей планете, на разумное удовлетворение потребностей людей при одновременном улучшении качества жизни ныне живущих и будущих поколений, на бережное использование ресурсов планеты и сохранение природной среды, на развитие экономики таким образом, чтобы оно не сопровождалось опасным загрязнением и разрушением природной среды [17].

3. Принцип суверенного и рационального использования государствами своих природных ресурсов, не причиняющего вреда другим странам и территориям, находящимся вне их юрисдикции. В юридической науке существуют различные подходы к толкованию данного принципа. Одни авторы рассматривают его содержание как обязательство осуществлять какую-либо деятельность с должным усердием (прилежанием) для того, чтобы предотвращать возникновение ущерба. Другие считают, что обязательство по предотвращению ущерба носит абсолютный характер. Ко второму толкованию можно прийти, если рассматривать обязательство по проведению какой-либо деятельности с должным усердием столь жестко, что оно приведет к обязательству по абсолютному предотвращению ущерба [18, с. 18].

4. Принцип «загрязнитель платит». В европейском сообществе принцип «загрязнитель платит» впервые был сформулирован в 1973 году и получил юридическое оформление в Едином Европейском Акте и Маастрихтском договоре. На практике различают два вида реализации указанного принципа. В первом наиболее распространенном варианте данный принцип применяется путем установления определенного вида налогов и использования части аккумулированных в результате этого средств в природоохранных целях. Во втором варианте, получившем развитие недавно, устанавливается ответственность за ущерб окружающей среде, при этом риск возлагается на ту сторону, чья деятельность приводит к такому ущербу. В частности, речь идет об опасных видах деятельности, которые допускаются, поскольку приносят определенные блага обществу (например, атомные электростанции) [19, с. 51—52].

5. Принцип запрещения экологической агрессии. Данный принцип сформулирован в Конвенции 1977 года о запрещении военного или любого иного враждебного использования средств воздействия на окружающую среду. Ее целью является запрещение военного или любого другого враждебного использования средств, воздействующих на природную среду, которые имеют широкие, долгосрочные или серьезные последствия, в качестве способов разрушения, нанесения ущерба или причинения вреда любому другому государству. К ущербу природной среде, запрещенному Конвенцией, относится такой ущерб, который является результатом применения любых средств для изменения (путем преднамеренного управления природными процессами) динамики, состава или структуры Земли. Между тем некоторые недавние конфликты (например, ирано-иракская война и война в Персидском заливе) наглядно демонстрируют, что существующие положения о защите природной среды не свободны от недостатков по их практической реализации.

Так, в ходе ирано-иракской войны в период с 1 мая 1980-го по 31 декабря 1987 года в Персидском заливе было атаковано не менее 447 нефтяных танкеров, только в 1984 году в море попало 2035000 тонн нефти. Не уцелел ни один из нефтедобывающих комплексов, расположенных в этих станах. Поэтому вполне обоснованно мнение, что оба воюющих государства нанесли обширный, долговременный и серьезный ущерб природной среде [20, с. 68—71].

6. Принцип международной ответственности. В соответствии с данным принципом государства обязаны возместить ущерб окружающей среде, причиненный как в результате нарушения ими своих международных обязательств, так и в результате деятельности, не запрещенной международным правом. Сложившаяся практика государств в этом вопросе получила отражение в резолюциях Генеральной Ассамблеи ООН 62/68 от 6 декабря 2007 года «Рассмотрение вопроса о предотвращении трансграничного вреда от опасных видов деятельности и распределении убытков в случае такого вреда» и 61/36 от 4 декабря 2006 года «Распределение убытков в случае трансграничного вреда, причиненного в результате опасных видов деятельности» [21].

7. Принцип предосторожности означает, что в тех случаях, когда существует угроза серьезного или непоправимого ущерба, отсутствие полной научной определенности не должно быть причиной откладывания рентабельных мер, направленных на предотвращение экологической опасности. В настоящее время принцип предосторожности реализован в Конвенции ООН по морскому праву 1982 года, в Венской конвенции об охране озонового слоя 1985 года, в Монреальском протоколе о веществах, разрушающих озоновый слой, 1987 года, в Конвенции по регулированию освоения минеральных ресурсов Антарктики 1988 года, в Конвенции об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте 1991 года, в Конвенции о защите Северо-Восточной Атлантики 1992 года, в Рамочной конвенции ООН об изменении климата 1992 года, в Конвенции о биологическом разнообразии 1992 года и др. [Там же].

В состав специальных отраслевых принципов входят принципы, лежащие в основе конкретных требований и процедур, подразделяемых на:

1. Принципы, лежащие в основе требований и процедур по охране окружающей среды в отдельных сферах деятельности (изменение климата, охрана озонового слоя, защита продуктов питания от ГМО, охрана окружающей среды от радиоактивного загрязнения и т. д.). Данные принципы реализуются, например, в Рамочной конвенции ООН об изменении климата 1992 года и Киотском протоколе к ней или Конвенции о ядерной безопасности 1994 года.

2. Принципы рационального использования и охраны природных объектов. В данном случае следует поддержать подход большинства современных исследователей, выделяющих в качестве принципа международного экологического права принцип защиты экологических систем Мирового океана.

Вместе с тем данный принцип следует понимать более широко — как элемент более широкой системы принципов охраны природных объектов, имеющих международно-правовое значение. В этом случае к принципу охраны вод Мирового океана следует добавить принцип охраны объектов животного мира (реализованный в Конвенции о биологическом разнообразии 1992 года, Конвенции о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения, 1973 года и т. д.); принцип охраны атмосферного воздуха (реализованный в Конвенции ООН о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния 1979 года); принцип охраны лесов (реализован в «лесных принципах», принятых на конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 году), а также принцип охраны недр, почв и т. д.

3. Принципы, лежащие в основе создания территорий с особым эколого-правовым статусом, на которых расположены объекты природного наследия. Под природным наследием Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (Париж, 1972 год) понимает природные памятники, созданные физическими и биологическими образованиями или группами таких образований, имеющие выдающуюся универсальную ценность с точки зрения эстетики или науки; геологические и физиографические образования и строго ограниченные зоны, представляющие ареал подвергающихся угрозе видов животных и растений, имеющих выдающуюся универсальную ценность с точки зрения науки или сохранения; природные достопримечательные места или строго ограниченные природные зоны, имеющие выдающуюся универсальную ценность с точки зрения науки, сохранения или природной красоты.

Отдельного внимания требует вопрос о необходимости имплементации отраслевых принципов международного экологического права в национальное законодательство. Как отмечал Н. В. Кичигин, ряд принципов международной охраны окружающей среды остались незакрепленными в качестве правовых принципов в российском экологическом законодательстве. В их числе принцип недопустимости радиоактивного заражения окружающей среды и недопустимости нанесения трансграничного ущерба. Они заслуживают имплементации в национальное экологическое законодательство [22].

Полностью разделяя данный подход, следует заметить, что в российском законодательстве мы наблюдаем реализацию лишь некоторых принципов и норм международного экологического права. Можно говорить об имплементации в российское экологическое право принципов устойчивого развития или защиты экологических прав человека (хотя сохраняется ряд проблем с их практической реализацией), ряда специальных принципов, посвященных отдельным (конкретным) экологическим проблемам (например, в части охраны природных объектов или формулирования требований к отдельным видам деятельности). При этом еще ждут своего осмысления и имплементации в российское экологическое законодательство принцип предосторожности или принцип «загрязнитель платит», что будет способствовать повышению его эффективности и повысит гарантированность экологических прав граждан.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абашидзе А. Х., Солнцев А. М. Первая международная экологическая конференция — Конференция по международной охране природы (Берн, 1913) // Экологическое право. 2006. № 4. С. 2—4.

2. Мухин И. А. Роль международного права в становлении правового регулирования охраны окружающей среды в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.lawmix.ru/comm.php?id=1244 (дата обращения: 24.01.2015).

3. Лаврусь С. Ю. Реализация принципов права в юридической практике: автореф. дис. … канд. юрид. наук. Самара, 2005. 30 с.

4. Фролов С. Е. Принципы права (вопросы теории и методологии): дис. … канд. юрид. наук. Кострома, 2001. 168 с.

5. Теория государства и права: учебник / под ред. канд. юрид. наук, доцента П. В. Анисимова. М.: ЦОКР МВД России, 2005. 312 с.

6. Анисимов А. П., Працко Г. С. Влияние ООН на формирование в российском законодательстве гарантий экологических прав человека // Философия права. 2013. № 4. С. 26—31.

7. Мухин И. А. Принципы международного права в охране окружающей среды и их роль в системе экологического законодательства России // Международное публичное и частное право. 2006. № 2. С. 38—41.

8. Копылов М. Н. Введение в международное экологическое право: учеб. пособие. М.: РУДН, 2009. 267 с.

9. Экологическое право. Курс лекций: учеб. пособие / под ред. А. П. Анисимова. М.: Приор-издат, 2003. 272 с.

10. Бринчук М. М. Охранять окружающую среду или обеспечивать экологическую безопасность? // Государство и право. 1994. № 8/9. С. 118—127.

11. Анисимов А. П. Конституционные основы природопользования и охраны окружающей среды в России: вопросы теории // Новая правовая мысль. 2007. № 5. С. 16—19.

12. Донченко В. Ю. Роль Организации Объединенных Наций в обеспечении экологической безопасности: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2008. 33 с.

13. Анисимов А. П. Право человека и гражданина на благоприятную окружающую природную среду (конституционно-правовые аспекты): автореф. дис. … канд. юрид. наук. Волгоград, 1997. 30 с.

14. Башурова И. В. Политические аспекты развития общественных экологических движений в условиях глобализации: автореф. дис. … канд. полит. наук. М., 2007. 23 с.

15. Высторобец Е. А. Международное право и право на получение экологической информации в России // Экологические права и обязанности граждан России. Научные труды МНЭПУ. Вып. 3. Сер. Работы молодых ученых и студентов. М.: МНЭПУ, 1999. С. 39—43.

16. Анисимов А. П. Развитие эколого-правовой культуры в России: проблемы и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4. С. 255—259.

17. Пушкарева Э. Ф. Международный экологический правопорядок и экологические права человека: автореф. дис. … д-ра юрид. наук. М., 2008. 56 с.

18. Копылов М. Н. К вопросу об эффективности норм «мягкого» международного экологического права // Международное публичное и частное право. 2007. № 3. С. 17—21.

19. Вылегжанина Е. Е. Основные тенденции развития экологического права Европейского Союза: дис. … д-ра юрид. наук. М., 2005. 255 с.

20. Кадомцева А. Е. Развитие экологической функции современного Российского государства и правовые формы ее осуществления: дис. … канд. юрид. наук. Саратов, 1999. 174 с.

21. Международное экологическое право: учебник / отв. ред. Р. М. Валеев. М.: Статут, 2012 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] (дата обращения: 20.01.2015).

22. Кичигин Н. В. Международные и национальные принципы охраны окружающей среды [Электронный ресурс]. URL: http://MIELD.narod2.ru/ (дата обращения: 17.01.2015).

REFERENCES

1. Abashidze A. H., Solntsev A. M. First International Environmental Conference — Conference on the International Protection of Nature (Bern, 1913) // Environmental Law. 2006. № 4. P. 2—4.

2. Mukhin I. A. The role of international law in establishing of a legal re-regulation of environmental protection in the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.lawmix.ru/comm.php?id=1244 (date of viewing: 17.01.2015).

3. Lavrus S. Yu. Implementation of the principles of law in legal practice: abstract of dissertation of the candidate of law. Samara, 2005. 28 p.

4. Frolov S. E. Principles of Law (issues of theory and methodology): dissertation of the candidate of law. Kostroma, 2001. 168 p.

5. Theory of State and Law: textbook / ed. by Ph.D., associate professor P. V. Anisimov. M.: TSOKR the Russian Interior Ministry, 2005. 312 p.

6. Anisimov A. P., Pratsko G. S. Influence of UN on establishing of guarantees of the individual ecological rights in the Russian legislation // Philosophy of law. 2013. № 4. P. 26—31.

7. Mukhin I. A. Principles of international law in protection of the environment and their role in the environmental legislation of Russia // International public and private law. 2006. № 2. P. 38—41.

8. Kopylov M. N. Introduction to International Environmental Law: textbook. M.: People's Friendship University, 2009. 236 p.

9. Environmental Law. Course of lecture: textbook / edited by A. P. Anisimov. M.: Prior-izdat, 2003. 272 p.

10. Brinchuk M. M. Protect the environment or ensure ecological security? // State and law. 1994. № 8/9. P. 118—127.

11. Anisimov A. P. Constitutional foundations of the nature management and environment protection in Russia: issues of theory // New legal thought. 2007. № 5. P. 16—19.

12. Donchenko V. Yu. The role of the United Nations in ensuring the environmental safety: abstract of dissertation of the candidate

of law. M., 2008. 33 p.

13. Anisimov A. P. Human and civil rights to favorable environment (constitutional and legal aspects): abstract of dissertation of the candidate of law. Volgograd, 1997. 30 p.

14. Bashurova I. V. Political aspects of public ecological movements in the context of globalization: abstract of dissertation of the candidate of political sciences. M., 2007. 23 p.

15. Vystorobets E. A. International law and the right to receive environmental information in Russia // Environmental rights and duties of the Russian citizens. Materials of MNEPU. Vol. 3. Series «Works of young scientists and students». M.: MNEPU, 1999. P. 39—43.

16. Anisimov A. P. Development of eco-legal culture in Russia: problems and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4. P. 255—259.

17. Pushkarev E. F. International environmental law and order and environmental rights: abstract of dissertation of the doctor of law. M., 2008. P. 12—13.

18. Kopylov M. N. On the issue of effectiveness of the rules of the «soft» international environmental law // International public and private right P. 2007. № 3. 17—21.

19. Vylegzhanina E. E. The main trends in development of environmental law of the European Union: dissertation of the doctor of law. M., 2005. 255 p.

20. Kadomtseva A. E. Development of the modern ecological function of the Russian state and the legal forms of its implementation: dissertation of the candidate of law. Saratov, 1999. 174 p.

21. International Environmental Law: textbook / ed. by R. M. Valeev. M.: Statute, 2012 // Reference legal system ConsultantPlus [Electronic resource] (date of viewing: 20.01.2015).

22. Kichigin N. V. International and national principles of environmental protection [Electronic resource]. URL: http://MIELD.narod2.ru/ (date of viewing: 17.01.2015).

УДК 347.214.2
ББК 67.404.1

Anisimov Alexey Pavlovich,
doctor of law, professor, professor of the department of civil law of Volgograd Business Institute, Volgograd,
e-mail: anisimovap@mail.ru

Анисимов Алексей Павлович,
д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры гражданского права Волгоградского института бизнеса, г. Волгоград,
e-mail: anisimovap@mail.ru

Abbasova Arzu Makhirovna,
post-graduate student of the department of civil law of Volgograd Business Institute, lawyer of the Agro-Building Technologies, Volgograd,
e-mail: arzu_a@list.ru

Аббасова Арзу Махировна,
аспирант кафедры гражданского права Волгоградского института бизнеса, юрист компании «Агро Строительные Технологии», г. Волгоград,
e-mail: arzu_a@list.ru

О ПЕРСПЕКТИВАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ЧУЖОМ ЗЕМЕЛЬНОМ УЧАСТКЕ: ОТ АРЕНДЫ ДО СУПЕРФИЦИЯ

ABOUT THE PROSPECTS OF LEGAL REGULATION OF BUILDING ON THE LAND PLOT BELONGING TO THE OTHER: LEASEHOLD ESTATE OR SUPERFICIES

В статье анализируется действующее гражданское законодательство, регулирующее порядок предоставления земельных участков с целью строительства на них зданий и сооружений, а также сложившаяся практика применения данных норм права. Авторы исследования рассуждают о перспективах правового регулирования и развития новых эффективных форм пользования земельным участком с целью строительства жилых домов. Критическому осмыслению подвергается гражданско-правовая конструкция права застройки как одного из видов ограниченных вещных прав, предложенная законопроектом о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ. Резюмируется о необходимости замены существующих правовых регуляторов строительства на чужом земельном участке.

The article analyzes the current civil legislation regulating procedure of granting land plots for construction of buildings and structures on them, as well as the established practice of application of these rules of law. The study's authors speculate on the prospects of legal regulation and the development of new effective forms of the land use for construction of residential houses. Civil and legal structure of the rights of development is subject to critical re-evaluation as one of the types of the limited real rights proposed by the bill for amendment of the RF Civil Code. The need for revision of existing legal regulators of construction on someone else's land plot is highlighted.

Ключевые слова: право аренды, ограниченное вещное право, право застройки, суперфиций, земельный участок, здание, сооружение, жилищное строительство, договор о праве застройки, собственник земельного участка, землепользователь, проект изменений ГК РФ.

Keywords: leasehold estate, limited law of estate, right of development, superficies, land plot, building, structure, housing, agreement establishing the right of construction, land plot owner, land user, draft amendments to the Civil Code.

Предметом исследования в настоящей статье является рассмотрение практических вопросов, возникающих в связи со строительством зданий и сооружений на чужом земельном участке. **Актуальность** вопроса обусловлена законодатель-

ным предложением возродить в действующей гражданской правовой системе институт права застройки. Перед нами стоит **цель** обосновать законодательную целесообразность введения данного института права либо предложить альтернативные механизмы урегулирования процесса предоставления земельных участков с целью строительства.

Развитие городской инфраструктуры, жилищного и коммерческого строительства регулярно заставляет субъектов гражданского права возводить строения на земельных участках, принадлежащих на праве собственности другим участникам гражданского оборота. В условиях недостатка правовых регуляторов соответствующих отношений хозяйствующие субъекты, руководствуясь свободой договора, заключают договоры аренды с целью строительства объектов недвижимости. При этом стороны, зачастую злоупотребляя принципом договорной свободы, достаточно сильно изменяют содержание договора аренды по сравнению с тем, как оно урегулировано законом, что неминуемо расшатывает прочность землепользования.

Предполагается, что арендодатель по истечении срока аренды получит назад тот же предмет договора, поскольку какое-либо изменение свойств и качеств земельного участка, в том числе возведение недвижимости на арендованной земле, противоречит самой сути арендных отношений. Однако правоприменительная практика реализации гражданского законодательства привела к тому, что сегодняшняя аренда имеет элементы вещного права — право следования, преимущественное право на заключение нового договора аренды, приобретение земельного участка в собственность, защита от собственника, и в том числе поэтому является наиболее используемой формой построения отношений по приобретению прав на объекты недвижимости.

Как справедливо отмечала Л.Г. Ефимова, «правовой режим вещных и обязательственных правоотношений нередко переплетается настолько тесно, что порой трудно однозначно определить, какое перед нами право: вещное с элементами обязательственного или, наоборот, обязательственное с элементами вещного» [1].

Вместе с тем в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации [2] закреплено положение о том, что арендатор земельного участка должен приобретать лишь право аренды на возведенные им строения, что является продолжением конструкции «…единой судьбы земельного участка и всего того, что с ним прочно связано». В противном случае арендатор как обладатель обязательственного права на земельный участок имеет более сильное право в отношении возведенных строений в сравнении с обладателем вещного права на земельный участок.

Поскольку право аренды сконструировано для совершенно других отношений, возникают практические проблемы использования конструкции договора аренды для целей строительства. Так, например, арендодатель имеет право досрочно расторгнуть договор аренды. Согласно ч. 2 ст. 619 ГК РФ договором аренды могут быть установлены дополнительные основания досрочного расторжения договора по требованию арендодателя в соответствии с п. 2 ст. 450 ГК РФ. Кроме того, арендные отношения не дают надлежащей защиты прав пользователя земельного участка от непредвиденных действий его собственника. Нельзя забывать и о возможности одностороннего расторжения договора по инициативе арендодателя.

Так, Президиум ВАС РФ в информационном письме «Обзор практики разрешения споров, связанных с арендой» от 11 января 2002 года № 66, ссылаясь на п. 3 ст. 450 ГК РФ, делает вывод, что «в договоре аренды могут быть предусмотрены основания отказа арендодателя от исполнения договора и его расторжения во внесудебном порядке, в том числе связанные с нарушением арендатором того или иного условия договора» [3].

Закон не содержит норм, устанавливающих минимальный срок аренды, что является принципиальным для аренды с целью строительства с точки зрения гарантирования застройщику прочного правового положения.

Арендатор ограничен и в возможности распоряжения своим правом, например, уступки, передачи в субаренду, его обременения, так как по общему правилу такое распоряжение возможно с согласия арендодателя либо при условии его уведомления.

Перечисленные недостатки прав арендатора приводят к тому, что использование договора аренды непривлекательно с точки зрения залогоспособности объектов недвижимости для целей получения кредита на строительство. Застройщики лишаются важнейшего источника финансирования строительства и вынуждены искать его в иных сферах, тем самым повышая риски строительства.

Очевидно, что арендатор, вкладывая материальные и физические ресурсы в возведение недвижимого имущества на чужой земле, действует на свой страх и риск. Следует сказать и о других ситуациях, возникающих на практике. Отношения аренды по взаимосвязи управомоченного и обязанного субъектов включают в себя только права и обязанности арендодателя и арендатора. Вовлечение третьих лиц в данные отношения не предполагается. В настоящее время на практике это породило такие негативные ситуации, когда вследствие недобросовестности застройщика договор аренды расторгается либо признается недействительным (например, вследствие возведения строения, не соответствующего целевому назначению земельного участка, нарушения сроков арендной платы и т.п.). Следствием расторжения договора является признание возведенного строения самовольной постройкой. При этом третьи лица, вложившие собственные средства в строительство, не имеют другой возможности защитить свои интересы иным способом, кроме как взыскать убытки с застройщика, что практически невозможно.

11 ноября 2014 года прошла коллегия прокуратуры Волгоградской области по вопросам соблюдения законодательства в сфере землепользования и градостроительства, в рамках которой сотрудниками аппарата прокуратуры области, прокурорами Волгограда, Волжского, Городищенского района оценено использование всех земельных участков, расположенных на поднадзорной территории.

Проверочные мероприятия показали, что игнорирование правовых норм допускается всеми участниками земельных правоотношений на каждом из этапов возведения капитальных объектов. При этом нерациональное и неграмотное использование земельных ресурсов ведет к тому, что бюджет региона недополучает миллионы рублей, причитающимся за освоение земельных участков.

Так, почти 200 земельных участков общей площадью более 130 га и кадастровой стоимостью 8789 млн руб. на территории города Волгограда, предоставленных на праве аренды с целью строительства, пустуют более трех лет [4]. Однако органом власти, уполномоченным на распоряжение публичными земельными ресурсами в Волгограде,— министерством по управлению государственным имуществом Волгоградской области мер к расторжению арендных отношений и передаче участков для их действительного освоения не предпринимается. Кроме того, проверка показала, что в 22 случаях у арендаторов имеется 15-млн задолженность по плате за землю [Там же], что также является основанием для расторжения договоров аренды.

Помимо этого на территории Волгограда имеется около полусотни земельных участков общей площадью более 15 тыс. га и кадастровой стоимостью порядка 4707 млн руб. [Там же], сформированных в установленном порядке, но не предоставленных хозяйствующим субъектам или гражданам на каком-либо праве, что также не позволяет Волгоградской области извлекать миллионную прибыль из имеющихся земельных ресурсов. Считаем, что именно в этих землях и заключается потенциал для применения института права застройки в нашем регионе.

На территории города Волгограда в 2013—2014 годах широкое распространение получило самовольное использование земельных участков общей площадью более 16 тыс. кв. м. На территории Волгограда выявлено 313 объектов самовольного строительства, на территории Волжского — 19 [Там же]. Подобным самовольным занятием публичной собственности нарушены не только права добросовестных хозяйствующих субъектов, лишенных возможности претендовать на данную землю, но и имущественные интересы региона, так как в казну не поступили какие-либо платежи за пользование землей. По оценке сотрудников аппарата, неосновательное обогащение за счет бюджета превысило 30 млн руб. Логично полагать, что лица, эксплуатирующие подобного рода объекты, перечисления в бюджет каких-либо налоговых выплат и арендной платы за землю не осуществляют.

Столь большое количество работающих самостроев (многоквартирные дома, автомойки, кафе, шиномонтажки и др.) обусловлено в том числе несовершенством нормативно-правовой базы в сфере предоставления земельных участков под застройку, наличием административных барьеров, толкающих застройщиков на нарушение действующего законодательства.

Можно сделать вывод, что действующее законодательство в части закрепления прав на недвижимое имущество, возведенное на чужом земельном участке, в том числе на государственных и муниципальных землях, через призму арендных отношений не отвечает требованиям современного гражданского оборота и потребностям хозяйствующих субъектов.

Отечественный законодатель не мог бесконечно долго игнорировать существующие общественные отношения. Необходимость введения дополнительных вещных прав в отношении земельных участков была обоснована Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства еще в 2001—2003 годах при разработке Концепции развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе [5], в соответствии с которой собственники строений должны были наделяться вещным правом на земельный участок, занимаемый этим строением. Однако недостаток этого документа заключался в том, что в целом система вещных прав на недвижимое имущество им предложена не была.

Отправной точкой в более продуктивном развитии современного гражданского законодательства стал Указ Президента РФ от 18 июля 2008 года № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» [6]. Исходя из положений этого указа была разработана и принята Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации [2], уже упоминавшаяся ранее, которая нашла свою практическую реализацию в проекте Федерального закона № 47538–6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ» [7] (далее — Проект).

После внесения изменений в ГК РФ аренда должна приобрести черты исключительно обязательственных отношений, а право застройки должно будет заменить используемый в настоящее время на практике договор аренды, заключаемый в целях осуществления строительства.

В качестве первоначальной цели введения права застройки законодатель определил замену существующего порядка предоставления государственных и муниципальных земельных участков в аренду под застройку. Это вытекает из абз. 2 п. 29 ст. 8 Проекта: «С момента введения в действие норм о праве застройки заключение договоров аренды государственных и муниципальных земельных участков в целях строительства с условием о приобретении права собственности на возводимые на таком участке строения иным лицом, чем собственник земельного участка, не допускается».

Г. Ф. Шершеневич, говоря о праве застройки, установленном в России Законом 1912 года [8], указывал на следующие отличия суперфиция от аренды:

1) застройщик владеет предоставленным ему участком независимо от собственника и может самостоятельно защищаться против всякого нарушителя его права, в том числе и против самого собственника;

2) право застройки отличается от найма тем, что оно предоставляет застройщику возможность извлекать из недвижимого имения почти все выгоды подобно собственнику, а также закладывать и продавать само право [9].

Введение права застройки устраняет несуразности, имеющиеся в текущей практике применения общих положений об аренде к аренде для целей строительства и аренде по ст. 36 ЗК РФ. Вместе с тем право застройки как вещное право на чужой земельный участок в значительной степени лишено недостатков, характерных для договора аренды с целью строительства, о которых мы говорили выше, что должно стать привлекательным обеспечением для кредитования процесса строительства.

Отношения суперфиция предполагают, что застройщик возводит объект недвижимости для себя и значительный период времени пользуется земельным участком и строением, покрывая вложенные инвестиции. В свою очередь, собственник земельного участка по окончании срока действия права застройки приобретает право собственности на новую вещь — возведенное строение (ст. 300.7 ГК РФ в ред. Проекта).

Объем правомочий застройщика как субъекта вещного права позволяет ему распоряжаться возведенным объектом любым не запрещенным законом способом, в частности передавать в залог с последующей продажей с публичных торгов (п. 1 ст. 300.5 ГК РФ в ред. Проекта).

Вещное право застройки охватывает отношения между застройщиком и неограниченным кругом третьих лиц. При этом нарушения застройщиком условий договора о застройке, в том числе приведшие к гибели построенного объекта, не прекращают его право застройки и не освобождают его от обязанности возвести надлежащий объект недвижимости (п. 1 ст. 300.6 ГК в ред. Проекта). Полагаем, что данное положение послужит дополнительной гарантией соблюдения интересов граждан — участников долевого строительства.

Лицо, имеющее право застройки, вправе отчуждать в собственность третьим лицам помещения в возведенном здании. Приобретатели с момента государственной регистрации права собственности на помещение признаются участниками права застройки (за исключением случаев, когда они приобретают долю в праве общей собственности на земельный участок) (п. 3 ст. 300.5 ГК в ред. Проекта). При этом в настоящее время остается неясным вопрос о правах приобретателей помещений по окончании срока действия права застройки. В предложенной редакции проекта ГК РФ указано только, что при прекращении права застройки возведенные строения поступают в собственность собственника земельного участка (ст. 300.7 ГК в ред. Проекта).

Как справедливо заметил О.Г. Ершов, такая позиция за-

кондателя ставит под сомнение выгоду застройщика и иных приобретателей помещений в построенном объекте. Если застройщиком выступает гражданин, то члены его семьи после прекращения права застройки утрачивают право пользования строением. Также нет гарантий того, что муниципалитет после прекращения права застройки передаст освободившиеся жилые помещения малоимущим гражданам, а не переведет их в нежилой фонд. Отсюда возникает вопрос о том, зачем вводить институт права застройки, который невыгоден застройщику, но привлекателен для решения в последующем публичных задач. Очевидно, что здесь необходимо искать баланс частных и публичных интересов [10].

Учитывая изначальную цель введения права застройки — предоставить возможность гражданам иметь собственную недвижимость на чужой земле независимо от прав других лиц, возможно, следует предусмотреть законодательный механизм, позволяющий приобретателям помещений продолжать владеть и пользоваться этим помещением по истечении сроков действия права застройки на ином законном основании. Например, приобретателям помещений в многоквартирном доме после его перехода в муниципальный жилищный фонд может быть предложено остаться проживать в приобретенных помещениях на условиях договора социального найма. При этом представляется, что право застройки должно предоставляться под строительство социально значимого объекта недвижимости.

На данном этапе исследования возникает необходимость обосновать установленный законодателем применительно к праву застройки разрыв единства прав на земельный участок и возведенных на нем строений. Как в России, так и за рубежом распространена ситуация, когда строение принадлежит на праве собственности одному лицу, а земельный участок — другому. Задача законодателя в этих случаях заключается в выработке механизма регулирования складывающихся отношений между собственником земельного участка и собственником строения.

В данном случае можно вспомнить пример германского «наследственного права застройки», представляющего собой обременяющее чужой земельный участок отчуждаемое и наследуемое право возведения на нем строения (Bauwerk). Согласно классическим нормам § 93 и 94 BGB недвижимой вещью считается только земельный участок, а находящиеся на нем объекты недвижимости считаются лишь его составными частями, а не самостоятельными объектами прав (что имеет место и в английском common law). Для того чтобы сохранить собственность на строение за застройщиком, одновременно оставив в неприкосновенности право собственности на земельный участок, абз. 1 § 12 Положения о наследственном праве застройки 1919 года (с 2007 года действует в форме Закона о наследственном праве застройки) установлена юридическая фикция: строение рассматривается им в качестве составной части названного вещного права (а не в качестве составной части недвижимой вещи — земельного участка). В результате чего в Германии застройщик обязан платить «проценты» (арендную плату) за пользование земельным участком, приобретая «взамен» полноценное вещное право на строение [11].

Таким образом, очевидно, что существующие правовые регуляторы (право аренды) в части закрепления прав на недвижимое имущество, возведенное на чужом земельном участке, не отвечают требованиям современного гражданского оборота и потребностям хозяйствующих субъектов. Тенденции изменения гражданского законодательства, выраженные в существующем сейчас законопроекте, позволяют говорить о появлении перспективного механизма правового регулирования возведения объектов недвижимости на земельном участке, не принадлежащем на праве собственности застройщику.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ефимова Л. Г. О соотношении вещных и обязательственных прав // Государство и право. 1998. № 10. С. 37—44.

2. Концепция развития гражданского законодательства, одобренная 7 октября 2009 года Советом по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства при Президенте РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.privlaw.ru/vs_info8.html (дата обращения: 25.02.2015).

3. Обзор практики разрешения споров, связанных с арендой: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 11 января 2002 года № 66 // Вестник ВАС РФ. 2002. № 3. Специальное приложение к Вестнику ВАС РФ. 2003. № 11 (ч. 2).

4. Доклад на расширенной коллегии прокуратуры Волгоградской области по вопросам соблюдения законодательства в сфере исполнения земельного и градостроительного законодательства [Электронный ресурс]. URL: http://volgoproc.ru (дата обращения: 25.02.2015).

5. Концепция развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе. М.: Статут, 2004. 95 с.

6. Собрание законодательства РФ. 2008. № 29 (ч. I). Ст. 3482.

7. О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ: Проект Федерального закона № 47538-6 [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/17947.html (дата обращения: 25.02.2015).

8. Свод законов Российской империи. Т. X. Ч. 1.

9. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. М.: Статут, 2005. 461 с.

10. Ершов О. Г. Обязательства, сопровождающие возведение строения: монография. М.: Юрлитинформ, 2013. 592 с.

11. Суханов Е. А. Сравнительное исследование владения и собственности в английском и германском праве // Вестник гражданского права. 2012. № 6. С. 302—316.

REFERENCES

1. Efimova L. G. On the ratio of real and liability laws // State and law. 1998. № 10. P. 37—44.

2. The concept of development of the civil legislation approved on October 7, 2009 by the Council for codification and improvement of the civil legislation at the RF President [Electronic resource]. URL: http://www.privlaw.ru/vs_info8.html (date of viewing: 25.02.2015).

3. Review of disputes resolution connected with rent: Information letter of the RF Supreme Court of Arbitration Presidium dated January 11, 2002 № 66 // Bulleting of the RF SCA. 2002. № 3. Special attachment to the RF SCA bulletin. 2003. № 11 (p.2).

4. Report at the expanded board of the Prosecutor's Office of Volgograd region regarding observance of legislation in execution of the land and town planning legislation, [Electronic resource]. URL: http://volgoproc.ru (date of viewing: 25.02.2015).

5. Concept of development of the civil legislation on real estate. M.: Statute, 2004. 95 p.
6. Collection of the legislation of the Russian Federation. 2008. № 29 (p. I). Art. 3482.
7. On modification of parts one, two, three and four of the Civil code of the Russian Federation, as well as in some legal enactments of the Russian Federation: draft of the Federal law № 47538-6 [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/17947.html (date of viewing: 25.02.2015).
8. Code of laws of the Russian Empire. B. X. Vol. 1.
9. Shershenevich G. F. Textbook of the Russian civil law. M.: Statut, 2005. 461 p.
10. Yershov O. G. The obligations accompanying construction of a structure: monograph. M.: Yurlitinform, 2013. 592 p.
11. Sukhanov E. A. Comparative research of possession and property in the English and German law // Bulletin of the civil law. 2012. № 6. P. 302—316.

УДК 347.455
ББК 67.404.212.1

Belova Olga Gennadievna,
post-graduate student of the department
of civil law of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: vibgpp@mail.ru

Белова Ольга Геннадьевна,
аспирант кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: vibgpp@mail.ru

СООТНОШЕНИЕ ТЕРМИНОВ «ССУДА» И «БЕЗВОЗМЕЗДНОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ»: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

RATIO OF THE TERMS «LOAN» AND «GRATUITOUS USE»: ISSUES OF THE THEORY

В статье проводится анализ существующих научных подходов к определению понятия «безвозмездное пользование (ссуда)», рассматриваются проблемы правопонимания и толкования понятий «безвозмездное пользование» и «ссуда», отождествления последнего с понятиями «договор займа» и «кредитный договор», что, по мнению автора, противоречит юридической природе договора безвозмездного пользования имуществом. Приводятся анализ судебной практики и результаты социологического опроса, подтверждающие подмену данных понятий, что подтверждает необходимость уточнения соответствующей терминологии в ГК РФ. Предлагается авторское видение решения проблем смешения указанных понятий путем исключения термина «ссуда» из статьи 689 ГК РФ и поименования контрагентов в данном договоре «одна сторона» и «другая сторона».

This article analyzes existing scientific approaches to the definition of gratuitous use (loan), examines the problems of law understanding and interpretation of the concepts of gratuitous use and loan, as well as identification of the latter with the concepts of loan agreement and credit agreement, which, in the author's opinion, contradicts to the legal nature of the contract of the property uncompensated use. The paper provides analysis of jurisprudence and results of sociological interviewing confirming substitution of these concepts, which confirms the need of clarification of the relevant terminology in the RF Civil Code. The author's vision of solutions of the problems of mixing of these concepts is proposed by deleting the term «loan» from Article 689 of the RF Civil Code and by calling the counterparties in such agreement as «one party» and «the other party».

Ключевые слова: договор безвозмездного пользования, договор ссуды, беспроцентная ссуда, ссудодатель, ссудополучатель, договор займа, кредитный договор, ссудный счет, право пользования, право собственности.

Keywords: contract of gratuitous use, contract of loan, interest-free loan, loaner, borrower, loan agreement, credit agreement, loan account, right of use, right of ownership.

С момента закрепления в советской правовой доктрине договора безвозмездного пользования (договора ссуды) происходила подмена понятий, которые применяются и сейчас при употреблении терминов «ссуда» и «безвозмездное пользование» [1, с. 11]. Хотя гражданское законодательство РФ и отождествляет данные понятия, на практике ссуду характеризуют как совершенно иной вид договорного обязательства. Так, например, проанализировав гражданское и банковское законодательство РФ, можно отметить, что слово «ссуда» встречается примерно в тысяче нормативно-правовых актов. Практически в каждом из них понятие «ссуда» употребляется в значении некого денежного займа, в соответствии с которым заемщику предоставляются денежные средства на возвратной основе.

Сегодня под договором безвозмездного пользования (ссудой) понимают не только классическое определение, данное в Гражданском кодексе РФ, но и договор займа либо кредитный договор.

Неопределенность правопонимания и толкования термина «ссуда» порождает вытекающую из этого судебную практику. Поэтому рассмотрение данного вопроса является достаточно актуальным. Основной **целью** научного исследования является разграничение понятий «договор ссуды», «договор займа» и «кредитный договор». Для достижения поставленной цели автор формулирует следующие **задачи**:

1) определить понятия «безвозмездное пользование», «ссуда», «кредит», «заем»;

2) провести ретроспективный анализ проблемы смешения указанных понятий;

3) сделать вывод о необоснованности отождествления договора ссуды с договорными обязательствами, имеющими заемный характер.

Полагается, что правовая доктрина и действующее гражданское законодательство Российской Федерации разводят такие существенные категории, как безвозмездное пользование (ссуда), кредит, и соответствующие им договоры. Однако, несмотря на то что это различие закреплено на теоретическом уровне, это не находит своего отражения в практическом применении. Следствием этого в работах отдельных ученых является использование указанных терминов в качестве синонимов [2]. Такое смешение понятий прослеживается при рассмотре-

нии вопросов, связанных с банковским кредитом, заменяя его термином «банковская ссуда», что с правовой точки зрения представляется необоснованным.

Неоднозначное понимание в обществе термина «ссуда» также подтверждается опросом, проведенным автором в социальной сети, в котором приняли участие 1549 человек [3]. На вопрос: «Что Вы понимаете под термином ссуда?» были получены следующие варианты ответов.

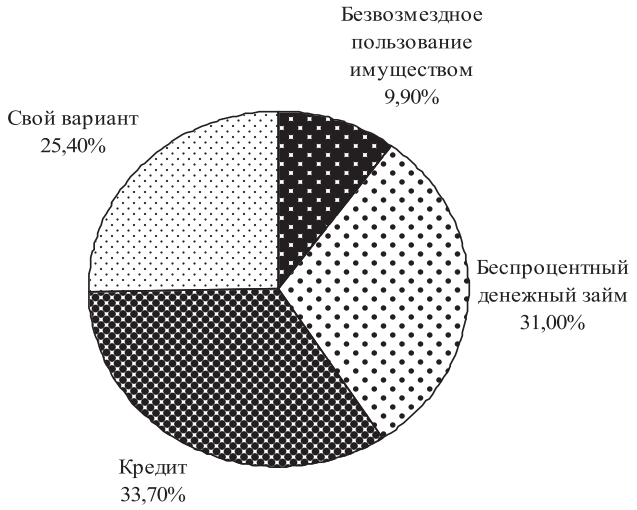


Рис. Результаты социологического опроса

Большинство опрошенных подразумевает под ссудой либо кредитный договор, либо беспроцентный денежный заем (31 и 33,7%), 25% подразумевают свой (отличный от предложенных) вариант понимания данного термина. Только 9% из всего количества опрошенных под ссудой понимают безвозмездное пользование имуществом, как это и предусмотренного ГК РФ.

Возникает вопрос, что послужило основанием для смешения этих понятий и почему теория так расходится с практикой. Ответ на этот вопрос находится у истоков советской доктрины, которая дает о себе знать и по сей день.

Если обратиться к толковому словарю под редакцией С.И. Ожегова, то там ссуда рассматривается как средства, предоставляемые в кредит юридическому или физическому лицу. Она может быть денежная, долгосрочная, краткосрочная, банковская (ссуда целевого назначения, представляемая юридическому или физическому лицу банком) [4, с. 700]. О таком неоднозначном понимании и толковании термина «ссуда» относительно договора безвозмездного пользования рассуждали многие известные цивилисты. Так, Д.И. Мейер, М.И. Брагинский, С.В. Пахман и другие писали в своих работах о смешении понятий «ссуда» и «заем», однако не разграничивали их [5; 6; 7]. Однако имелись и иные точки зрения, так, например, В.А. Рясенцев, А.Л. Пергамент высказывались против применения к договору безвозмездного пользования термина «ссуда» как раз ввиду применения этого же термина к договору займа [8; 9]. Таким образом, научная литература советского времени в большинстве своем отождествляла понятие «кредит» с понятием «ссуда». Такое определение кредита было обусловлено законодательством того периода в отношении таких институтов, как кредит, заем, ссуда, которые очень часто применялись как взаимозаменяемые и равнозначные понятия. Так, Гражданский кодекс РСФСР 1964 года в ст. 394 определял банковские ссуды как «ссуды гражданам, которые выдавались банками СССР в случаях и порядке, определяемых законодательством СССР» [10]. Это отождествление институтов банковского кредита и банковской ссуды стало результатом кредитной реформы 1930—1931 годов, в результате которой данные понятия слились в одно.

Отметим, что гл. 42 ГК РФ, которая именуется «Заем и кредит», где перечислены такие виды договорных обязательств, как договор займа, кредитный договор, товарный и коммерческий кредит и др., не содержит договора безвозмездного пользования (ссуды). И это не случайно, так как данному институту посвящена отдельная гл. 36 ГК РФ, где в соответствии со ст. 689 одна сторона (ссудодатель) обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), а последняя обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором [11].

В ГК РФ закреплены следующие понятия кредитного договора и договора займа: так, согласно ст. 819 банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

В соответствии со ст. 807 ГК РФ по договору займа одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества.

На основании вышеизложенных определений можно отметить следующие основные отличия указанных договорных обязательств друг от друга:

— кредитный договор и договор займа по своей правовой природе являются возмездными (ст. 819, 807 ГК РФ), договор ссуды — это всегда безвозмездный договор (ст. 689 ГК РФ);

— предметом договора займа являются вещи, которые определены родовыми признаками; предметом кредитного договора являются только денежные средства, где заемщик должен возвратить не те же самые денежные знаки (с теми же эмиссионными номерами), а любого номинала с учетом процентов (ст. 819 ГК РФ). Предметом же договора ссуды являются вещи, определенные индивидуальными признаками, этим обусловлено то, что ссудополучатель обязуется вернуть ту же самую вещь, которую он получил по договору безвозмездного пользования (ст. 689, 607 ГК РФ);

— данные договоры регулируются различными нормативно-правовыми нормами и актами: если договор займа и кредитный договор регулируются нормами гл. 42 ГК РФ, а также банковским законодательством, то договор ссуды регулируется гл. 36 ГК РФ и отдельными статьями, посвященными договору аренды;

— форма кредитного договора в соответствии с гражданским законодательством РФ должна быть обязательно письменной, несоблюдение таковой влечет ничтожность данной сделки; в свою очередь, договор ссуды может быть заключен в простой письменной или устной форме, форма договора займа в соответствии с гражданским законодательством будет зависеть от суммы и субъектного состава заключаемого договора;

— по договору займа имущество передается в собственность заемщика, тогда как по договору ссуды вещь ссудополучателю предоставляется только в пользование. Заемщик в договоре займа имеет право свободно распоряжаться полученными вещами, однако допускается заключение договора займа с условием использования заемщиком полученных вещей на определенные цели.

Исходя из вышеизложенного видно, что ГК РФ четко разграничивает договор ссуды и заемные обязательства, поэтому

использование термина «ссуда» в отечественной литературе и нормативной базе в качестве синонима кредиту или займу представляется неверным, так как эти категории имеют различный правовой статус.

Договор ссуды впервые был выделен в Гражданском кодексе РСФСР 1964 года. Ему была посвящена гл. 29, которая располагалась за гл. 27 «Имущественный наем» и гл. 28 «Жилищный наем». Гл. 29 содержала восемь статей и предусматривала отсылки к нормам главы «Имущественный наем» [10].

Действующий ГК РФ расположил договор ссуды непосредственно после договора аренды и договора найма, это говорит скорее о сходстве правовой природы этих говоров, чем обязательств, предусмотренных гл. 42 ГК РФ, которая регулирует заемные отношения, расположив их вдали друг от друга, чем указывает на их отличия [11].

ГК РФ использует, по крайней мере в качестве выбора, традиционное название договора безвозмездного пользования — договор ссуды. ГК 1964 года не упоминает о ссуде ни в одной норме гл. 29, которая содержит этот термин только в своем названии. Отметим, что стороны договора ссуды, согласно ГК РСФСР 1964 года, именовались как одна и другая сторона. Действующий ГК РФ именует указанных контрагентов как ссудодатель и ссудополучатель.

Относительно смешения рассматриваемых в данной статье договоров некоторые цивилисты высказывают точку зрения, что невозможно представить ситуацию, когда на практике возник бы вопрос о том, что имели в виду стороны в заключенном договоре — выдачу кредитных средств или безвозмездное пользование [12]. Однако с данным утверждением можно не согласиться, так как подобная практика все же существует. Так, например, заявитель кассационной жалобы пытался квалифицировать кредитный договор как договор безвозмездного пользования (договор ссуды), предусмотренный гл. 36 ГК РФ. Постановлением ФАС Северо-Кавказского округа от 31.03.2006 года было установлено, что, поскольку содержание спорных договоров не соответствует признакам договора безвозмездного пользования (ссуды), установленным ст. 689 ГК РФ, суд обоснованно отклонил довод заявителя кассационной жалобы о том, что указанные договоры являются договорами безвозмездного пользования (ссуды). Кроме того, банк является коммерческой организацией, занимающейся предпринимательской деятельностью в целях извлечения прибыли, и предоставление денежных средств на безвозмездной основе противоречило бы целям его деятельности. Указание в тексте кредитных договоров на открытие ссудного счета не меняет существа спорных правоотношений, так как ссудный счет — это счет, на котором банки и иные кредитные организации отражают возникшую у заемщика перед банком задолженность по выданным денежным средствам, а также учитывают возврат кредитов [13; 14; 15; 16].

Из этого можно сделать вывод, что если стороны в тексте кредитного договора указали, что открывают ссудный счет, то это не меняет характера кредитных правоотношений на отношения по договору ссуды.

Отметим, что ст. 431 ГК РФ предусматривает, что при толковании договора судом принимается буквальное, то есть дословное значение содержащихся в договоре слов и выражений. В некоторых случаях, когда буквальное толкование условий договора не внесло ясности, значение условия должно быть выявлено путем сопоставления с прочими условиями и внутренним логическим содержанием договора в целом.

Таким образом, включая в договор условия, которые могут привести к его переквалификации, необходимо учитывать, как данные условия сопоставляются с другими, а также со смыслом договора в целом.

Проанализировав юридическую литературу и законодательные акты, можно сделать вывод, что все вышеизложенное еще раз указывает на необоснованность смешения таких понятий, как ссуда, кредит, заем, и это справедливо указывает на то, что решение данного вопроса необходимо не только на теоретическом уровне, но и на практике. Отметим, что в настоящее время появляются рекомендации некоторых государственных органов об исключении понятия «ссуда» применительно к банковской деятельности при разработке подзаконных нормативных актов, так как ГК РФ называет ссудой институт передачи имущества в безвозмездное пользование [17]. Эта тенденция к терминологической «чистке рядов» является верной и достаточно аргументированной. Однако автор полагает, что правильнее было бы исключить термин «ссуда» из ст. 689 ГК РФ «Безвозмездное пользование», а контрагентов поименовать «одна сторона» и «другая сторона», как это было в нормах ГК РСФСР 1964 года, ввиду того что термин «ссуда» достаточно прочно укоренился в банковской сфере и в общественном понимании как синоним договора займа или кредитного договора. Подобные изменения позволят исключить неопределенность правопонимания и толкования этих терминов, а следовательно, вытекающую из этого судебную практику.

Считаем, что гражданско-правовые нормы, регулирующие договор безвозмездного пользования (ссуды), требуют позитивных шагов в направлении обеспечения соблюдения условий договора ссуды, недопущения заключения мнимых сделок и т. д. Этого можно достичь с помощью углубленного изучения правовой природы этого договора, накопленного опыта законодательства зарубежных стран и результатов применения последнего на практике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Литвинов Н. Н. Договор безвозмездного пользования по законодательству Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 193 с.

2. Ильина Л. В. Методология подходов к формированию и использованию резервов на возможные потери по ссудам // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 151—155.

3. Опросы в социальной сети «ВКонтакте» [Электронный ресурс]. URL: http://vk.com/id10240349?w=wall10240349_975%2Fall (дата обращения: 05.03.2015).

4. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. 4-е изд., доп. М.: Азбуковник, 2000. 940 с.

5. Мейер Д. И. Русское гражданское право: учебник. В 2 ч. Ч. 2. М.: Статут, 1997. 455 с.

6. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. 2-е изд., стер. М.: Статут, 2011. 780 с.

7. Пахман С. В. Обычное гражданское право в России / под ред. и с предисл. В. А. Томсинова. М.: Зерцало, 2003. 736 с.

8. Рясенцев В. А. Договор безвозмездного пользования // Советская юстиция. 1938.

9. Пергамент А. Л. Отдельные виды обязательств. М., 1954. 357 с.

10. Гражданский кодекс РСФСР от 11.06.1964 года // Ведомости ВС РСФСР. 1964. № 24. Ст. 407; Собрание законодательства РФ. 03.12.2001. № 49. Ст. 4553 (утратил силу).

11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 года № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. Ст. 410; Собрание законодательства РФ. 27.10.2014. № 43. Ст. 5799.

12. Кабалкин А. Ю. Договор безвозмездного пользования // Советская юстиция. 1997. № 10. С. 18.

13. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 31.03.2006 года № Ф08-1132/2006 по делу № А32-28231/2005-15/589.

14. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 23.03.2006 года № Ф08-920/2006 по делу № А32-28230/2005-32/641 [Электронный ресурс]. Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.02.2015).

15. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 22.03.2006 года № Ф08-680/2006 по делу № А32-28232/2005-32/648 [Электронный ресурс]. Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.02.2015).

16. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 16.03.2006 № Ф08-545/2006 по делу № А32-28229/2005-26/895 [Электронный ресурс]. Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.02.2015).

17. Письмо Департамента налоговых реформ Минфина России от 12 мая 1997 года № 04-07-03 (официально не публиковалось) [Электронный ресурс]. Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.02.2015).

REFERENCES

1. Litvinov N. N. Contract of gratuitous use within the legislation of the Russian Federation: dissertation of the candidate of law. M., 2007. 193 p.

2. Ilyin L. V. Methodology of approaches to formation and use of reserves for potential loan losses // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 151—155.

3. Surveys in social network VKontakte [Electronic resource]. URL: http://vk.com/id10240349?w=wall10240349_975%2Fall (date of viewing: 05.03.2015).

4. Ozhegov S. I. Definition dictionary of the Russian language / S. I. Ozhegov, N. Yu. Shvedova. 4th edition, amended. M.: Azbukovnik, 2000. 940 p.

5. Meyer D. I. Russian civil law: textbook. In 2 parts. Part 2. M.: Statute, 1997. 455 p.

6. Braginsky M. I., Vitryansky V. V. Contract law. Book 2: Contracts on the transfer of property. 2nd edition, stereotype. M.: Statute, 2011. 780 p.

7. Pakhman S. V. Ordinary civil rights in Russia / edited and with a foreword by V. A. Tomsinov. M.: Mirror, 2003. 736 p.

8. Ryasentsev V. A. Contract of gratuitous use // The Soviet justice. 1938.

9. Pergament A. L. Some types of obligations. M., 1954. 357 p.

10. The Civil Code of the Russian Federation dated 11.06.1964 // Bulletin of the RSFSR Supreme Soviet. 1964. № 24. Art. 407; Collected of RF legislation. 03.12.2001. № 49. Art. 4553 (voided).

11. The Civil Code of the Russian Federation (Part Two) dated 26.01.1996. № 14-FZ // Collection of the RF legislation. 29.01.1996. № 5. Art. 410; Collection of the RF legislation. 27.10.2014. № 43. Art. 5799.

12. Kabalkin A. Yu. Contract of gratuitous use // The Soviet justice. 1997. № 10. P. 18.

13. Resolution of the Federal District of the North Caucasus dated 31.03.2006 № F08-1132/2006 for case № A32-28231/2005-15/589.

14. Resolution of the Federal District of the North Caucasus dated 23.03.2006 № F08-920/2006 for case № A32-28230/2005-32/641 [Electronic resource]. Access: ConsultantPlus (date of viewing: 28.02.2015).

15. Resolution of the Federal District of the North Caucasus dated 22.03.2006 № F08-680/2006 for case № A32-28232/2005-32/648 [Electronic resource]. Access: ConsultantPlus (date of viewing: 28.02.2015).

16. Resolution of the Federal District of the North Caucasus dated 16.03.2006 № F08-545/2006 for case № A32-28229/2005-26/895 [Electronic resource]. Access: ConsultantPlus (date of viewing: 28.02.2015).

17. Letter from the Department of Tax Reforms of the RF Ministry of Finance dated May 12, 1997 № 04-07-03 (not officially published) [Electronic resource]. Access: ConsultantPlus (date of viewing: 28.02.2015).

УДК 347.19
ББК 67.404.013

Kotelnikova Ekaterina Yurievna,
post-graduate the department of civil law
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: kotelnikova.eu@gmail.com

Котельникова Екатерина Юрьевна,
аспирант кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: kotelnikova.eu@gmail.com

МЕСТО ПОНЯТИЯ АФФИЛИРОВАННЫХ ЛИЦ В СИСТЕМЕ СМЕЖНЫХ ПОНЯТИЙ

THE PLACE OF THE CONCEPT OF AFFILIATED PERSONS IN THE SYSTEM OF RELATED CONCEPTS

В статье поднимаются важные вопросы о месте понятия аффилированности в системе таких смежных понятий, как связанность, контролирующее лицо, зависимое лицо, заинтересованность в совершении сделки, группа лиц, взаимозависимость. Рассматривается на примере арбитражной, корпоративной практики возможность применения норм антимонопольного и налогового законодательства в рамках корпоративных отношений при оспаривании сделок с заинтересованными лицами, а также применение указанных норм в рамках гражданских и корпоративных взаимоотношений между юридическими лицами, акционерами (участниками) и иными заинтересованными лицами. Делаются выводы о необходимо-

сти корректировки действующих норм с целью конкретизации рассматриваемых положений и обобщения смежных понятий и оснований признания лиц связанными для уменьшения спорных ситуаций, предлагается новая методология определения связанности лиц и определяется их новая классификация.

This study raises important issues of the place of the concept of affiliation in the system of such related concepts as the connectedness, controlling person, the dependent person, interest in transaction, the group of persons, and interdependence. The possibility of use of the norms of antimonopoly and tax legislation are examined on the examples of arbitrary and corporate practice, within the corporate relations when contesting transaction with the interested people, as well as the use of specified norms within the civil and corporate relations between legal entities, shareholders (participants) and other persons concerned. Conclusions are made regarding necessity of revision of the current norms in order to specify provisions under consideration and generalization of related concepts and bases for connected persons as related for reducing disputes; new methodology of defining persons relations is proposed and their new classification is determined.

Ключевые слова: связанность, аффилированность, группа лиц, взаимозависимость, заинтересованность, контролирующее лицо, заинтересованное лицо, зависимое лицо, юридические лица, сделки с заинтересованными лицами.

Keywords: connectedness, affiliation, group of persons, interdependence, commitment, controlling person, the person concerned, dependent person, legal entity, transactions with the persons concerned.

Развитие рыночных отношений образует различные правовые ситуации, при которых субъекты этих отношений сталкиваются с вопросами правильного применения существующего законодательства с целью защиты своих интересов и выполнения требований закона.

Одной из таких ситуаций является правильное понимание понятия аффилированных лиц наряду с такими понятиями, как группа лиц, взаимозависимость, заинтересованность, поскольку часто при разрешении споров заинтересованные лица стараются применить нормы, регламентирующие указанные понятия, в корпоративных отношениях. Признание лиц аффилированными необходимо для защиты интересов участников, акционеров и инвесторов, в том числе с целью невозможности выводов активов предприятия для соблюдения баланса интересов сторон. В этом выражена **актуальность** настоящего исследования.

Указанный вопрос неоднократно поднимался юридическим сообществом, и по нему было написано немало статей, в частности А.А. Глушецким [1], А.Н. Варламовой [2], А.В. Анисимовым [3], И.В. Редькиным [4], Е.В. Муратовой [5], К.С. Кондратьевой [6], Е.Э. Пановым [7].

Между тем научная литература не раскрывает четкого понимания разграничения рассматриваемых понятий, их соотношения и возможности применения, регламентирующих их норм по аналогии в тех или иных ситуациях, отсутствует методология выявления связанности, единая для всех отраслей права, с возможностью применения ее на практике, отсутствует классификация аффилированных лиц в соответствии с областями права.

Понятия аффилированных лиц, заинтересованных лиц в совершении сделки, группы лиц, взаимозависимых лиц, лиц, связанных лиц (далее по тексту — рассматриваемые понятия) очень тесно связаны между собой, поскольку, несмотря на их регламентацию в разных отраслях права, имеют своей целью установление зависимости лиц для восстановления нарушенных прав третьих лиц и действующего законодательства.

Методологической основой исследования общенаучных методов выступило обобщение рассматриваемых понятий в категорию аффилированности с помощью дедуктивного метода, путем сравнения частных случаев, определения у них общего и установления в них отличий, показывающих возможность либо отсутствие таковой для достижения цели исследования — обобщения смежных понятий в единую категорию связанных лиц.

В ходе исследования были применены специальные **методы** правового моделирования для установления подобия рассматриваемых понятий и взаимно однозначных соответствий, зная которые можно с достаточной определенностью судить об однозначных категориях. Также использовался метод толкования правовых норм, используемых в разных областях права, сравнительно-правовой метод, которые показали положительные и отрицательные стороны возможности обобщения однородных понятий аффилированных лиц.

С помощью метода идеализации были упрощены сложные системы и процессы смежных понятий, что позволило исключить те их свойства, которые могли помешать пониманию сущности изучаемого процесса.

В нашем исследовании мы будем исходить из более широкого, на наш взгляд, понятия связанности, чем существующие в действующих правовых нормах понятия связанности, аффилированности, взаимозависимости, заинтересованности и контролирующих лиц, зависимых лиц. Понятие связанности было выбрано, поскольку остальные понятия подразумевают некие существующие организационные, финансовые, экономические связи между лицами, признаваемыми аффилированными, заинтересованными, взаимозависимыми по отношению друг к другу или входящими в одну группу лиц по тем или иным признакам. Указанный термин был взят как более широкий, поскольку связь того или иного лица может быть различной и необязательно взаимной, что дальше по тексту будет продемонстрировано.

Все взятые нами понятия связаны одной целью установить лица, имеющие какие-либо связи с другим лицом по тем или иными организационным, финансовым, экономическим признакам, связанность которых может влиять на определенные экономические, финансовые и корпоративные результаты деятельности лиц. Указанная цель является объединяющим и главным моментом для всех выбранных нами категорий.

При наличии общих признаков существуют и различия указанных категорий, которые на практике при объединении понятий в единую категорию могут создать трудность в правоприменении.

Многие юристы рьяно высказываются в пользу точки зрения, не позволяющей отождествлять и смешивать понятия группы лиц, аффилированных лиц. К примеру, А.Г. Сергеев в монографии «Гражданско-правовое положение аффилированных, взаимозависимых лиц и групп лиц» [8], Т. Бойко в статье «Использование понятия «группа лиц» при определении понятия «аффилированные лица» [9].

Профессор Е. Суханов придерживается позиции, что понятие аффилированности необходимо оставить в профильных законах, поскольку «они все равно с ГК не сочетаются» [10].

На наш взгляд, главная проблема российского законодательства заключается как раз в том, что, как отметил профессор Е. Суханов, профильные законы друг с другом трудно сочетаемы, нет единых параметров, единой правоприменительной базы. Указанный момент и создает множество трудностей для практиков, судов, которые пытаются из разных законов по-

черпнуть что-то свое для определенных ситуаций. В итоге это создает правовую путаницу, а для некоторых — лазейку применить закон в антиправовом смысле, извлечь псевдолегитимную выгоду из существующих законодательных пробелов.

Как указывают многие юристы и ученые, установление взаимосвязи в гражданском, антимонопольном и налоговом законодательстве преследует разные цели.

Итак, к примеру, в гражданском законодательстве целью является исключение конфликта интересов между участниками и самим обществом, его иными участниками, кредиторами и заинтересованными лицами.

Антимонопольное законодательство, в свою очередь, преследует целью учет взаимосвязанных лиц как единого экономического субъекта для анализа его влияния на рынок.

Налоговое законодательство устанавливает своей целью установление взаимосвязи для контроля над влиянием на результаты сделок по реализации товаров (работ, услуг).

Так, по мнению канд. юрид. наук А. Кучер, понятия аффилированных и взаимосвязанных лиц в налоговом и антимонопольном законодательстве всегда будут шире, так как они основаны не на конфликте, а на общности интересов [11].

Действительно, многих ученых и практиков останавливает создание единых норм в связи с отличием целей регулирования в разных областях права. Однако в защиту такой точки зрения, поддерживающей объединение рассматриваемых понятий, стоит проанализировать практические ситуации, которые показали бы достоинства и недостатки такой теории.

Противниками объединения понятий аффилированности и группы лиц, на наш взгляд, не учтено практическое применение норм антимонопольного законодательства в рамках корпоративного.

Ярким примером использования законодательных пробелов в области установления заинтересованных лиц может служить арбитражное дело № А79–8878/2013 [12].

Итак, коллегией Арбитражного суда Волго-Вятского округа была высказана позиция в Постановлении от 15 октября 2014 года по делу № А79–8878/2013, согласно которой указанный перечень заинтересованных лиц носит исчерпывающий характер, и иные лица, не названные в абзаце 1 пункта 1 статьи 81 закона об акционерных обществах [13], не могут рассматриваться как лица, которые могут быть заинтересованы в совершении обществом сделки.

В настоящем деле заинтересованное лицо пыталось «сорвать» корпоративную вуаль с лиц, входящих в одну группу лиц общества, и признать осуществление косвенного контроля над обществом физическим лицом. Согласно доводам истца, ответчик скрывает большое количество голосующих акций, принадлежащих одному лицу — конечному бенефициару, сокрытием информации о лице, контролирующем эмитента, разделением акций на несколько пакетов между офшорными иностранными компаниями в целях такого сокрытия, что затрагивает права миноритарного акционера и приводит к выводу активов общества через указанных лиц в пользу конечного бенефициара, а это, в свою очередь, влияет на цену обязательного предложения для покупки обыкновенных акций ответчика.

Суд отклонил доводы ответчика о возможности признания входящими в одну группу лиц по признакам антимонопольного законодательства в силу отсутствия соответствующих норм в законе об акционерных обществах.

Настоящая ситуация показывает, что существующее законодательство и нормирование отношений между связанными лицами имеет существенные недостатки, которые позволяют совершать сделки через аффилированных лиц, ущемляя права миноритарных акционеров. Такое регулирование связано в конечном итоге с попытками достичь баланса интереса сторон, но на практике отсутствие единого понятийного аппарата связанных лиц и единых норм аффилированности приводит к нарушению прав, в данном случае акционеров и иных заинтересованных лиц.

Представляется, что такой узкий подход и нормирование отношений лиц, заинтересованных в совершении сделки, нарушает права таких лиц, позволяя правомерно осуществлять, к примеру, вывод активов аффилированными лицами в силу закрытости указанного перечня статьи 81 закона об акционерных обществах.

В целях защиты прав и интересов лиц, заинтересованных в совершении сделок, представляется целесообразным расширить перечень оснований признания лиц заинтересованными в совершении сделок, а также законодательно закрепить возможность установления заинтересованности лица в совершении сделки в судебном порядке, как, к примеру, такое право предоставлено в отношении признания лиц взаимозависимыми для целей налогообложения.

Указанное позволит максимально обеспечить интересы акционеров/участников обществ и ограничит возможности всевозможных злоупотреблений со стороны недобросовестных лиц.

Однако абсолютизм в попытке установить всех связанных между собой лиц также не должен иметь место. Ограничение таких попыток возможно путем установления разных гипотез в регулятивных нормах.

При всей необходимости защиты прав участников общества торможение развития норм связанности по причине сложившейся практики и многообразия понятий в специальном законодательстве, таких как взаимозависимость, заинтересованность, аффилированность, связанность и другие, все же имеет свое обоснование. Корпоративные юристы прекрасно осознают, насколько усложнятся многие механизмы признания тех или иных лиц связанными в случае увеличения их круга и насколько это увеличит объем их работы. Поэтому формирование таких норм одновременно должно максимально увеличить защиту прав и интересов заинтересованных лиц (акционеров, участников, инвесторов и т. д.) и иметь простые механизмы реализации норм на практике.

Ученый мир уже неоднократно обсуждал ситуацию разного толкования аффилированности в антимонопольном и акционерном законодательстве, на что мы обратим внимание чуть ниже.

На наш взгляд, единые нормы зависимости имеют право на существование, однако они должны представлять собой нормы, учитывающие специфику сложившейся юридической практики их применения для разных областей права.

Решением проблемы могло бы стать введение единого понятия, которое объединяло бы все указанные категории, поскольку аффилированность стала широко применяться за рамками антимонопольного законодательства, а практика показывает необходимость выработки единых понятийных норм.

Таковым единым понятием, на наш взгляд, могло бы стать понятие связанности, которое объединяло бы в себе такие категории, как контролирующее лицо, зависимое лицо, заинтересованное лицо, аффилированные (взаимосвязанные) лица.

В свою очередь, категория «группа лиц», регламентируемая законом о защите конкуренции [14, ст. 9], на наш взгляд, должна перерасти в признаки признания тех или иных лиц связанными. В обоснование такой точки зрения объединения понятий и признаков можно привести следующее.



Рис. Категории связанных лиц

Рассмотрим введение предложенных на рисунке понятий.

Для понимания возможности объединения, разграничения и введения определений указанных категорий рассмотрим предлагаемые определения для них, отрицательные и положительные моменты введения их в правовой обиход.

Связанные лица — субъекты гражданских правоотношений, имеющие экономические, организационные, финансовые **односторонние** связи или взаимные связи, а также **личные связи** юридических и/или физических лиц между собой по определенным законом признакам, действия которых могут оказывать влияние на организационные, экономические, финансовые результаты в предпринимательской деятельности юридического лица и/или связанных юридических лиц.

Связанные лица подразделяются на категории: контролирующее лицо, зависимое лицо, заинтересованное лицо, аффилированные (взаимозависимые) лица.

Исключение из термина «связанность» корня «взаимо» обусловлено тем, что, на наш взгляд, термин «взаимосвязанность» имеет более узкое толкование, чем термин «связанность», а также в связи с включением в него подкатегории заинтересованных лиц, которые могут иметь определенные экономические, финансовые интересы по отношению к связанному с ними лицу, однако не имеющему, к примеру, тех же целей, что и заинтересованное лицо. Примером могут служить корпоративные захваты, в которых наблюдается односторонний интерес (односторонняя связь).

Для связанных лиц решено было выделить общие признаки признания их связанными, применяемые для каждой категории связанности.

Такие признаки было решено взять из английского налогового права, а именно: организационные, финансовые, экономические [15]. Также в силу российской правовой действительности дополнительно было решено включить признаки семейных и личных взаимоотношений.

Немного раскроем указанные признаки.

Юридические лица могут быть признаны организационно связанными, в случае если они имеют общее управление, одних и тех же рядовых сотрудников, общее (ие) помещение (я), общее оборудование либо в силу участия одного лица в другом лице.

Юридические лица могут быть признаны финансово связанными, в случае если одно из лиц оказывает финансовую поддержку другому (прямо или косвенно), а также если лицо (лица) имеет финансовую взаимозависимость в делах другого лица или в том же бизнесе.

Юридические лица могут быть признаны экономически связанными, в случае если они стремятся реализовать одну и ту же экономическую цель, деятельность одного дает преимущества другому лицу (либо напротив), а также в случае наличия у компаний общих клиентов.

Юридическое лицо (лица), а также физическое лицо (лица) могут быть признаны связанными в случае наличия личных, семейных связей участвующих, работающих в них физического (их) лица (лиц).

Указанные признаки носят общий характер, что позволит уже суду при наличии спора решать, признавать то или иное лицо связанным по тем или иным признакам или не признавать. Это позволит в то же время убрать сложившееся нагромождение в российском законодательном регулировании, желающем спрогнозировать все возможные ситуации.

Категорию «группа лиц», на наш взгляд, следует рассматривать как группу тех или иных лиц, связанных по рассмотренным признакам.

Также, по нашему мнению, стоит определить отношения, в которых такая связанность может быть установлена: корпоративные, экономические (для антимонопольного законодательства), гражданские (договорные отношения), рынок ценных бумаг (в целях инвестирования), в целях налогообложения и в иных целях.

Сами же ситуации, в которых устанавливается связанность лиц, должны быть определены, на наш взгляд, в специальном законодательстве в связи с его существующей в настоящий момент спецификой.

Контролирующее лицо — это лицо, которое может оказывать влияние на деятельность зависимого лица в силу преобладающего участия в нем либо по иным причинам и которое имеет возможность контролировать зависимое лицо и связано с этим лицом по определенным признакам.

Зависимое лицо — лицо, на деятельность которого могут оказывать влияние иные лица по тем или иным признакам.

Категория зависимого лица содержится в норме статьи 6 закона об акционерных обществах, из смысла которой очевидно, что зависимые лица — это лица, в которых наблюдается преобладающее участие другого лица. По сути, норма отражает признак участия одного в другом, при этом не предусматривает иных существующих признаков зависимости в связи с какими-либо финансовыми, экономическими, организационными факторами.

В указанную категорию следует включить дочерние общества, общества с преобладающим участием другого лица.

Заинтересованное лицо — лицо, заинтересованное в совершении каких-либо предпринимательских действий, сделок другим лицом.

В рамках закона об акционерных обществах заинтересованные лица рассматриваются не только как лица, заинтересованные в совершении обществом сделки (глава XI), но и также как лица, имеющие легитимный интерес в деятельности общества, в связи с чем такие лица могут определяться по организационным, экономическим и финансовым признакам.

Заинтересованность, в свою очередь, выделена нормами законодательства об акционерных обществах с ограниченными признаками признания лиц таковыми, что, как было рассмотрено в начале, дает возможность злоупотреблять своими правами лицам, которые по иным предусмотренным специальными законами основаниями могли бы быть признаны заинтересованными.

Примером может служить и дело № А40–82648/11–62–736 [16], рассмотренное 19 января 2015 года коллегией по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации, в котором акционеры обратились в суд о признании недействительным заключенного обществом договора поручительства с банком в связи с отсутствием одобрения сделки общим собранием. Суд же, отправив дело на новое рассмотрение, поручил нижестоящей инстанции установить заинтересованность в сделке истцов, не имеющих явных признаков заинтересованности, установленных акционерным законом, а также цель, которую они преследовали при обращении.

Имеющиеся нормы, как мы видим, могут позволить нарушить права третьих лиц (в данном примере это произошло с банком) в случае отсутствия у них информации о заинтересованности. И лица с целью избегания неблагоприятных финансовых последствий могут воспользоваться имеющимися в законодательстве пробелами.

При этом, если бы законом был установлен более широкий

круг лиц, которые могли бы быть признаны судом заинтересованными, то, к примеру, в настоящем случае банк мог бы доказать какой-либо экономический, финансовый интерес истцов в совершении обществом сделки поручительства с ним. А поскольку такие лица могли бы быть признаны судом заинтересованными по указанным признакам, то в силу существующего пункта 4 статьи 83 закона об акционерных обществах не могли голосовать по данному вопросу. Также возможно было бы установить признаки связанности поручителя и должника для понимания обоснованности совершения оспариваемой сделки поручительства обществом.

По формальным же признакам в настоящий момент такие лица вправе обращаться в суд за признанием сделки недействительной в силу отсутствия ее одобрения органами управления обществом.

Аффилированные лица — взаимозависимые лица, имеющие совпадающие цели, общие экономические, финансовые, организационные интересы.

В пользу указанного понятия можно отметить следующее. Как указывает профессор А. А. Глушецкий в работе «Аффилированность и приобретение крупных пакетов акций», законодатель в законе об акционерных обществах, очевидно, исходил из понимания аффилированного лица, которое присуще гражданскому праву и согласно которому аффилированные лица подчинены воле приобретателя крупных пакетов акций и действуют с ним заодно [1, с. 32—33].

Профессор А. А. Глушецкий указывает, что на практике в регулировании гражданских отношений продолжает применяться понятие аффилированного лица, согласно которому данные лица влияют на предпринимательскую деятельность приобретателя крупных пакетов акций, что существенно снижает эффективность некоторых институтов главы XI.I закона об акционерных обществах [Там же. С. 33].

По смыслу норм главы XI.I закона об акционерных обществах, на наш взгляд, прослеживается понятие аффилированности по большей части как лиц, взаимозависимых друг от друга по тем или иным причинам.

В свою очередь, статья 53.2 Гражданского кодекса указывает на отношения связанности (аффилированности) лиц [17].

Антимонопольное законодательство же содержит такое понятие в своем старом законе 1991 года, нормы которого утратили силу, за исключением статьи 4, которая содержит понятие аффилированного лица [18].

Судебная практика также по большей части исходит из понятия аффилированности как некой связи лиц (к примеру, Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 мая 2012 года № 16541/11) [19].

Поскольку применение аффилированности как некой связанности обусловлено уже правовой действительностью, введение иного его определения могло бы повлечь ряд трудностей, включая изменения норм закона об акционерных обществах.

Что же касается взаимозависимости, то данная категория установления возможности оказания влияния одних лиц на другие применяется исключительно в рамках налогового законодательства в вопросах, связанных с налогообложением [20, ст. 105.1]. По сути, данная категория пересекается с аффилированным лицом, однако ограничивает возможности налогового органа при установлении связанности и соответствующих последствий.

К примеру, в случае если у компании арестованы счета в связи с неуплатой налогов, она имеет возможность оплачивать текущие расходы с помощью поручений по перечислению денежных средств не на свои расчетные счета, а на счета компаний, указанных в настоящих поручениях (связанных с ней). Связанные компании, в свою очередь, по поручению компании-должника смогут перечислять денежные средства на ее нужды.

Указанные признаки (финансовые потоки) также могли бы позволить налоговому органу признать компании связанными, однако по имеющимся признакам совершить это невозможно, что позволяет должникам не оплачивать длительный период времени налоги (до принятия соответствующих решений налоговым органом о взыскании за счет имущества и возбуждения дела о банкротстве), по сути, обеспечивая себе некоторое кредитование за счет средств, причитающихся государству.

Таким образом, положительные стороны указанного объединения понятийных аппаратов в единый — связанность — состоят в том, что это позволит, в свою очередь, определить единые основания признания лиц связанными для корпоративных, гражданских отношений, в рамках налогового и антимонопольного законодательства, отношений участников рынка ценных бумаг и в иных областях права, исключит вопросы о применении тех или иных норм в рамках различных правоотношений, даст возможность их применения в разных областях права, что позволит расширить возможность защиты своих прав, в том числе миноритариям, акционерам и инвесторам, заинтересованным лицам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Глушецкий А. А. Аффилированость и приобретение крупных пакетов акций // Корпоративный юрист. 2009. № 5. С. 32—40.

2. Варламова А. Н. Правовое обеспечение развития конкуренции: учеб. пособие. М.: Статут, 2010. 301 с.

3. Анисимов А. В. Понятия «аффилированные лица» и «группа лиц» // Бизнес и закон. 2008. № 2. С. 248—252.

4. Редькин И. В. Аффилированные лица по законодательству РФ: правовое регулирование, теория и практика // Юридический мир. 1998. № 11—12. С. 33—38.

5. Муратова Е. В. Теоретические проблемы формирования правовых понятий в сфере обеспечения добросовестной конкуренции в законодательстве о предпринимательской деятельности // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2009. № 2. С. 177—182.

6. Кондратьева К. С. Порядок признания недействительными подозрительных сделок должника в процедурах банкротства // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2012. № 4 (18). С. 88—96.

7. Панов Е. Э. Признаки отнесения компании к группе связанных лиц для оценки рисков // Вестник Омского университета. Сер. «Экономика». 2014. № 1. С. 220—224.

8. Сергеев А. Г. Гражданско-правовое положение аффилированных, взаимозависимых лиц и группы лиц: автореф. … канд. экон. наук. М., 2010. 29 с.

9. Бойко Т. Использование понятия «группа лиц» при определении понятия «аффилированные лица» // Корпоративный юрист. 2008. № 2 [Электронный ресурс]. URL: http://www.clj.ru/journal/174/2554/ (дата обращения: 19.02.2015).

10. Волос А. К вопросу о понятии аффилированности // Zakon.ru. 2012. 27 августа [Электронный ресурс]. URL: http://zakon.ru/blogs/k_voprosu_o_ponyatii_affilirovannosti/3871 (дата обращения: 19.02.2015).

11. Кучер А. Понятие аффилированных лиц в российском и зарубежном праве в свете предлагаемых поправок в проект ГК РФ. М., 2013. 23 с.

12. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 15.11.2014 года по делу № А79-8878/2013 // Картотека арбитражных дел [Электронный ресурс]. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/cedd0c09-19e8-4b7a-959d-b14b2e4dab22/A79-8878-2013_20141015_Postanovlenie%20kassacii.pdf (дата обращения: 19.02.2015).

13. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 года № 208-ФЗ (ред. от 21.07.2014 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014 года) // Российская газета. 1995. 29 декабря. № 248.

14. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.07.2006 года № 135-ФЗ (ред. от 04.06.2014 года, с изм. от 21.07.2014 года) // Российская газета. 2006. 27 июля. № 162.

15. The corporation Tax Act 2010 (Factors Determining Substantial Commercial Interdependence) Order 2011. Statutory instrument 2011 № 1784 (original version).

16. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-ЭС14-2332 от 23.01.2015 года по делу № А40-82648/11-62-736 (опубликовано не было) // Картотека арбитражных дел [Электронный ресурс]. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/69d21bda-f588-4632-8c19-fdb30cfbd0bd/A40-82648-2011_20150123_Opredelenie.pdf (дата обращения: 19.02.2015).

17. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 года № 51-ФЗ (ред от 05.05.2014 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014 года) // Собрание законодательства РФ. 1994. 5 декабря. № 32. Ст. 3301.

18. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Закон РСФСР от 22.03.1991 года № 948-1 (ред. от 26.07.2006 года) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. 18 апреля. № 16. Ст. 499.

19. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 мая 2012 года № 16541/11 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2012. № 9 [Электронный ресурс]. URL: http://www.arbitr.ru/bras.net/f.aspx?id_casedoc=1_1_7fcbc163-c0ee-4895-ba19-4f8020513ef8 (дата обращения: 19.02.2015).

20. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 года № 146-ФЗ (ред. от 04.10.2014 года) // Российская газета. 1998. 6 августа. № 148—149.

REFERENCES

1. Glusetski A. A. State of affiliation and the acquisition of large shareholdings // Corporate lawyer. 2009. № 5. P. 32—40.

2. Varlamov A. N. Legal support of competition development. M.: Statute, 2010. 301 p.

3. Anisimov A. V. Concept of affiliates and associates // Business and law. 2008. № 2. P. 248—252.

4. Redkin I. V. Affiliates under the legislation of the Russian Federation: legal regulation, theory and practice // Legal world. 1998. № 11—12. P. 33—38.

5. Muratova E. C. Theoretical issues of formation of legal concepts in the area of ensuring fair competition in the entrepreneurship legislation // Business in law. Economic-legal journal. 2009. № 2. P. 177—182.

6. Kondratyev K. S. Procedure for recognizing invalid the suspicious transactions of debtor in the bankruptcy procedures // Perm University bulletin. Legal sciences. 2012. № 4 (18). P. 88—96.

7. Panov E. E. Signs of referring the company to a group of related persons for risk assessment // Journal of Omsk University. Series Economics. 2014. № 1. P. 220—224.

8. Sergeev A. G. Civil-legal position of affiliated, interdependent parties and a group of persosn: abstract of dissertation of the candidate of economics. M., 2010. 29 p.

9. Boyko T. The use of the term of group of persons under the definition of affiliated persons // Corporate lawyer. 2008. № 2 [Electronic resource]. URL: http://www.clj.ru/journal/174/2554/ (date of viewing: 19.02.2015).

10. Volos A. To the issue of the concept of affiliation // Zakon.ru. 2012. August 27 [Electronic resource]. URL: http://zakon.ru/blogs/k_voprosu_o_ponyatii_affilirovannosti/3871 (date of viewing: 19.02.2015).

11. Kucher A. The concept of affiliated persons in Russian and foreign law in light of the amendments proposed to the draft Civil Code. M., 2013. 23 p.

12. Resolution of the Arbitration court of the Volga-Vyatka region dated 15.11.2014 for case № A-8878/2013 // Archive of arbitration cases [Electronic resource]. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/cedd0c09-19e8-4b7a-959d-b14b2e4dab22/A79-8878-2013_20141015_Postanovlenie%20kassacii.pdf (date of viewing: 19.02.2015).

13. On joint stock companies: Federal law dated 26.12.1995 № 208-FZ (revisions as of 21.07.2014) (revised and amended and put into effect on 01.09.2014) // The Russian newspaper. 1995. December 29. № 248.

14. On protection of competition: Federal law dated 26.07.2006 № 135-FZ (revision as of 04.06.2014, amended on 21.07.2014) // Russian newspaper. 2006. July 27, 9. № 162.

15. The corporation Tax Act 2010 (Factors Determining Substantial Commercial Interdependence) Order 2011. Statutory instrument 2011 № 1784 (original version).

16. The statement of the Supreme Court of the Russian Federation № 305-AS-2332 dated 23.01.2015 for case № A40-82648/11-62-736 (not published) // Archive of arbitration cases [Electronic resource]. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/69d21bda-f588-4632-8c19-fdb30cfbd0bd/A40-82648-2011_20150123_Opredelenie.pdf (date of viewing: 19.02.2015).

17. Civil code of the Russian Federation (part one) dated 30.11.1994 № 51-FZ (revision as of 05.05.2014) (revised and amended and put into effect on 01.09.2014) // Collection of the RF legislation. 1994. December 5. № 32. Art. 3301.

18. On competition and restriction of monopolistic activity on commodity markets: the law of the RSFSR as of 22.03.1991 № 948-1 (as amended on 26.07.2006) // Bulletin of the CIS and the RSFSR Supreme Soviet. 1991. April 18. № 16. Art. 499.

19. The decree of the Presidium of the Supreme Court of Arbitration of the Russian Federation dated May 22, 2012 № 16541/11 // Bulletin of the Supreme Court of Arbitration of the Russian Federation. 2012. № 9 [Electronic resource]. URL: http://www.arbitr.ru/bras.net/f.aspx?id_casedoc=1_1_7fcbc163-c0ee-4895-ba19-4f8020513ef8 (date of viewing: 19.02.2015).

20. Tax code of the Russian Federation (part one) dated 31.07.1998 № 146-FZ (as amended on 04.10.2014) // Russian newspaper. 1998. August 6. № 148—149.

УДК 347.51
ББК 67.404.219.4

Semushin Sergey Alexandrovich,
post-graduate student of the department
of civil law of Volgograd Business Institute,
lawyer at Volgograd regional human rights society
of the parents of soldiers
«Materinskoe pravo»,
Volgograd,
e-mail: sem8442@mail.ru

Семушин Сергей Александрович,
аспирант кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
юрист Волгоградской областной правозащитной
общественной организации родителей военнослужащих
«Материнское право»,
г. Волгоград,
e-mail: sem8442@mail.ru

О РАЗВИТИИ ПРАВОВОГО ИНСТИТУТА ВОЗМЕЩЕНИЯ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЮ ВОЕННОСЛУЖАЩЕГО

ON DEVELOPMENT OF THE LEGAL INSTITUTION OF COMPENSATION FOR HARM CAUSED TO LIFE AND HEALTH OF SERVICEMEN

В статье рассматриваются исторические аспекты становления в России института возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащего. Исследуются подходы к пониманию возмещения вреда как комплекса государственных мер и правовых гарантий. Изучается развитие принципов возмещения вреда, причиненного военнослужащему, от свода обычаев и общей деликтной ответственности до специальных правовых норм и централизованной государственной системы социального обеспечения. В выводах автор придерживается идеи гражданско-правовой ответственности государства за вред, причиненный жизни и здоровью военнослужащих, вне зависимости от вины. Предлагается понимание принципа возмещения военнослужащему вреда как позитивной обязанности государства, вытекающей из требований современного российского законодательства, особенностей статуса военнослужащего и правоприменительной практики Европейского Суда по правам человека.

The article examines the historical aspects of establishing in Russia the institution of compensation for damage caused to life and health of servicemen. Approaches to understanding of damage compensation as a set of state measures and legal warranties are examined. Development of the principles of compensation for harm caused to soldier is studied from the set of customs and general tort liability to special legal regulations and centralized state system of social welfare. In the conclusions, the author adheres to the idea of the civil-legal liability of the state for harm to life and health of military personnel regardless of the fault. It is proposed to understand the principle of compensation for damage to the soldier as a positive obligation of the state resulting from the requirements of the modern Russian legislation, specificities of the status of a serviceman and the law enforcement practice of the European Court on Human Rights.

Ключевые слова: военнослужащий, обязанности военной службы, статус военнослужащего, возмещение вреда, социальное обеспечение, жизнь, здоровье, деликтная ответственность, вина, пенсия, страховая выплата.

Keywords: soldier, military service duties, status of soldier, reparation, social security, life, health, tort liability, fault, pension, insurance benefits.

Известно, что система российского законодательства и его отраслей права находится в динамичном развитии. Научное сообщество постоянно обсуждает проблемы формирования новых отраслей права и развития уже имеющихся. В общей системе права в качестве отдельной отрасли выделяется военное право. Российское военное законодательство отличается множественностью нормативных правовых актов, содержащих нормы военного права. В силу той роли, которая отводится армии в политической организации государства, и тех объективных требований, которым она должна отвечать как военная сила, военное право, то есть система правовых норм, относящихся к военной организации государства, несмотря на дискуссионность этого вопроса, уже достаточно давно объективно выделилось и обособилось как самостоятельная отрасль права.

Современное российское законодательство гарантирует возмещение государством вреда, причиненного военнослужащему в связи с исполнением им обязанностей военной службы. Основу данных гарантий составляют государственное пенсионное обеспечение, страховые и компенсационные выплаты, льготы, предусмотренные военным законодательством. Также отдельными правовыми актами государство восполняет возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью, ряду категорий военнослужащих и членов их семей. Нормами гражданского законодательства, в случае если законом или договором не предусмотрен более высокий размер ответственности, закреплено возмещение утраченного заработка, дополнительно понесенных расходов в связи с повреждением здоровья или смертью кормильца, а также компенсация морального вреда (гл. 59 Гражданского кодекса РФ) [1].

В целом возмещение вреда, причиненного военнослужащим, представлено комплексом государственных мер и правовых гарантий, обеспечивающих восстановление (сохранение) имущественного положения военнослужащего и членов его семьи вследствие умаления имущественных прав или причинения вреда нематериальным благам военнослужащих при исполнении ими обязанностей военной службы. Такой комплекс государственных мер и правовых гарантий формирует самостоятельный институт военного права — институт возмещения вреда, причиняемого военнослужащим.

На наш взгляд, для понимания характерных основ становления этого института, инерция которых оказывает определенную роль на его современное состояние, особенно в части соотнесения военнослужащих как носителей публичной власти и субъектов частноправовых отношений, необходимо уделить внимание логике его исторического развития.

В эпоху раннефеодальной государственности на Руси (IX — X века) отношения, связанные с причинением вреда жизни или здоровью, регулировались сводом обычаев [2, с. 14]. Возмещение на начальном этапе осуществлялось посредством мести, а позднее имущественной обязанностью виновного перед потерпевшим либо в пользу казны в форме долга или выкупа.

Период XIII—XVII веков характеризовался широким заимствованием Российским государством норм римского частного права. Отечественные нормативные акты этого периода (Судебники) отражали содержание имущественной ответственности за вред здоровью или жизни, а также основания освобождения от такой ответственности. Впервые обозначилась разница в понимании вреда в целом и вреда, причиненного отдельным сословиям (лицам, состоящим на службе) [3].

В 1887 году в Своде законов гражданских нашло отражение обязательственное право. Обязательства различались по основаниям их возникновения: из договоров и из причинения вреда. Это свидетельствует о том, что институт возмещения вреда в порядке гражданско-правовой ответственности стал приобретать относительную самостоятельность [4, с. 36].

С конца XIX века в российском гражданском законодательстве основные положения гражданско-правовой (деликтной) ответственности сохранились до настоящего времени практически в неизменном виде: правонарушение признавалось основанием гражданско-правовой ответственности; в основе ответственности лежал принцип вины; вред подлежал возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред [5, с. 35]. Военное законодательство приобрело специальные нормы — нормы о возмещении вреда, причиненного здоровью и жизни военнослужащего. При этом в вопросах о возмещении вреда, причиненного военнослужащему как гражданину, за основу брались общие принципы деликтной ответственности, однако реализации также подлежали и нормы о возмещении вреда, установленные военным законодательством. Их назначение определялось особым имущественным и социальным положением военнослужащего и членов его семьи [Там же. С. 36]. Они также имели определенный размер и строгий целевой характер. Такое обеспечение военнослужащих вследствие травм, увечий, полученных ими в ходе боевых действий, а также обеспечение семей погибших составляло особую заботу государства [6, с. 39—40]. При этом комплекс поддерживаемых государством мер по возмещению вреда военнослужащим и членам их семей приобрел централизованную государственную систему социального обеспечения.

В 20-х годах XX века нормы о государственном обеспечении военнослужащих и о предоставлении им социальных гарантий впервые были систематизированы и закреплены в Кодексе законов о льготах и преимуществах для военнослужащих Рабоче-крестьянской Красной Армии и Рабоче-крестьянского Красного Флота СССР и их семей, утвержденном Постановлением ЦИК СССР от 29 октября 1924 года [7], Законе СССР «Об обязательной военной службе», утвержденном Постановлением ЦИК и СНК СССР от 18 сентября 1925 года [8], а впоследствии в Законе СССР «О всеобщей воинской обязанности» от 12 октября 1967 года [9]. Отдельные статьи прямо предусматривали предоставление гражданам, отбывающим обязательную военную службу, ряда социальных гарантий, предусмотренных кодексом о льготах и преимуществах для военнослужащих РККА и их семей. Постановлением ЦИК и СНК от 23 апреля 1930 года был утвержден «Кодекс о льготах для военнослужащих и членов их семей», в котором предусматривались выплаты денежного пособия из средств наркомата в случаях тяжелой болезни, ранения, контузии, повреждения и крайнего переутомления военнослужащих, вызванного выполнением служебных обязанностей, на лечение и восстановление здоровья [10]. Это означало, что ряд льгот и преимуществ, которые были закреплены в военном законодательстве, предполагали еще и наличие дополнительных выплат (на реабилитацию, протезирование и проч.) как прочих способов возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащих.

В начале 60-х годов XX века возмещение вреда, причиненного, например, работнику при исполнении им трудовых обязанностей, осуществлялось в административном порядке, то есть распоряжением администрации организации-работодателя. Нормативную основу составляли Правила возмещения предприятиями, учреждениями, организациями ущерба, причиненного рабочим и служащим увечьем или иным повреждением здоровья, утвержденные Постановлением Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы и Президиума ВЦСПС от 22 декабря 1961 года, и Указ Президиума Верховного Совета СССР от 2 октября 1961 года. Размер выплат определялся решением профсоюзного комитета, однако в случае, если работник с ним не соглашался, вопрос мог быть передан на рассмотрение суда. Таким образом, в нормах гражданского законодательства закреплялся принцип полного возмещения вреда, причиненного личности или имуществу гражданина или организации, лицом, причинившим вред. Нормы гражданского законодательства, тем самым, дополняли гарантии государственного социального страхования и пенсионного обеспечения.

Тем не менее в этот период разграничений гражданских и военных норм в законодательстве не имелось. На способ и порядок возмещения вреда, причиненного здоровью и жизни военнослужащих, не влияло их особое пенсионное и страховое обеспечение. Нормы военного законодательства не ограничивали, а тем более не запрещали возможности применения Основ гражданского законодательства СССР и союзных республик 1961 года к отношениям по возмещению вреда. Специфика военной деятельности, в процессе которой можно было выделить как обычные условия (повседневная служба), так и условия особого характера (боевые действия, командировки, учения), требовала необходимости закрепления норм о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащих, в соответствии с гражданским законодательством в специальном законе [5, с. 52—53].

В большей степени на последующее развитие института возмещения вреда, причиненного здоровью и жизни гражданина, а вместе с ним и военнослужащего, повлияло принятие таких нормативных актов, как Основы гражданского законодательства СССР и республик 1991 года, Гражданский кодекс 1994—1995 годов и Правила возмещения работодателями вреда, причиненного работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанным с исполнением ими трудовых обязанностей, от 24 декабря 1992 года [11]. Существенные изменения претерпели нормы, регулирующие ответственность за вред. Нововведением стали нормы, закрепляющие вину причинителя вреда как следствие его неправомерных действий, а также нормы о возмещении морального вреда (физических и нравственных страданий). В военном же законодательстве государство стало опираться на новую систему обязательного личного страхования военнослужащих [12].

За последние 20 лет в правовом институте возмещения вреда, причиненного здоровью и жизни военнослужащих, в том числе в связи с исполнением ими обязанностей военной службы, была выстроена система следующих нормативных актов: 1) Закон РФ от 12 февраля 1993 года № 4468-I «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей» [13] и Федеральный закон от 15 декабря 2001 года № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» [14] (с изм. от 1 июля 2011 года [15]), предусматривающие пенсионное обеспечение военнослужащих и членов их семей; 2) Закон

РФ «О статусе военнослужащих» (п. 2 ст. 18) 1993 года [16] и 1998 года [17], касающийся выплаты единовременного пособия; 3) Федеральный закон «Об обязательном государственном страховании…» 1998 года [18] и 2012 года [19], регламентирующий выплату страховых сумм; 4) Закон РФ от 15 мая 1991 года № 1244–1 «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС» [20] (в ред. Закона РФ от 18 июня 1992 года № 3061-I с изм. от 30 ноября 2011 года [21]), содержащий нормы о льготах и выплатах отдельным категориям военнослужащих; 5) Федеральный закон от 12 января 1995 года № 5-ФЗ «О ветеранах») [22], имеющий нормы об отдельных социальных гарантиях и об их льготополучателях — ветеранах.

Закрепленные в Конституции РФ 1993 года гарантии личных прав и свобод с принятием первой и второй частей Гражданского кодекса РФ (1 января 1995 года и 1 марта 1996 года соответственно) приобрели упорядоченный вид правовых норм о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащих (условия и основания наступления ответственности, в том числе деликтной; порядок возмещения вреда и его сочетание с государственной системой гарантий). Глава 59 кодекса обобщила и структурировала нормы о возмещении вреда, в том числе морального, чего не имелось в предыдущем Гражданском кодексе РСФСР 1964 года, а также получила конкретное закрепление возможности применения содержащихся в ней норм в отношениях по возмещению вреда, участниками которых являются военнослужащие (ст. 1084 ГК РФ). В свою очередь, судебная практика такого применения вышеупомянутых норм была отражена в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 14 февраля 2000 года № 9 «О некоторых вопросах применения судами законодательства о воинской обязанности, военной службе и статусе военнослужащих».

Конституционный Суд Российской Федерации в определении от 11 июля 2006 года № 276-О расширил объем и характер исполнения государством обязанности в области правовой защиты военнослужащих в случае причинения вреда их жизни и здоровью при исполнении ими обязанностей военной службы, указав, что возмещение вреда, причиненного гражданину в период исполнения им обязанностей военной службы, наряду со страховыми выплатами, специальным пенсионным обеспечением и мерами социальной защиты и поддержки может осуществляться и по правилам гражданского законодательства [23].

Кроме того, в системе правового института возмещения вреда военнослужащему был закреплен специальный публично-правовой механизм возмещения вреда, причиненного здоровью военнослужащих, предназначение которого — восполнение понесенных ими материальных потерь в связи с невозможностью дальнейшего прохождения военной службы вследствие полученного увечья (ранения, травмы, контузии) или иного повреждения здоровья в связи с выполнением обязанностей военной службы [24].

Вновь принятым Федеральным законом от 7 ноября 2011 года № 306-ФЗ «О денежном довольствии военнослужащих и предоставлении им отдельных выплат» [25] был внесен единообразный порядок возмещения вреда (в частности, установлением выплаты ежемесячных денежных компенсаций и единовременного возмещения). При этом сохранены выплаты сумм возмещения вреда, установленные судебными решениями в больших размерах, чем предусмотрено этим законом, до момента приобретения указанными лицами права на компенсации, установленные законом в больших размерах, чем по судебным решениям.

Таким образом, следует отметить, что ныне существующий институт возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащего при исполнении им обязанностей военной службы, был законодательно закреплен в отечественном законодательстве с рубежа 90-х годов и поэтапно проходил свое развитие: вначале — в специальных нормативных актах, регламентирующих узкий круг общественных отношений, а потом — в актах общего кодификационного характера.

Как справедливо замечалось в научном сообществе, историко-правовой анализ развития института возмещения вреда, причиненного личным правам и законным интересам военнослужащих, показывает, что данный правовой институт эволюционировал в отечественном законодательстве от элемента частного права к огромному институту публичного права [26, с. 76; 27, с. 19].

Тем не менее в своем содержании данный институт обращает особое внимание на то, что военнослужащие находятся под защитой государства, которое несет имущественную ответственность перед ними в вопросах возмещения вреда, причиненного их жизни или здоровью.

Однако к современному пониманию своей роли и оценки этой роли в деле заботы о военнослужащих российское государство пришло не сразу. Особый характер деятельности, осуществляемой военнослужащим, выполнение им обязанностей военной службы, в результате которых возникает вред его жизни или здоровью, предполагает и предусматривает в отечественном законодательстве наличие повышенной гражданско-правовой ответственности государства.

При этом в правовом институте возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащего при исполнении им обязанностей военной службы, не исключено, а напротив, предусмотрено обеспечение выплаты государством в полном объеме возмещения такого вреда в качестве меры гражданско-правовой ответственности государственных органов или их должностных лиц как причинителей этого вреда, и позволяет использовать дополнительно к публично-правовым средствам социальной защиты военнослужащих меры гражданско-правовой ответственности, однако только в тех случаях, когда вина органов и должностных лиц государства в причинении вреда жизни или здоровью гражданина при исполнении им обязанностей военной службы установлена.

Действительно, действующее законодательство исходит из признания вины в качестве обязательного условия гражданско-правовой ответственности государства. Вместе с тем в настоящее время все большее распространение в научной доктрине находит позиция, в соответствии с которой гражданско-правовая ответственность должна наступать вне зависимости от вины государственного органа либо должностного лица [28, с. 75—86; 29, с. 23—24].

Нам представляется, что данная идея гражданско-правовой ответственности государства за вред, причиненный жизни и здоровью военнослужащих, вне зависимости от вины должна быть основана на все том же понимании и признании государством своей роли в деле заботы о военнослужащих, на уже установленной им повышенной ответственности в вопросе возмещения вреда военнослужащим. Такой подход повысит эффективность механизма защиты прав военнослужащих во взаимоотношениях с государством, исключит необходимость исследования вопроса о вине, так и не получившего однозначного определения в законодательстве о гражданско-правовой ответственности в сфере деликтных обязательств и вызывающего трудности при разрешении споров, связанных с участием государства.

Анализ развития института возмещения вреда военнослужащим показывает, что хотя эволюция и привела его к современному состоянию, но она не закончена и требует своего дальнейшего развития в русле обозначенной идеи.

Представляется необходимым также предложить следующее ее понимание. Так, в случае причинения вреда военнослужащему государством в лице органов военного управления не будет выполнена позитивная обязанность защиты жизни и здоровья военнослужащего, которая вытекает из следующих положений.

Во-первых, из требований современного законодательства Российской Федерации о воинской обязанности и военной службе, уставов Вооруженных Сил, согласно которым должностные лица Вооруженных Сил обязаны в мирное и военное время обеспечивать здоровые условия и безопасность военной службы, быта и систему мер по ограничению опасных факторов военной службы, осуществлять охрану жизни и здоровья военнослужащих, предотвращать гибель и травматизм личного состава [30].

Во-вторых, из особенностей статуса военнослужащего, в соответствии с которым гражданин, исполняющий обязанности военной службы, находится в зависимом от государства положении, связанном с ограничением свободы действий, передвижения, обязанностью подчиняться приказам командиров и начальников, выполнять задачи, связанные с риском для жизни, обязанностью находиться в расположении воинской части или иного определенного места службы.

В-третьих, из правоприменительной практики Европейского суда по правам человека, применяющего в силу положений п. 1 ст. 2 Конвенции «О защите прав человека и основных свобод» стандарты и логику международной правовой защиты к военнослужащим, находящимся «в зависимом положении и под юрисдикцией государства», по делам о возмещении вреда их здоровью и жизни, в равной степени как к лицам, находящимся в уязвимом положении, на примере лиц, содержащихся в заключении, свобода действий которых ограничена государством [31; 32; 33].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Собрание законодательства РФ. 1999. № 5. Ст. 410.
2. Исаев И. А. История государства и права России: курс лекций. М.: Издательство БЕК, 1993. 256 с.
3. Филиппова Т. П. Рецепция римского права. Российская юридическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 1999. 865 с.
4. История государства и права СССР: сб. док. Ч. 1—2. М.: Юридическая литература, 1968. 598 с.
5. Калинин В. М. Возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью военнослужащих: дис. … канд. юрид. наук. М., 2001. 253 с.
6. Военное законодательство Российской империи: Кодекс русского военного права / сост. В. Ю. Кудейкин, А. Е. Савинкин. М.: Военный университет, 1996. 448 с.
7. Собрание законодательства СССР. 1924. № 21. Ст. 452.
8. Собрание законодательства СССР. 1925. № 62. Ст. 463.
9. Ведомости Верховного Совета СССР. 1967. № 42. Ст. 552.
10. Собрание законодательства СССР. 1930. № 23. Ст. 253.
11. Российская газета. 1993. 26 янв.
12. О государственном обязательном личном страховании военнослужащих, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел: Постановление Совета Министров СССР от 30 декабря 1990 года № 1393.
13. Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1993. № 9. Ст. 328.
14. Собрание законодательства РФ. 17 декабря 2001 года. № 51. Ст. 4831.
15. Собрание законодательства РФ. 4 июля 2011 года. № 27. Ст. 3880.
16. Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1993. № 6. Ст. 188.
17. Собрание законодательства РФ. 1 июня 1998 года. № 22. Ст. 2331.
18. Собрание законодательства РФ. 30 марта 1998 года. № 13. Ст. 1474.
19. Собрание законодательства РФ. 14 ноября 2011 года. № 46. Ст. 6407.
20. Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1991. № 21. Ст. 699.
21. Собрание законодательства РФ. 5 декабря 2011 года. № 49 (часть I). Ст. 7024.
22. Собрание законодательства РФ. 16 января 1995 года. № 3. Ст. 168.
23. Определение Конституционного Суда РФ от 11 июля 2006 года № 276-О // Вестник Конституционного Суда РФ. 2006. № 6.
24. Постановление Конституционного Суда РФ от 17 мая 2011 года № 8-П // Российская газета. 27 мая 2011 года. № 5489.
25. Собрание законодательства РФ. 7 ноября 2011 года. № 45. Ст. 6336.
26. Поляков И. Н. Ответственность по обязательствам вследствие причинения вреда. М.: Городец, 1998. 172 с.
27. Кулешов Г. В. Возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью военнослужащего (вопросы теории и практики): дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2003. 196 с.
28. Мальсагов А. Т. Возмещение вреда, причиненного террористическим актом: дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2011. 175 с.
29. Зуева М. В. Гражданско-правовая ответственность за вред, причиненный государственными органами и их должностными лицами: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2011. 33 с.
30. О статусе военнослужащих: Федеральный закон от 27 мая 1998 года № 76-ФЗ; Устав Внутренней службы Вооруженных Сил РФ, утв. Указом Президента РФ от 10 ноября 2007 года № 1495.
31. L.C.B. vs. The United Kindom (решение от 09.06.1998 года), Reports 1998-III, p. 1403, par. 36.
32. Salman vs. Turkey [GC], no 21986/93, ECHR 2000-VII, par. 99.
33. Trubnikov vs. Russia (решение от 05.07.2005 года), жалоба № 49790/99, par. 67.

REFERENCES

1. Collection of Laws of the Russian Federation. 1999. № 5. Art. 410.
2. Isaev I. A. History of State and Law of Russia: lectures. M.: Publishing House BEK, 1993. 256 p.

3. Filippova T. P. Medieval Roman law. Russian Legal Encyclopedia. M.: Publishing House INFRA-M, 1999. 865 p.
4. History of State and Law of the USSR. Collection of documents. P. 1—2. M.: Legal Literature, 1968. 598 p.
5. Kalinin V. M. Compensation for the harm caused to the life or health of servicemen: dissertation of the candidate of law. M., 2001. 253 p.
6. Military Legislation of the Russian Empire: Russian Code of Military Law / Comp. Kudeykin V. Yu., Savinkin A. E. M.: Military University, 1996. 448 p.
7. Collection of the legislation of the USSR. 1924. № 21. Art. 452.
8. Collection of the legislation of the USSR. 1925. № 62. Art. 463.
9. Records of the Supreme Soviet of the USSR. 1967. № 42. Art. 552.
10. Collection of the legislation of the USSR. 1930. № 23. Art. 253.
11. The Russian newspaper. 1993. 26 January.
12. On the State compulsory personal insurance of servicemen, soldiers and officers of bodies of internal affairs: Resolution of the Council of Ministers dated 30 December 1990 № 1393.
13. Sheets SND and the Armed Forces of the Russian Federation. 1993. № 9. Art. 328.
14. Collection of Laws of the Russian Federation of December 17, 2001. № 51. Art. 4831.
15. Collection of Laws of the Russian Federation dated July 4, 2011. № 27. Art. 3880.
16. Sheets SND and the Armed Forces of the Russian Federation. 1993. № 6. Art. 188.
17. Collection of Laws of the Russian Federation dated June 1, 1998. № 22. Art. 2331.
18. Collection of Laws of the Russian Federation on March 30, 1998. № 13. Art. 1474.
19. Collection of Laws of the Russian Federation dated November 14, 2011. № 46. Art. 6407.
20. Sheets SND and the Armed Forces of the Russian Federation. 1991. № 21. Art. 699.
21. Collection of Laws of the Russian Federation of December 5, 2011. № 9 (Part I). Art. 7024.
22. Collection of Laws of the Russian Federation dated January 16, 1995. № 3. Art. 168.
23. Determination of the Constitutional Court of 11 July 2006 № 276-O // Bulletin of the Constitutional Court of the Russian Federation. 2006. № 6.
24. Decision of the Constitutional Court of the Russian Federation dated May 17, 2011 № 8-P // Rossiyskaya Gazeta. May 27, 2011. № 5489.
25. Collection of Laws of the Russian Federation dated November 7, 2011. № 45. Art. 6336.
26. Polyakov I. N. Liable for the obligations owing to injury. M.: Gorodets, 1998. 172 p.
27. Kuleshov G. V. Compensation for the harm caused to the life and health of servicemen (theory and practice): dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2003. 196 p.
28. Malsagov A. T. Compensation for harm caused by an act of terrorism: dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2011. 175 p.
29. Zueva M. V. Civil liability for damage caused by public authorities and their officials: abstract of dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2011. 33 p.
30. On the Status of Servicemen: Federal Law of May 27, 1998 № 76-FZ; Charter of the Internal Service of the Armed Forces of the Russian Federation, approved. Presidential Decree of 10 November 2007 № 1495.
31. L.C.B. vs. The United Kingdom, judgment of 09.06.1998, Reports 1998-III, p. 1403, par. 36.
32. Salman vs. Turkey [GC], № 21986/93, ECHR 2000-VII, par. 99.
33. Trubnikov vs. Russia, judgment of 05.07.2005, complaint № 49790/99, par. 67.

УДК 347.772
ББК 67.404.34

Surova Svetlana Vasilyevna,
post-graduate student of the department
of civil law of Volgograd Business Institute,
lawyer of the not-for-profitagency
Volgograd Inter-district Bar Association (BUT VCAM),
Volgograd,
e-mail: surova64@list.ru

Сурова Светлана Васильевна,
аспирант кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
адвокат некоммерческой организации
«Волгоградская межрайонная коллегия адвокатов»,
г. Волгоград,
e-mail: surova64@list.ru

СОВЕТСКИЕ ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ XX ВЕКА: ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

SOVIET TRADEMARKS OF THE TWENTIETH CENTURY: PROBLEMS OF USE

В статье рассматривается проблема использования советских товарных знаков, возникшая в начале 90-х годов XX века. Выявлены причины использования производителями советских товарных знаков. Данные причины привели к возникновению недобросовестной конкуренции между хозяйствующими субъектами, к нарушению исключительных прав правообладателей на товарные знаки. Вследствие этого значительно увеличилось количество судебных споров. Предложены возможные пути решения проблемы. Рассмотрено законодательство, регулирующее применение товарных знаков, проанализирована статистика судебной практики, представлена позиция Федеральной антимонопольной службы, касающаяся данной темы. Уделяется внимание позициям цивилистов в отношении данной тематики. Результаты исследования могут применяться правообладателями для защиты

исключительных прав в досудебном и судебном порядке.

The article examines the issues of the Soviet trademarks use that arose at the beginning of 1990s. The reasons of use of the Soviet trademarks by manufacturers are identified. Such reasons resulted in unfair competition between the economic entities, in violation of exclusive rights for trademarks of the right holders. This resulted in significant increase of the number of judicial disputes. Possible ways of the issue resolution are proposed. Legislation regulating use of trademarks is examined; statistics of judicial practice is analyzed; position of the Federal antimonopoly service is presented regarding the issue under consideration. Attention is paid to the positions of civil lawyers regarding the issue. Results of examination can be used by the right holders for pre-trial protection of their exclusive rights, as well as in the court.

Ключевые слова: советские товарные знаки, правообладатели, исключительное право, коллективные знаки, право преждепользования, законопроект, простая (исключительная) лицензия, добросовестная конкуренция, паразитарная конкуренция, хозяйствующие субъекты.

Keywords: Soviet trademarks, copyright holders, exclusive right, collective marks, the right of prior use, bill, simple (exclusive) license, fair competition, parasitic competition, economic entities.

В период существования СССР были разработаны различные наименования продуктов питания. Каждому наименованию разрабатывались рецептура, технология производства и стандарты качества. Однако данные наименования не были зарегистрированы в качестве товарных знаков и использовались многими производителями. На сегодняшний день правообладатели, зарегистрировав товарные знаки, столкнулись с проблемой, заключающейся в том, что товарные знаки продолжают использоваться и другими производителями продукции.

Использование чужих средств индивидуализации приводит к смешению и размыванию товарного знака, возникновению недобросовестной конкурентной борьбы и многочисленных судебных споров.

Целью научного исследования является рассмотрение сложившейся ситуации на рынке хозяйствующих субъектов, анализ судебной практики и позиций цивилистов, а также разработка предложений и рекомендаций для урегулирования данной проблемы.

Многие потребители помнят и любят продукцию, которая производилась в 90-х годах XX века. По-прежнему популярны такие названия продуктов пищевой промышленности, как шоколад «Аленка», конфеты «Маска», «Кара-Кум», «Маскарад», «Мишка на севере», напитки «Лимонад», «Байкал», сыры «Дружба», «Янтарь» и другие продукты, ставшие по-настоящему народными марками. Данные товары были разработаны в СССР, производились по единым рецептам согласно ГОСТам, а в качестве товарных знаков в советский период зарегистрированы не были.

С распадом СССР и сменой плановой экономики на рыночную экономику стало необходимо урегулировать использование и охрану советских товарных знаков. Одновременно формировалось отечественное законодательство о товарных знаках (Закон СССР от 3 июля 1991 года № 2293–1 «О товарных знаках и знаках обслуживания», Закон РФ от 23 сентября 1992 года № 3520–1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения»). Советские бренды были зарегистрированы в качестве товарных знаков хозяйствующими субъектами, которые производили соответствующую продукцию. Однако большинство фабрик продолжали производить ту же продукцию, которая выпускалась ими в Советском Союзе. По заявлению представителей Роспатента, после 1991 года «советских» общеизвестных брендов было зарегистрировано около 4000, из них по продуктам — около 70 товарных знаков, по кондитерским товарам — 270, по лекарственным средствам — чуть больше 600, а все остальные товарные знаки принадлежат промышленности [1].

Чтобы защитить владельцев и лиц, законно использовавших советские товарные знаки, в декабре 2006 года было закреплено право преждепользования на указанные обозначения. Согласно ч. 2 ст. 13 Федерального закона от 18 декабря 2006 года № 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» лицо, которое до даты приоритета позднее зарегистрированного товарного знака производило продукцию под обозначением, тождественным такому товарному знаку, сохраняет право на дальнейшее использование этого обозначения на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии для производства однородных товаров при условии, что такое использование осуществлялось в соответствии с действовавшим законодательством и началось до 17 октября 1992 года, то есть до вступления в силу Закона Российской Федерации от 23 сентября 1992 года № 3520-I «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». Указанное право может перейти к другому лицу только в порядке универсального правопреемства.

Лицензия неисключительная (простая) — лицензия, при продаже которой лицензиар разрешает лицензиату на определенных условиях использовать изобретение или секрет производства, оставляя при этом за собой право как их самостоятельного использования, так и предоставления аналогичных по условиям лицензии прав любым другим заинтересованным лицам (фирмам) [2].

24 июля 2007 года был принят Федеральный закон № 202-ФЗ «О признании утратившей силу части второй статьи 13 Федерального закона «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации», отменивший право преждепользования товарным знаком «принципа фактического применения», «принципа первого использования». С этого момента любое лицо, производящее продукцию, маркированную обозначением, зарегистрированным в качестве товарного знака, не имея на то соответствующего разрешения правообладателя, становится производителем контрафактной продукции.

В 2008 году вступила в силу четвертая часть Гражданского кодекса РФ, которая предоставила право владельцам товарных знаков требовать компенсации за нарушение их исключительных прав на бренд.

Мы провели анализ существующих советских брендов на российском рынке и условно разделили их на четыре категории:

— 1-я категория — интеллектуальная собственность компаний. Например, компания «Объединенные кондитеры» является собственником большинства брендов шоколада и конфет времен СССР: «Аленка», «Кара-Кум», «Ласточка», «Мишка косолапый» и др.);

— 2-я категория — собственность государства в лице Федерального казенного предприятия «Союзплодоимпорт». Ему принадлежат права на алкогольные напитки: водку «Сто-

личная», «Московская», «Советское» шампанское и т. д.;

— 3-я категория принадлежит отраслевым ассоциациям. Например, Союз российских производителей пиво-безалкогольной продукции владеет маркой «Жигулевское пиво». Пиво под этим наименованием сегодня выпускает большинство крупных пивоваренных компаний;

— 4-я категория брендов, которые при соблюдении рецептуры может выпускать любой производитель. К этой группе относятся плавленые сыры «Дружба», «Янтарь», колбаса «Докторская» и др.

В настоящее время правообладателями подано большое количество исков в суды на незаконных производителей продукции, использующих бренды СССР. Приведем примеры некоторых из них.

ФКП «Союзплодоимпорт» учреждено в 2001 году. Владеет и управляет такими товарными знаками, как консервы «Печень трески», «Кильки в томатном соусе», водки «Столичная»/Stolichnaya, «Московская»/Moskovskaya, коньяк «Московский», шампанское «Советское» и др. ФКП также организует экспорт продукции под этими знаками на зарубежные рынки. В материалах Роспатента сообщается, что 4 февраля 2010 года Палата по патентным спорам (ППС) приняла решение о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака № 277992, зарегистрированного по 29-му классу (рыбные консервы), представляющего собой графическое изображение этикетки с надписью «Печень трески» и логотипом Союзплодоимпорта. Решение принято по заявлению ОАО «Мурманский траловый флот». Основанием для удовлетворения заявления стало то, что Союзплодоимпорт не смог представить доказательства использования этого товарного знака в течение последних трех лет [3].

Фабрика «Приморский кондитер» уже пятый год отстаивает права на выпускаемую во Владивостоке продукцию и судится с московскими «Объединенными кондитерами». В ситуацию вмешались депутаты Законодательного собрания Приморского края и сенаторы от Приморья. Они направили в Совет Федерации просьбу об урегулировании вопроса монополизации советских брендов на законодательном уровне. «Приморский кондитер» считает, что данный вопрос нужно решать именно на законодательном уровне. «Региональный бизнес не может рисковать, заключая временный мир с «Объединенными кондитерами» и планируя производство, когда ситуация ежедневно меняется. Тем более что право на пользование этими брендами не только у приморской, но и у других кондитерских компаний есть: все-таки эти конфеты «Приморский кондитер» выпускает уже более 100 лет» [4].

Государственное федеральное казенное предприятие «Союзплодоимпорт» подало в суд по интеллектуальной собственности большое количество исков (большая часть — против ЗАО «Союзплодимпорт», одной из структур владельца SPI Group Юрия Шефлера) [5].

Если акт регистрации товарного знака содержит в себе признаки злоупотребления правом или недобросовестной конкуренции, то предоставление правовой охраны такому товарному знаку может быть оспорено в соответствии с подп. 6 п. 2 ст. 1512 ГК РФ. Так, была оспорена регистрация заводом «Карат» товарных знаков «Дружба» и «Янтарь» в связи с тем, что действия ЗАО «Карат» по их регистрации и дальнейшему использованию являлись актами недобросовестной конкуренции. Суд кассационной инстанции при обосновании решения указал в том числе, что поскольку документация на эти сыры была разработана в 1966 году и что большинство советских предприятий производили плавленые сыры на ее основании, то правообладатель немотивированно отказал в выдаче лицензии на товарные знаки предприятию, выпускавшему до даты приоритета аналогичную продукцию с таким же наименованием (ОАО «Кропоткинский молочный комбинат») [6].

В споре между ОАО «Оркла Брэндс Россия» и ОАО «Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь» за известный бренд «Аленка». Компания «Оркла Брэндс», выступавшая в споре истцом, требовала признания права на использование обозначения «Аленка» (товарный знак № 184515, общеизвестный товарный знак № 80, зарегистрированные на имя фабрики «Красный Октябрь») при производстве шоколада. Мотивируя заявленные требования, истец указывал, что сорт и рецептура молочного шоколада «Аленка» был создан в СССР еще в 1965 году. Шоколад «Аленка» выпускался на территории СССР по утвержденной рецептуре многими производителями, в частности Кондитерской фабрикой имени Н. К. Крупской (Ленинград, Санкт-Петербург), которая является правопредшественником истца. Компания «Оркла Брэндс» заявила о своем праве преждепользования (право лица, которое производило продукцию под обозначением, тождественным позднее зарегистрированному товарному знаку, продолжать использовать это обозначение на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии). Такое право действительно было предоставлено федеральным законом о введении в действие Четвертой части ГК РФ в 2006 году, однако соответствующая норма была отменена Федеральным законом № 202-ФЗ уже в 2007 году. ОАО «Красный Октябрь» возражало, что не ограничилось одной лишь регистрацией знака и его простым использованием. Фабрика постоянно вкладывает огромные денежные средства в продвижение обозначения «Аленка» на рынке и поддержание его популярности. Данный факт, по мнению фабрики, полностью игнорируется ОАО «Оркла Брэндс Россия». Согласно отчету о рекламной активности в СМИ, затраты на рекламу «Аленки» с 2006 года по настоящее время составили сумму, значительно превышающую миллиард рублей. На основании вышеизложенных аргументов суд решил отказать в удовлетворении исковых требований полностью. В дальнейшем данное решение изменено не было [7].

Споры и тяжбы по некоторым маркам тянутся годами. Например, конфликт между кондитерской фабрикой «Красный Октябрь» и ЗАО «Славянка» — дизайн упаковки шоколада «Алина» оказался схож до степени смешения с этикеткой «Аленки». Роспатент в июле признал недействительной регистрацию товарного знака «Алина» на кондитерскую фабрику «Славянка», посчитав, что он сходен до степени смешения с известным шоколадным брендом «Аленка» и может ввести потребителя в заблуждение относительно того, кто является изготовителем продукции. Решение ведомства было вынесено по заявлению ОАО «Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь», производителя шоколада «Аленка». Кондитерская фабрика «Славянка» обжаловала решение Роспатента в арбитражном суде, однако суд отклонил иск компании и подтвердил законность решения Роспатента [8].

С учетом сложившейся ситуации 4 февраля 2014 года членами Совета Федерации в Госдуму внесен проект поправок в Гражданский кодекс Российской Федерации, который дает право бесплатного пользования бывшими советскими брендами историческим производителям товаров. Законопроект закрепляет за российскими компаниями

право «преждепользования» так называемыми советскими брендами и призван урегулировать проблемы, которые возникли на рынке России после приватизации товарных знаков, получивших известность в советское время.

В Правительстве РФ сделали отрицательное заключение, в официальном отзыве указано, что подобная инициатива «ограничивает права правообладателей товарных знаков и не отвечает принципам разумной стабильности и последовательности правового регулирования», а также «не учитывает нормы международного законодательства в сфере прав интеллектуальной собственности» [1]. Запрет Госдумы на использование «советского» бренда, по мнению экспертов, продолжит длительные судебные тяжбы компаний на его использование.

В науке данная проблема исследуется некоторыми учеными. Профессор А. П. Сергеев в статье «Битва за советские товарные знаки продолжается. Есть ли выход?» предлагает несколько мер в отношении советских товарных знаков, но наиболее приемлемыми, по мнению автора, являются «введение права преждепользования на них» или «перевод советских товарных знаков в режим коллективных товарных знаков» [9]. В Комментарии к ст. 1510 Гражданского кодекса Российской Федерации под ред. С. А. Степанова указывается, что «регистрация коллективных товарных знаков нередко является компромиссным вариантом решения проблемы определения правообладателя в отношении обозначений, широко применявшихся в советское время различными производителями» [10].

В действующей редакции п. С (3) ст. 5 Парижской конвенции она сформулирована следующим образом: «Одновременное применение одного и того же знака на одинаковых или сходных продуктах промышленными или торговыми предприятиями, рассматриваемыми в качестве совладельцев знака в соответствии с положениями закона страны, где испрашивается охрана, не препятствует регистрации знака и никоим образом не ограничивает охрану, предоставленную указанному знаку в какой-либо стране Союза, если только такое применение не вводит общественность в заблуждение и не противоречит публичным интересам».

Правовая охрана коллективных знаков предусмотрена законодательствами многих стран мира. Соответствующие положения в связи с данным правовым институтом содержатся в законах о товарных знаках США, Великобритании, Италии, Австрии, Испании, Турции, Польши и др.

Вопрос о качестве продукции, зарегистрированной под советскими товарными знаками, поднимался в Федеральной антимонопольной службе Российской Федерации. Глава ФАС Игорь Артемьев уверен, что следует разрешить использовать известные товарные знаки тем компаниям, которые занимались производством этих товаров с советских времен. По остальным торговым маркам следует рассматривать вопросы индивидуально, потому что предприятия, работающие с советских времен, и сейчас не отступают от ГОСТов и предлагают продукцию под старыми, давно известными названиями [11].

Однако высказывается и противоположная точка зрения. Например, В. Ю. Джермакян считает, что появление большого числа производителей продукции с одинаковым наименованием приведет к утрате товарным знаком его индивидуализирующей функции, а значит, не будет достигнута та цель, для которой и существует товарный знак как правовой институт: потребитель не сможет использовать его для отграничения товаров одного производителя от товаров другого [12].

А. П. Сергеев в качестве одного из преимуществ введения права преждепользования советскими товарными знаками указывает на восстановление нормальной конкурентной среды [9].

Мы полагаем, в случае введения права преждепользования советскими товарными знаками, по сути, будет иметь место так называемая паразитарная конкуренция. В решении Суда по интеллектуальным правам от 21 марта 2014 года по делу № СИП-363/2013 (дело «ВАШЕРОН») действия ООО «Торговый альянс «ВАШЕРОН» противоречат законодательству Российской Федерации, а именно статье 10 bis Парижской конвенции по охране промышленной собственности, а также требованиям добропорядочности, разумности и справедливости, поскольку являются паразитарной конкуренцией, представляющей собой использование коммерческой ценности средств индивидуализации другого хозяйствующего субъекта и его деловой репутации в целях привлечения спроса к вводимым в оборот товарам и (или) оказываемым услугам [13].

Анализируя ситуацию, сложившуюся на отечественном рынке между хозяйствующими субъектами РФ, необходимо учитывать, что на наш рынок поступает продукция и из стран ближнего зарубежья. Эти страны до 1992 года на законном основании производили продукцию под советскими обозначениями, в последующем получившими в России охрану в качестве товарных знаков. В результате происходит смешение товарного знака, что приводит к утрате товарным знаком его индивидуализирующей функции. Кроме того, данная продукция поступает, как правило, по более низким ценам в сравнении с аналогичными советскими наименованиями, что приводит к недобросовестной конкурентной борьбе между производителями. Нельзя забывать и о том, что низкая цена часто не соответствует качеству той или иной продукции, вводит рядового потребителя в заблуждение, и в результате происходит снижение покупательского спроса на товары.

Существование исключительных прав на товарные знаки как раз и является гарантией добросовестной конкуренции. Так, ч. 1 ст. 14 Федерального закона от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции» рассматривает в качестве отдельной формы недобросовестной конкуренции введение в оборот товара с использованием чужого товарного знака, совершение действий по введению в заблуждение относительно качества товара. Конечно, можно национализировать советские товарные знаки. Своим появлением и известностью эти бренды обязаны нашему государству, а правообладателями стали хозяйствующие субъекты, которые приобрели права на эти товарные знаки практически даром. Но в случае национализации товарных знаков нарушится ст. 44 Конституции РФ, в которой говорится, что интеллектуальная собственность охраняется законом. Кроме того, произойдет нарушение исключительных прав правообладателей.

Согласно ст. 1229 ГК РФ исключительное право — это право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (правообладатель вправе использовать такой результат по своему усмотрению, любым не противоречащим закону способом) и на запрещение или разрешение такого использования другими лицами.

Мы полагаем, что можно решить данную проблему по-другому. Например, в качестве компенсационной меры

в отношении правообладателей товарных знаков СССР можно ввести дополнительный налог, который поступал бы в бюджет нашего государства. Тем самым в какой-то степени компенсировались бы затраченные государством денежные средства на создание того или иного товарного знака.

Производители, которые считают, что их право использования известных советских брендов нарушено закреплением исключительного права на эти бренды за одним правообладателем, могут обращаться в Федеральную службу по интеллектуальной собственности с заявлением о признании спорного товарного знака вошедшим в общее употребление ввиду его интенсивного использования другими производителями.

На наш взгляд, государственным органам и правообладателям необходимо усилить контроль за качеством производимой продукции, соблюдением необходимой рецептуры и упаковки товаров — обладателей товарных знаков СССР для поддержания сложившейся репутации данных брендов и для удовлетворения потребительского спроса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Советские бренды не перейдут в общее пользование // Юридическое агентство «КОПИРАЙТ» [Электронный ресурс]. URL: www.copyright.ru (дата обращения: 10.12.2014).

2. Большой юридический словарь / под ред. А. Я. Сухарева; 3-е изд., доп. и перераб. М.: Инфра-М, 2007. 858 с.

3. Трутнев О. Роспатент лишил Союзплодоимпорт Печени трески. 25 февраля 2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://pravo.ru (дата обращения: 15.12.2014).

4. Петухов С. «Приморский кондитер» просит Шувалова вступиться за советские бренды. 27 января 2014 года [Электронный ресурс]. URL: http://ria.ru (дата обращения: 20.12.2014).

5. Электронное правосудие [Электронный ресурс]. URL: https://kad.arbitr.ru (дата обращения: 03.01.2015).

6. Коломиец Д. Недобросовестная конкуренция: обзор практики [Электронный ресурс]. URL: http://delo-press.ru (дата обращения: 03.01.2015).

7. Комаров П. Публикации Выбор РАПСИ. Топ-10 событий в сфере интеллектуального права. Итоги 2013 года [Электронный ресурс]. URL: http://rapsinews.ru (дата обращения: 15.12.2014).

8. Фомичев М. «Красный Октябрь» и «Славянка» помирились по спору о шоколаде «Аленка». Итоги 2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://rapsinews.ru (дата обращения: 15.12.2014).

9. Сергеев А. П. Битва за советские товарные знаки продолжается. Есть ли выход? // Закон. 2013. № 6. С. 95—106.

10. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (учебно-практический). Части первая, вторая, третья, четвертая (постатейный) / 2-е изд., перераб. и доп.; С. С. Алексеев, А. С. Васильев, В. В. Голофаев, Б. М. Гонгало и др.; под ред. С. А. Степанова. М.: Проспект; Екатеринбург: Институт частного права, 2009. 1504 с.

11. Ягодная А. Обман покупателя на подмене названия торговой марки. 14 декабря 2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.rateshops.ru (дата обращения: 05.01.2015).

12. Джармакян В. Ю. Противоречие общественным интересам как основание для отказа в регистрации товарных знаков // Интеллектуальная собственность. 1997. № 5—6.

13. Президиум суда по интеллектуальным правам: Постановление от 4 июля 2014 года № СИП-363/2013 [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru (дата обращения: 05.01.2015).

REFERENCES

1. Soviet brands will not go into general use // Legal agency «Copyright» [Electronic resource]. URL: www.copyright.ru (date of viewing: 10.12.2014).

2. Big Law Dictionary / edited by A. Ya. Sukharev, 3rd edition, revised and amended. M.: Infra-M, 2007. 858 p

3. Trutnev O. Russian Federal Agency for intellectual property, patents and trademarks (Rospatent) withdrew patent for cod liver from Souzplodoimport. February 25, 2010. [Electronic resource]. URL: http://pravo.ru (date of viewing: 15.12.2014).

4. Petukhov S. «Primorsky confectioner» asked Shuvalov to protect Soviet brands. 01.27.2014 [Electronic resource]. URL: http://ria.ru (date of viewing: 20.12.2014).

5. E-justice [Electronic resource]. URL: https://kad.arbitr.ru (date of viewing: 03.01.2015).

6. Kolomiec D. Unfair competition: review of the practice [Electronic resource]. URL: http://delo-press.ru (date of viewing: 03.01.2015).

7. Komorov P. Publications Selection of RAPSI. Top 10 events in the field of intellectual rights. Results of 2013 [Electronic resource]. URL: http://rapsinews.ru (date of viewing: 15.12.2014).

8. Fomichyov M. «Red October» and «Slavyanka» amicably settled the dispute about chocolate «Alenka». Results of 2012. [Electronic resource]. URL: http://rapsinews.ru (date of viewing: 15.12.2014).

9. Sergeev A. P. The Battle for the Soviet trademarks continues. Is there a way out? // Act. 2013. № 6. P. 95—106.

10. Commentary to the Civil Code of the Russian Federation (educational and practical). Parts one, two, three and four (itemized) / 2nd edition, revised and amended; S. S. Alekseev, A. S. Vasiliev, V. V. Golofaev, B. M. Gongalo et al.; edited by S. A. Stepanov. M.: Prospectus; Ekaterinburg: Institute of Private Law, 2009. 1504 p.

11. Yagodnay A. Cheating the buyer by substituting the brand name. December 14, 2012 [Electronic resource]. URL: http://www.rateshops.ru (date of viewing: 05.01.2015).

12. Dzharmakyan V. Yu. Conflict with public interests as the basis for refusal of registration of trademarks // Intellectual property. 1997. № 5—6.

13. Presidium of the court on intellectual property rights. Decree dated July 4, 2014 № STS-363/2013 [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru (date of viewing: 05.01.2015).

УДК 342.97:37.01
ББК 67.401.121:74.04

Chernova Kristina Igorevna,
post-graduate student of the department
of legal culture and protection of human rights
of the Institute of Law of the North Caucasian Federal
University; the principle specialist-expert
of the legal department of the Inter-district Inspectorate
of the Federal Tax Service of Russia № 11
in Stavropol Territory,
Stavropol,
e-mail: kris-black@mail.ru

Чернова Кристина Игоревна,
аспирант кафедры правовой культуры
и защиты прав человека
Юридического института
Северо-Кавказского федерального университета,
главный специалист-эксперт юридического отдела
Межрайонной ИФНС России № 11
по Ставропольскому краю,
г. Ставрополь,
e-mail: kris-black@mail.ru

ПРАВОВОЙ СТАТУС ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И СООТНОШЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ

LEGAL STATUS OF EDUCATIONAL ORGANIZATION AND THE RATIO OF COMPETENCE, OF RIGHTS AND OBLIGATIONS

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся компетенций, прав и обязанностей образовательной организации в установленной сфере деятельности, закрепленные ст. 28 Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», проводится комплексный анализ данной статьи. Также рассматривается понятие правового статуса образовательной организации и соотношение ее компетенции, прав и обязанностей. Проводится анализ видов правового статуса образовательной организации. Анализируется понятие ответственности образовательной организации, которая вытекает из компетенции и обязанности образовательной организации и связывается с ненадлежащей реализацией образовательных функций.

In article examines the issues concerning competences, rights and obligations of an educational organization in the established field of activity, fixed by article 28 of the Federal law dated 29.12.2012 № 273-FZ «On education in the Russian Federation»; the complex analysis of the article is conducted. Additionally, the concept of legal status of the educational organization is discussed, as well as the ratio of its competence, rights and obligations. The analysis of the types of legal status of the educational organization is fulfilled. The concept of responsibility of the educational organization is analyzed, which results from the competence and obligation of educational organization and is connected with inadequate fulfillment of educational functions.

Ключевые слова: образование, образовательная деятельность, образовательная организация, компетенция образовательной организации, права образовательной организации, обязанности образовательной организации, ответственность образовательной организации, федеральный закон об образовании, образовательная функция, образовательные программы.

Keywords: education, educational activity, educational organization, competence of educational organization, rights of educational organization, obligations of educational organization, responsibility of educational organization, federal law on education, educational function, educational programs.

Одним из важнейших гарантированных Конституцией РФ [1] социальных прав человека является право на образование. Длительное время образование было призвано обеспечивать в первую очередь потребности государства. Сегодня ситуация в значительной степени изменилась. Образование начинает ориентироваться на удовлетворение личных потребностей человека, связанных с его духовным развитием и совершенствованием знаний.

Актуальность данной статьи подтверждается тем, что 1 сентября 2013 года вступил в силу (за исключением отдельных норм) Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [2] (далее — Закон № 273-ФЗ), который неизбежно приводит к необходимости формирования практики применения нового законодательства, а также требует глубокого теоретического осмысления понятия, составляющего содержание категории правосубъектности применительно к участникам отношений в сфере образования, формы реализации правосубъектности образовательных организаций в различных видах гражданских правоотношений.

Цель исследования состоит в проведении комплексного анализа правового статуса образовательной организации и соотношения ее компетенции, прав и обязанностей, указанных в ст. 28 Закона № 273-ФЗ «Компетенция, права, обязанности и ответственность образовательной организации», который в дальнейшем будет способствовать разработке как теоретических, так и практических аспектов данной темы.

Анализ выбранной статьи обусловлен тем, что в настоящее время существует необходимость формирования правоприменительной практики на этапе развития законодательства Российской Федерации об образовании, а именно в сфере начальной стадии создания образовательной организации, когда непосредственно и определяются компетенция, права, обязанности и ответственность образовательной организации, которые в дальнейшем будут неотъемлемо существовать с самой образовательной организацией.

Исходя из выше изложенного, а также из цели исследования формируется следующая **задача** — рассмотреть и проанализировать правовой статус образовательной организации и соотношение ее компетенции, прав и обязанностей. Данная задача поставлена для теоретического осмысления норм ст. 28 Закона № 273-ФЗ, а также понятия таких терминов, как компетенция образовательной организации, права образовательной организации, обязанность образовательной организации.

Образование — первостепенный фактор экономического, социального и духовного прогресса общества, необходимая предпосылка развития каждого человека, его культуры

и благополучия. Образование — общественное и частное благо, под которым в системе образования понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков и компетенций определенного объема и сложности. Поэтому одним из важнейших гарантированных Конституцией РФ прав человека является право на образование.

Принятие в 1992 году Закона Российской Федерации «Об образовании» [3] имело огромное позитивное значение для развития отечественной системы образования в переходный период. Были заложены правовые основы обновления отношений в этой сфере, а также выполнены важные социальные функции сохранения и защиты системы образования в период кризисного развития страны. Однако не в полной мере удалось сформировать упорядоченную и сбалансированную систему законодательства в области образования, обеспечивающую последовательное и системное регулирование отношений в рассматриваемой сфере [4], что являлось существенным недостатком образовательной системы, требующим принятия новых аспектов и норм, влияющих на усовершенствование законодательства Российской Федерации в сфере образования.

1 сентября 2013 года вступил в силу (за исключением отдельных норм) Закон № 273-ФЗ. При этом ряд положений (в части некоторых полномочий органов власти регионального и местного уровня в сфере образования) начали действовать с 1 января 2014 года. Данный документ подготовлен Минобрнауки России в целях систематизации и совершенствования законодательства в области образования. Он заменил целый ряд нормативных правовых актов, например, Закон РФ от 10 июля 1992 года № 3266–1 «Об образовании» [3] (далее — Закон № 3266–1), Федеральный закон от 22 августа 1996 года № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Закон № 273-ФЗ представляет собой комплексный документ, в который вошли и общие положения, и нормы, регулирующие отношения в отдельных подсистемах образования (дошкольном, общем, среднем профессиональном, высшем образовании).

Закон № 273-ФЗ сохранил существовавшие базовые принципы и нормы (в том числе в части государственных гарантий реализации прав в сфере образования, права выбора образовательной организации и получения образования в соответствии со склонностями и потребностями, обучения на родном языке, правовых гарантий доступности и качества образования). В тексте Закона № 273-ФЗ нашли отражение закрепленные ранее действовавшим законодательством принципы общедоступности и бесплатности образования в России. Государство гарантирует общедоступность и бесплатность в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами дошкольного, начального общего, основного общего и среднего общего образования, среднего профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность высшего образования, если образование данного уровня получается впервые.

Закон № 273-ФЗ предусматривает и ряд нововведений, обусловленных необходимостью модернизации системы образования в современных условиях [5]. Законом № 273-ФЗ образовательная организация наделена автономией и свободой в определении содержания образования, выборе учебно-методического обеспечения, образовательных технологий по реализуемым ими образовательным программам. Автономия в указанном смысле определяется как самостоятельность в осуществлении образовательной, научной, административной, финансово-экономической деятельности, разработке и принятии локальных нормативных актов в соответствии с Законом № 273-ФЗ, иными нормативными правовыми актами в сфере образования и уставом образовательной организации.

Ст. 28 Закона № 273-ФЗ определяет правовой статус образовательной организации — закрепляет ее основные права и обязанности как субъекта правоотношений в сфере образования, определяет компетенцию, а также устанавливает ответственность за невыполнение или ненадлежащее выполнение функций, отнесенных к ее компетенции [6].

Правовой статус образовательной организации предполагает определенную долю автономии, самостоятельное решение в пределах административной правосубъектности конкретной организации целей и задач, осуществление необходимых для этого функций [7].

Образовательные организации обладают кругом определенных прав и обязанностей. Образовательные организации высшего образования имеют право помимо основной образовательной деятельности осуществлять научную и (или) творческую деятельность, а также вправе вести подготовку научных кадров (в докторантуре). Иные образовательные организации вправе вести научную и (или) творческую деятельность, если такая деятельность предусмотрена их уставами (иными словами, данное право реализуется с разрешения учредителя образовательной организации). Образовательные организации вправе вести консультационную, просветительскую деятельность, деятельность в сфере охраны здоровья граждан и иную не противоречащую целям создания образовательной организации деятельность, в том числе осуществлять организацию отдыха и оздоровления обучающихся в каникулярное время (с круглосуточным или дневным пребыванием).

Образовательная деятельность должна быть направлена на удовлетворение потребностей человека в приобретении им новых знаний и развитии индивидуальных способностей при содействии педагогических работников, осуществляться в пределах основных образовательных программ и представлять собой систему определенных действий по обучению, приобретению навыков и воспитанию [4].

Как считает Д. Я. Ягофаров [8], довольно высокую роль отводят разделению общеобразовательных учреждений по правовому статусу, а в связи с этим и выделению нескольких видов такого рода заведений. Выделяют несколько разновидностей среди имеющихся правовых направлений в деятельности учреждений, выполняющих общеобразовательные функции. Так, можно выделить на основании разделения прав, обязанностей и гарантий следующие пять разновидностей правового статуса:

1) административно-правовой;
2) финансово-экономический;
3) конституционно-правовой;
4) образовательно-правовой;
5) гражданско-правовой.

Все больше на передние позиции выдвигается разнообразие имеющихся в природе статусов заведений, что нельзя не отметить. Это связано с тем, что какими бы разными они ни были, они все же зависят друг от друга в большей или меньше степени, а также обладают незыблемыми свойствами системности права.

Если рассматривать конкретные характеристики каждого из предложенных выше статусов, то в книге «Правовое регулирование системы образования», подготовленной к изданию под редакцией Д. Я. Ягофарова, можно узнать про каждый вид в отдельности.

Положения ст. 43 Основного закона Российской Федерации гарантируют каждому гражданину доступность образо-

вания дошкольного, общего и среднего профессионального уровня, при этом на бесплатной основе. Данное положение гарантировано в тех учреждениях, где обеспечивается муниципальное и государственное образование. Такое толкование нормы права содержится во второй части вышеуказанной статьи. В третьей части этой же нормы закона закреплено то, что получение образования в высшем учебном заведении доступно всем и каждому при условии успешно выдержанных вступительных испытаний на конкурсной основе. Данная статья как раз и обеспечивается за счет конституционно-правового статуса учреждения, обеспечивающего получение разного рода образования. На основании всего изложенного выше можно сделать вывод о том, что учреждение образования, как никакая другая организация, прекрасно подходит под формулировку субъекта конституционного права и обеспечивает доступность образования в полном соответствии с нормами Конституции. Несомненно, учреждение образования — это гарант исполнения одной из норм Основного закона нашей страны.

Далее, положения ст. 43 Конституции РФ обеспечивают всякого рода поддержку со стороны государства для различных форм образования, а также в случае необходимости самообразования. Данные виды образовательного направления, несомненно, помогают лучше усвоить основные этапы образовательной программы государства, но, несмотря на это, исходя из мировой практики, итоги которой подводятся на протяжении многих поколений, самым лучшим, полным и качественным образованием можно считать только то, что получено в стенах специально созданных для этого учреждений с соответствующим образом подготовленными кадровыми работниками.

Нет необходимости отрицать тот факт, что любое учреждение, относящееся к образовательному уровню, независимо от статуса и формы работы является юридическим лицом. В этом состоит реализация гражданско-правового статуса учреждения образования. Данное положение закреплено на уровне федерального закона, регламентирующего вопросы образования в стране. В п. 2 ст. 12 этого нормативного акта [2] указано, что любое учреждение, занимающееся донесением в массы образовательного процесса, является юридическим лицом.

Если посмотреть определение понятия юридического лица, которое предоставлено нам Гражданским кодексом РФ, а именно в п. 1 ст. 48 [9], то приходим к выводу, что это любая организация, у которой имеется собственное имущество, которым она может отвечать по долгам в случае возникновения обязательств с ее стороны, а равно организация, среди возможностей которой имеется право лично приобрести и осуществлять свои права и обязанности, а также нести ответственность в суде.

Далее текст ГК РФ в ст. 50 [9] указывает, что все юридические лица делятся на два вида — коммерческие и некоммерческие. В первом случае эти организации стремятся получить максимально возможные выгоды и доходы, и это признается основной целью их деятельности. Во втором же случае организациями не ставится цель получить доход, а в случае его наличия прибыль не делится между участниками.

Появляется вполне логичный вопрос о том, к какому же виду отнести учреждения образования. На это нам ответит ФЗ «Об образовании», согласно которому все организации, занимающиеся процессом образовательного просвещения населения, могут быть созданы только как некоммерческие структуры. Извлечение прибыли не является их основной целью. Здесь главная задача — нести образование и осуществлять образовательный процесс.

Детальное расписывание таких положений в законодательных актах страны в первую очередь связано с тем, что образование находится под защитой государства и для качественного образовательного процесса и реализации конституционного права каждого человека на доступность образования необходимо четко прописать все положения о закреплении за такими учреждениями особого правового статуса.

Любое образовательное учреждение, как бы его деятельность ни ограничивалась, все равно будет являться субъектом финансовой и экономической деятельности. Это и отражает финансово-экономический статус образовательных учреждений, который неразрывно связан с гражданско-правовым. В первую очередь это связано с тем, что такие организации будут выступать субъектами финансово-экономических отношений, в которые вступают образовательные учреждения при предоставлении им пакета прав и обязанностей для осуществления предпринимательской деятельности, которая никоим образом не связана с процессом предоставления образования, его финансовыми вопросами, а также вопросами обложения налогами.

Совокупность прав и обязанностей учреждения, занимающегося вопросами предоставления образования гражданам, в сфере финансов и экономики функционирует на стыке многих нормативных актов страны. Особенно на них отражается действие норм права, таких как Налоговый кодекс, Банковский кодекс, Гражданский кодекс, а также ряд документов, закрепляющих законодательные положения в отношении образовательного процесса.

Кроме того, на основании положений, закрепленных в ст. 28 Закона № 273-ФЗ, учреждения страны, занимающиеся вопросами предоставления образования, обладают соответствующей компетенцией в решении вопросов, связанных с материально-техническим обеспечением как самого учреждения, так и образовательной деятельности, необходимостью оборудовать помещения, где происходит обучение, в соответствии с нормами законодательных актов. Все, что связано с образованием, должно в полной мере соответствовать стандартам образования, выдвинутым на уровне федеральных программ, закрепленных в образовательных стандартах страны. Поэтому и получается, что в рамках финансово-экономического статуса учреждения на руководителя и учредителя ложатся такие обязанности, как финансирование обеспечения заведения в полном соответствии с законодательными актами.

В сегодняшней нелегкой ситуации с образованием руководители таких учреждений сталкиваются с тяжелыми, неразрешимыми вопросами недостаточного финансирования и невозможностью обеспечить свое учреждение всем необходимым в полной мере. С одной стороны, ни один руководитель образовательного учреждения не может решить финансовые вопросы и обеспечить надлежащее финансирование, а с другой — это только его обязанность, поэтому вся ответственность за неисполнение ложится на плечи руководства. Именно они всегда остаются виновны в том, что их учреждение не соответствует стандартам государственных программ по образованию. Если посмотреть практику решения вопросов недофинансирования, то нередко можно встретить случаи, когда руководителей, не смогших найти необходимые учреждению средства, привлекали к ответственности за нарушение законодательства страны, затрагивающего вопросы материально-технического обеспечения. При этом недостаточное финансирование учреждений образования из бюджета никоим образом не влияло на отсутствие вины таких руководителей или ее смягчение. Это связано с тем, что на руководителе уже априори лежит обязанность любыми методами отыскать недостающие средства

и обеспечить учреждение всем необходимым. Первым делом с просьбой следует обратиться к вышестоящему руководству, если это не поможет, то предъявить требование. В случае получения отказа и на требование следует всяческими методами отыскать возможность благотворительного финансирования.

Если рассматривать подробнее административно-правовой статус образовательных учреждений, то можно сделать вывод о том, что его значение носит двоякий смысл. С одной стороны, учреждение образования любого уровня всегда будет выступать объектом принимаемых в стране управленческих решений, независимо от того, кем они изданы — региональными структурами, муниципальными или федеральными.

На основании положений Закона № 273-ФЗ (п. 6 и 8 ст. 28) федеральные органы, относящиеся к ветке исполнительной власти, обладают компетенцией на принятие решений в сфере образования, могут создавать или ликвидировать уже созданные образовательные учреждения федерального уровня, решать вопросы, связанные с аттестацией или аккредитацией заведения, а также ряд других возможностей. Эти же структуры должны решать вопросы, связанные с финансовым обеспечением подотчетных федеральных учреждений образования, а также тех структур, что предоставляют услуги в сфере образования, заниматься вопросами утверждения необходимых списков учебных пособий для общего уровня образования в соответствии с нормами законодательных программ об образовании и ряд других полномочий.

Также нельзя отрицать тот факт, что, с другой стороны, любое учреждение образования само может выступить как субъект, издающий и вырабатывающий определенные управленческие решения. Это прерогатива административного корпуса такого заведения. Такие решения могут быть направлены на деятельность конкретных подразделений и структур учреждения, служб, сотрудников как педагогического состава, так и технического персонала, обучающихся. Некоторые наиболее распространенные решения, на принятие которых имеются полномочия у учреждения образовательного стандарта, прописаны в нескольких статьях Закона № 273-ФЗ (ст. 13 и 32), а также в типовых положениях, предусмотренных для каждого уровня образования. Каждая образовательная организация должна обладать уставом. В нем регламентируются отношения, возникающие между работниками организации, техническим персоналом, воспитанниками и обучающимися лицами. Также некоторые положения посвящены работе с родителями лиц, обучающихся в заведении. В уставе обязательно должны быть прописаны такие положения, как компетенция учредителя организации, структура и численность, порядок образования управленческих структур, положения относительно правил формирования штата сотрудников, их полномочия и компетенция, как должна производиться оплата труда, какие локальные акты реагирования могут быть изданы и ряд других положений.

Главное направление деятельности и смысл существования любого образовательного учреждения — это осуществление образовательной деятельности на разных уровнях. В этом и состоит смысл образовательно-правового статуса учреждения, занимающегося образовательным процессом. Именно такие учреждения и служат звеньями образованности и всей системы, обеспечивающей образование в стране.

О том, какие полномочия есть у образовательных учреждений, какой компетенцией они обладают, их права, обязанности, возможности, а также гарантии довольно четко и прямо устанавливаются на уровне законодательства государства. Главное правило в этой сфере: предоставление определенных прав и их использование одновременно выступает как исполнение конкретных обязанностей. Общий перечень прав и обязанностей, установленных для всех уровней учреждений образования, прописан в Законе № 273-ФЗ (ст. 32). Там же содержится и некоторая доля ответственности.

Одной из главных характеристик, выгодно отличающих образовательно-правовой статус от других, выступает возможность самоконтроля. С развитием уровня образования, предъявляемых требований к качеству образовательных программ должен совершенствоваться и контроль, в том числе со стороны самих же учреждений, в отношении той деятельности, которую они же и осуществляют. Довольно часто проводят самоэкспертизы, самоаттестации, мониторинг качества образования. Все это и многое другое призвано обеспечить как можно более высокий уровень качества предлагаемого образования.

В связи с тем, что учреждения, ответственные за получение образования, должны постоянно развиваться и совершенствоваться, их компетенция постоянно расширяется, что влечет за собой большее количество возможностей лично принимать определенные решения. На основании этого нет необходимости закреплять конкретный узконаправленный перечень прав и обязанностей за каждым из таких учреждений. Можно закрепить лишь границы дозволенного, в рамках которых компетенцию могут определять себе сами заведения.

Что касается ответственности учреждений образования, то в первую очередь о ней можно говорить в том случае, когда организация не обеспечивает должного уровня образовательного процесса. Здесь принимается во внимание двухаспектное понимание ответственности. Во-первых, она может быть положительной (проспективный, или поощрительный, аспект: предусматривает поощрение за выполнение полезных для общества и государства вариантов поведения на уровне, повышающем общие требования, — морально сознательное отношение к выполнению обязанностей); во-вторых, отрицательной (ретроспективный, или охранный, аспект: предусматривает наказание за правонарушения — юридическая характеристика последствий неисполнения обязанностей) [10].

В том случае, когда учреждение образования не справилось с возложенными на него функциями и полномочиями, ненадлежащим образом реализовало образовательные программы, не обеспечило должного уровня знаний у выпущенных из него лиц, допустило нарушения, повлекшие угрозу жизни и здоровью обучающихся, в обязательном порядке оно должно понести за это ответственность. При этом ответственность возлагается не только на саму организацию, но и на ее руководителей. Ответственность в большинстве случаев предусмотрена в положениях статей Кодекса РФ об административных правонарушениях [11] и должна в полной мере соответствовать указанным там санкциям.

Бывают случаи, когда имеют место такие нарушения закона, за которые руководящие лица учреждений образования должны быть подвергнуты уголовной ответственности. На практике это происходило в том случае, когда в их определенных действиях или бездействии усматривается состав конкретного уголовно наказуемого деяния. Ряд преступлений, совершенных лицами из числа педагогов учреждений, связанных с посягательством на жизнь, здоровье, половую неприкосновенность, свободу, честь, достоинство личности, направленных против интересов несовершеннолетних или семьи, а также здоровья населения и общественной нравственности, в обязательном порядке повлекут за собой невозможность заниматься педагогической деятельностью в последующем.

Исходя из всего описанного выше, можно сделать вывод о том, что правовой статус любого учреждения или организации, занимающейся образовательным процессом, всегда будет

сложным, неоднозначным, многогранным и включающим в свое понятие обязательные пять составляющих видов правового статуса. Никакой из них убрать нельзя, так как каждый — важная составляющая общего правового статуса учреждения образования.

Проведя анализ ст. 28 Закона № 273-ФЗ, можно подвести черту и прийти к выводу, что эта норма совершенно не нова для всего процесса образования, так как и ранее, в предшествующих редакциях аналогичного закона, присутствовали положения, закрепляющие права, обязанности и ответственность учреждений образования. Но согласно новому положению нормы закона были значительно расширены в своем действии в части прав и обязанностей, что дополнило понятие правового статуса и положения образовательных организаций независимо от их уровня. Не стоит забывать и о том, что в статусе учреждений присутствует некоторая доля автономности, что не может не отразиться на правах обучающихся в них лиц. Однако она несколько ограничена вопросами ответственности, так как если организация не может обеспечить должного уровня знаний обучающимся или каким-то образом нарушает законодательство страны, то она понесет за это ответственность. При этом должностные лица такой структуры также понесут определенную ответственность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации (принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 года) [Электронный ресурс]. URL: http://www.constitution.ru (дата обращения: 27.10.2014).

2. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ.

3. Об образовании: Закон РФ от 10 июля 1992 года № 3266-1.

4. Деревянченко О. А. Образовательная деятельность и ее место в системе возмездного оказания услуг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 230—236.

5. АО «КонсультантПлюс» // Правовые новости. Спец. вып. «Комментарий к федеральному закону от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». 2013. 130 с.

6. Комментарий к Федеральному закону от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (постатейный) / Н. В. Ласкина, Н. А. Новикова, Н. С. Лежнева, Н. Ю. Тимофеева, С. А. Слесарев, Ю. Н. Вахрушева; подготовлен для системы «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=CMB;n=17716;div=CMT;dst=0,0;rnd=0.6092679316643625 (дата обращения: 27.10.2014).

7. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации» (постатейный) / Н. С. Волкова, Ю. А. Дмитриев, О. Ю. Еремина, Т. В. Жукова, А. А. Кирилловых, А. В. Павлушкин, Е. В. Пуляева, Н. В. Путило // Деловой двор. 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=CMB;n=17372;div=CMT;dst=0,0;rnd=0.5099574644118547 (дата обращения: 28.10.2014).

8. Ягофаров Д. А. Правовое регулирование системы образования: учеб. пособие. М., 2005 [Электронный ресурс]. URL: http://www.lexed.ru/obrazovatelnoe-pravo/knigi/yagofarov2005/63.php (дата обращения: 28.02.2015).

9. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.grazkodeks.ru (дата обращения: 27.12.2014).

10. Обушенко А. Н. Юридическая ответственность за нарушение норм об охране труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 249—252.

11. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20 декабря 2014 года) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/popular/koap/ (дата обращения: 27.10.2014).

REFERENCES

1. The Constitution of the Russian Federation (adopted by national vote on 12.12.1993) [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/popular/cons/ (date of viewing: 27.10.2014).

2. On education in the Russian Federation: The federal law dated 29.12.2012 № 273-FZ.

3. On education: Law of the Russian Federation dated 10.07.1992 № 3266-1.

4. Derevyanchenko O. A. Educational activity and its place in the system of compensated services rendering // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 230—236.

5. JSC Konsultantplus // Legal news. Special issue «Comment to the federal law dated 29.12.2012 № 273-FZ 'On education in the Russian Federation». 2013. 130 p.

6. The comment to the Federal law of December 29, 2012 № 273-FZ «On education in the Russian Federation» (itemized) / N. V. Laskina, N. A. Novikova, N. S. Lezhnev, N. Yu. Timofeev, S. A. Slesarev, Yu. N. Vakhrusheva / Prepared for system ConsultantPlus [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=CMB;n=17716;div=CMT;dst=0,0;rnd=0.6092679316643625 (date of viewing: 27.10.2014).

7. The scientific and practical comment to the Federal law «On education in the Russian Federation» (itemized) / N. S. Volkova, Yu. A. Dmitriyev, O. Yu. Eremina, T. V. Zhukova, A. A. Kirillovykh, A. V. Pavlushkin, E. V. Pulyaeva, N. V. Putilo // Business yard. 2013 [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=CMB;n=17372;div=CMT;dst=0,0;rnd=0.5099574644118547 (date of viewing: 28.10.2014).

8. Yagofarov D. A. Legal regulation of educational system: textbook. M., 2005 [Electronic resource]. URL: http://www.lexed.ru/obrazovatelnoe-pravo/knigi/yagofarov2005/63.php (date of viewing: 28.02.2015).

9. Civil Code of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.grazkodeks.ru (date of viewing: 27.12.2014).

10. Obushenko A. N. Legal liability for violation of norms of the labor protection // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 249—252.

11. The Code of the Russian Federation of Administrative Offenses dated 30.12.2001 № 195-FZ (accepted by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on 20.12.2014) [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/popular/koap/ (date of viewing: 27.10.2014).

УДК 347.214.2
ББК 67.404.211.1

Yurchenko Dmitry Alexandrovich,
post-graduate student of the department of civil law and process of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Юрченко Дмитрий Александрович,
аспирант кафедры гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ОБЪЕКТ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА КАК НОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ

FACILITIES OF INCOMPLETE CONSTRUCTION AS NEW REAL ESTATE: CONCEPT AND ATTRIBUTES

В статье рассматриваются основные аспекты современного понимания особой разновидности недвижимого имущества — объекта незавершенного строительства, выделены основные признаки такого объекта права. На основе критического анализа гражданского законодательства и различных теоретических разработок автор формулирует собственное определение данного понятия и предлагает дополнить им законодательство. Проанализированы судебные акты, в которых определяется содержание понятия «объект незавершенного строительства», отмечено их значение для развития современных представлений о данном правовом институте. Акцент сделан на определение правовой сущности объекта незавершенного строительства как разновидности новой недвижимой вещи, имеющей модифицируемый характер, права на которую возникают с момента государственной регистрации.

This article covers the main aspects of the modern understanding of a special kind of real estate — incomplete construction facility; the main features of such law entity are highlighted. Based on a critical analysis of the civil law and various theoretical developments, the author formulates his own definition of this concept and proposes to add it to the legislation. Judicial acts, which define the content of the concept «incomplete construction facility» are analyzed; their value for development of modern ideas about this legal institution is highlighted. Legal essence of incomplete construction facility is emphasized as the type of new real estate having modified nature, the right for which occurs upon the state registration.

Ключевые слова: недвижимое имущество, новая недвижимость, объект капитального строительства, объект незавершенного строительства, регистрация прав, право собственности, возникновение прав, приобретение недвижимости, объект гражданских прав, иммобилиарный оборот, вещное право.

Keywords: real estate, new real estate, capital construction facility, incomplete construction facility, registration of rights, right of ownership, emergence of the rights, property acquisition, object of civil rights, immobiliari turnover, right in things.

Недвижимое имущество представляет собой одну из основ функционирования любой экономической системы. Учитывая этот тезис, следует констатировать, что правовое регулирование современного отечественного иммобилиарного оборота имеет существенные недостатки. Одной из центральных проблем в этой сфере является проблема определения юридических признаков особой разновидности недвижимой вещи — объекта незавершенного строительства и оптимизации процедур приобретения права собственности на данные объекты. **Актуальность** исследования обусловлена тем, что оборот недостроенных объектов капитального строительства в настоящее время составляет одну из важнейших частей рынка недвижимости в целом. По официальным данным, в 2013 году зарегистрировано право чуть менее чем на 150 тысяч объектов незавершенного строительства [1]. Для современной строительной сферы правовые пробелы в части приобретения права собственности и оборота прав на объекты незавершенного строительства представляют существенную проблему, поскольку с момента отнесения данных объектов к недвижимым вещам остаются многие неопределенности в части правового режима их эксплуатации. До сих пор остается открытым вопрос о способности объектов незавершенного строительства выступать объектом различного рода сделок [2]. На практике возникают различные трудности на этапе приобретения прав на объект незавершенного строительства, связанные с определением у создаваемой вещи признаков недвижимой вещи, вынуждающие различных субъектов в судебном порядке отстаивать свои права. **Целью** данной работы является формулирование законодательного определения понятия «объект незавершенного строительства» и предложение законодательного механизма его внедрения. Постановка данной цели обуславливает ряд научных **задач**: кратко проанализировать историю внедрения в правовое поле понятия «объект незавершенного строительства»; выявить теоретические подходы, направленные на формулирование данной дефиниции; выявить ключевые юридические признаки объекта строительства, необходимые для признания его объектом незавершенного строительства и оформления прав в установленном законом порядке; определить юридическое содержание понятия «объект незавершенного строительства» и сформулировать рекомендации по совершенствованию гражданского законодательства.

В правовой системе Российской Федерации формирование системы объектов недвижимого имущества связано с развитием рыночной экономики и характеризуется постепенным расширением круга недвижимых вещей. Объекты незавершенного строительства были определены как разновидность недвижимости не сразу, изначально разъяснением содержания данного понятия, определением его признаков занимались суды, поэтому вопрос об их правовом режиме раскрывался исключительно в судебных актах. Первым документом, в котором отчасти дан ответ на вопрос о правовом режиме таких вещей, можно считать Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25.02.1998 года № 8 [3]. В соответствии с п. 16 данного постановления пояснялось, что незавершенные строительством объекты не относятся к недвижимому имуществу, если они являются предметом действующего договора строительного подряда. Как известно, данное постановление утратило

силу. Затем это положение содержалось в п. 16 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 16.02.2001 года № 59 «Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [4], согласно которому государственная регистрация права собственности на недостроенные объекты осуществляется при соблюдении определенного условия: такой объект не должен быть предметом реализуемого в настоящее время договора подряда на выполнение строительных работ. Тем самым в судебной практике закрепилась тенденция признания объектами незавершенного строительства исключительно тех объектов, строительство которых приостановлено, законсервировано или окончательно прекращено и которые не являются предметом действующего договора строительного подряда. Второе условие: обязанность собственника произвести с этим объектом сделку, то есть лицу, которое в силу п. 1 ст. 218 ГК РФ приобретает право собственности на создаваемый объект, необходимо было до завершения его создания совершить сделку с объектом незавершенного строительства. Действительно, ранее действовавшая редакция п. 2 ст. 25 Федерального закона от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ним» [5] предполагала, что регистрировать право собственности на объект незавершенного строительства можно только в том случае, если с ним в дальнейшем предполагается совершить какую-либо сделку (например, купли-продажи, передачи в залог). В новой редакции данной нормы закона отсутствует указание на обязательное совершение сделки с объектом незавершенного строительства, из этого вытекает следующее: в настоящее время заинтересованное лицо может при желании зарегистрировать свое право собственности на объект незавершенного строительства и без намерения в дальнейшем совершить с ним сделку.

В юридической литературе обоснованно отмечают, что формирование правового режима объектов незавершенного строительства в системе недвижимого имущества связано с изменениями ст. 130 ГК РФ: юридически с 1 января 2005 года объекты незавершенного строительства были отнесены к недвижимым вещам. Однако такое изменение не внесло ясности в понимание объекта незавершенного строительства. Данный правовой пробел влечет за собой невозможность отграничить объект незавершенного строительства от других объектов гражданских прав, как следствие, возникает дисбаланс гражданско-правовых интересов различных участников правоотношений. Поэтому одним из важнейших вопросов современной гражданско-правовой науки и практики является вопрос о месте объекта незавершенного строительства в системе классификации вещей, определения круга объектов незавершенного строительства, признаков и момента возникновения прав на данные объекты, тесно связанные с земельным участком и строительным комплексом [6, с. 23]. Правовое понятие «объект незавершенного строительства» применяется не к любому недостроенному объекту, а лишь к материальному объекту, который обладает рядом фактических и юридических признаков. К.И. Скловский отмечает, что процедура строительства с правовой точки зрения характеризуется преобразованием строительных материалов и утратой ими своей идентичности, которая сама по себе не влечет прекращения существования вещи как объекта права, в связи с этим строительные материалы в процессе строительной деятельности преобразуются и прекращается право собственности на них [7, с. 84]. Тем самым движимые вещи, соединяясь, преобразуются в вещь, обладающую признаками недвижимой вещи, приобретая прочную связь с землей, но само право собственности возникает на такую вещь позднее и связано с определенным обстоятельством.

Д.Ю. Патютко обращает внимание на то, что в законодательстве отсутствуют критерии, позволяющие квалифицировать объект незавершенного строительства как недвижимое имущество. В итоге стороны указывают предметом договора «совокупность строительных материалов», на которую впоследствии необходимо зарегистрировать право собственности как на объект недвижимого имущества. Однако судебная практика квалифицирует такие сделки как притворные со всеми вытекающими последствиями. Формулируя понятие объекта незавершенного строительства, ученый исходит из того, что этот объект включает в себя вещи, а также имеющие денежную оценку права, в том числе на охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, необходимые для создания (реконструкции) здания или сооружения. При этом согласно ст. 128 ГК РФ каждый из перечисленных элементов может составлять часть имущества, и в своей совокупности эти элементы также являются имуществом. В этой связи возникает вопрос, с какого момента совокупность движимых по своей природе вещей (строительных материалов) превращается в самостоятельный объект недвижимости — объект незавершенного строительства. Ведь законодательством действительно не определен состав и характеристика объекта незавершенного строительства. Таким образом, автор определяет объект незавершенного строительства как строительный имущественный комплекс, который возникает в процессе создания (реконструкции) здания или сооружения, когда нет готовой вещи как результата строительства (реконструкции), тем не менее лицо обладает совокупностью движимого и/или недвижимого имущества, а также имущественными и иными правами и обязанностями, необходимыми для создания (реконструкции) здания или сооружения [8, с. 8].

По этому поводу в юридической литературе можно встретить и другие мнения. Например, А.К. Усейкин обозначил два признака-условия, необходимых для признания объекта незавершенного строительства недвижимым имуществом и объектом права. Во-первых, такой объект должен быть неразрывно связан с землей, и его перемещение без несоразмерного ущерба назначению не может быть осуществлено. Это первый общий (сущностный) признак недвижимой вещи. Во-вторых, право на объект незавершенного строительства должно быть зарегистрировано [9, с. 22] в порядке п. 2 ст. 25 Федерального закона от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ним» [5]. Эти признаки обозначаются учеными как основные, и их наличия достаточно для идентификации объекта [10, с. 140]. Такой признак можно назвать вторым общим признаком, характерным для недвижимой вещи. Однако в науке гражданского права имеется позиция, согласно которой перечень уникальных признаков объектов незавершенного строительства шире. В.В. Витрянский отмечает, что незавершенный строительством объект, являющийся предметом действующего договора строительного подряда, не может быть объектом вещных прав, а только объектом обязательства, вытекающего из договора строительного подряда, и замена сторон этого обязательства возможна лишь по правилам уступки права требования и перевода долга по обязательствам [11, с. 84]. В связи с этим такой объект не должен являться предметом действующего договора строительного подряда. Возможность отнесения объектов незавершенного строительства к недвижимым объектам вещных прав при условии прекращения договора строительного подряда является официальной позицией судебной практики.

В юридической литературе имеют место самые разные

дефиниции и признаки объекта незавершенного строительства. Например, З.К. Кондратенко в определении данного понятия сделала акцент на темпоральном характере создаваемой недвижимой вещи, отметила сложный характер такой вещи, особенности возникновения на основе факта «соединения стройматериалов с господствующим объектом недвижимого имущества — земельным участком», цель ее создания (постройка здания или сооружения и их дальнейшая эксплуатация), отсутствие разрешения на ввод в эксплуатацию [12, с. 93]. Действительно, признак неоконченного строительства отражает временный характер материального вида данного объекта, и завершение строительства не констатировано, но важно как цель модификации имущества. На наш взгляд, юридическое значение имеет не столько временный характер модификации имущества, сколько степень его готовности и градостроительная характеристика объекта. Как же соотносятся понятия «объект незавершенного строительства» и «объект капитального строительства»? В соответствии со ст. 1 Градостроительного кодекса РФ от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ объекты, строительство которых не завершено, то есть объекты незавершенного строительства, являются разновидностью объектов капитального строительства наряду со зданиями, строениями, сооружениями [13]. Требования градостроительного законодательства сводятся к обязательной подготовке проектной документации, проведению изыскательских работ при планируемом строительстве капитальных объектов. Исключительным случаем является осуществление подготовки проектной документации при строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов индивидуального жилищного строительства (отдельно стоящих жилых домов с количеством этажей не более чем три, предназначенных для проживания одной семьи), в отношении таких объектов застройщик по собственной инициативе вправе обеспечить подготовку проектной документации применительно к объектам индивидуального жилищного строительства. Тем самым объекты незавершенного строительства являются объектами капитального строительства, на которые распространяются требования градостроительного законодательства. Ввиду этого в экономической литературе на основе методических рекомендаций по оценке стоимости объектов и незавершенного строительства, предназначенных для продажи, объекты незавершенного строительства классифицированы по следующим признакам: показатель сметной стоимости и сложности; степени строительной готовности [14, с. 22; 15, с. 32]. При этом под строительной готовностью понимают отношение сметной стоимости выполненных работ и затрат на момент оценки сметной стоимости строительства объектов незавершенного строительства в сопоставимых ценах [16, с. 12].

Другим важным признаком объекта незавершенного строительства является индивидуальная определенность как вещи, подлежащей кадастровому учету. Объект незавершенного строительства фактически возникает при соединении других вещей (строительных материалов) в процессе осуществления строительных работ в момент приобретения индивидуальных свойств и прочной связи с землей, де-юре — в момент государственной регистрации права собственности на него, то есть с момента введения такого объекта в гражданский оборот [17, с. 225]. Индивидуальный характер объекта незавершенного строительства отражается в следующих характеристиках: степень готовности объекта незавершенного строительства в процентах; основная характеристика объекта недвижимости (протяженность, глубина, глубина залегания, площадь, объем, высота, площадь застройки), определяемая порядком ведения государственного кадастра недвижимости, и ее проектируемое значение; проектируемое назначение здания, сооружения, строительство которых не завершено (п. 1 ст. 7 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» [18]). Документом, содержащим эти характеристики, является кадастровый паспорт объекта незавершенного строительства.

Существенными для юридической практики являются обоснование в теории момента возникновения объекта незавершенного строительства как недвижимого имущества. Объект незавершенного строительства как индивидуальная вещь возникает в момент соединения строительных материалов с земельным участком таким образом, что они в совокупности позволяют определить и описать координаты характерных точек контура данного объекта в соответствии с требованиями градостроительного законодательства. Однако этого недостаточно, чтобы признать объект незавершенного строительства недвижимой вещью. Поэтому следует признать верной точку зрения Е.Ю. Валявиной, утверждающей, что объект незавершенного строительства возникает с того момента, когда он объективно приобретает свойства недвижимой вещи, вне зависимости от этапа строительства [19, с. 48], то есть признак прочной связи с землей и осуществление государственной регистрации права собственности на такой объект.

Обратимся к норме закона: ст. 25 Закона о регистрации устанавливает порядок государственной регистрации права собственности на объекты незавершенного строительства. Право собственности на объект незавершенного строительства регистрируется на основании правоустанавливающих документов на земельный участок, на котором расположен объект незавершенного строительства, и разрешения на строительство, если в соответствии с законодательством Российской Федерации для строительства создаваемого объекта требуется получение такого разрешения. Представления правоустанавливающего документа на указанный земельный участок не требуется в случае, если на основании данного документа ранее было зарегистрировано право заявителя (право лица, представителем которого является заявитель, если документы на государственную регистрацию представлены представителем) на указанный земельный участок в установленном законом порядке. А.А. Завьялов справедливо отмечает, что основополагающим фактором такой регистрации является надлежащее оформление земельных отношений [20, с. 520].

Таким образом, в современной России правовое регулирование отношений собственности связано с многочисленными вопросами, которые обсуждаются в юридической литературе [21]. И вопрос определения понятия «объект незавершенного строительства», введенного в законодательство как особый вид новой недвижимости, не является праздным: необходима юридическая дефиниция, отражающая основные признаки такого объекта. К основным юридическим признакам объекта незавершенного строительства как недвижимой вещи необходимо отнести следующие: объект капитального строительства, прочно связанный с земельным участком, создаваемый из других вещей; индивидуальная определенность такого объекта как вещи, подлежащей кадастровому учету; неоконченный характер процедуры создания вещи (отсутствие документов о вводе в эксплуатацию), государственная регистрация как недвижимой вещи. В связи с вышеизложенным предлагаем дополнить ст. 1 Федерального закона от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ним» [5] словами: «объект незавершенного строительства — это индивидуально определенный недвижимый объект капитального строительства, создание которого не окончено,

обладающий характеристиками, отраженными в государственном кадастре недвижимости, права (или переход прав) на который могут быть зарегистрированы в порядке, установленном настоящим законом». В дальнейшем это позволит избежать злоупотреблений не только в гражданских, но и в административных правоотношениях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/# (дата обращения: 25.12.2014).

2. Ланда В. М. Проблемы правового режима объектов незавершенного строительства // Правовые вопросы недвижимости. 2010. № 1. С. 2—5.

3. О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав: Постановление Пленума ВАС РФ от 25.02.1998 года № 8 // Хозяйство и право. 1998. № 12. С. 12—22.

4. Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 16.02.2001 года № 59 // Бюллетень Министерства юстиции Российской Федерации. 2001. № 4. С. 34—56.

5. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ (с изм. от 29 декабря 2014 года № 486-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1997. № 30. Ст. 3594; Российская газета. 2014. № 299.

6. Шалагинов К. К. Правовой режим объекта незавершенного строительства: теория и практика: дис. ... канд. юрид. наук. Ростов-н/Д, 2009. 212 с.

7. Скловский К. И. Собственность в гражданском праве. 5-е изд., перераб. М.: Статут, 2010. 893 с.

8. Патютко Д. Ю. Объект незавершенного строительства как гражданско-правовая категория: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2011. 29 с.

9. Усейкин А. К. Объекты незавершенного строительства как недвижимое имущество // Нотариус. 2010. № 5. С. 21—24.

10. Тарарышкина И. С. Основания приобретения права собственности гражданами: дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2005. 189 с.

11. Витрянский В. В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. М.: Статут, 1999. 284 с.

12. Кондратенко З. К. Понятие, элементы и особенности гражданско-правового механизма приобретения права собственности на объекты незавершенного строительства в России и других странах СНГ // Аграрное и земельное право. 2013. № 10 (106). С. 93—97.

13. Градостроительный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (с изм. от 31 декабря 2014 года № 533-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 1 (часть I). Ст. 16; Российская газета. 2015. № 1.

14. Мжельская И. В. Экономическая оценка объектов незавершенного строительства. Новосибирск, 2000. 200 с.

15. Доможирова Н. Н., Байбаковская А. В. Специфика оценки объектов незавершенного строительства // Вестник УГТУ — УПИ. 2009. № 3. С. 22—33.

16. Гаврилина О. В. Управление незавершенным строительством в рыночных условиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. 32 с.

17. Сабирова З. К. Проблема приобретения права собственности на объекты незавершенного строительства в современной отечественной цивилистике // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 223—228.

18. О государственном кадастре недвижимости: Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года № 221-ФЗ (с изм. от 31 декабря 2014 года № 499-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 31. Ст. 4017; Российская газета. 2015. № 1.

19. Валявина Е. Ю. О гражданском обороте объектов незавершенного строительства // Журнал российского права. 2012. № 1. С. 46—55.

20. Право собственности: актуальные проблемы / отв. ред. В. Н. Литовкин, Е. А. Суханов, В. В. Чубаров. М., 2008. 731 с.

21. Рыженков А. Я., Гончаров А. И., Черноморец А. Е. Формирование состава объектов права собственности во взаимосвязи гражданского и природоресурсных отраслей права // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1. С. 230—236.

REFERENCES

1. Official site of Rosstat [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/# (date of viewing: 25.12.2014).

2. Landa V. M. Issues of legal mode of incomplete construction facilities // Legal issues of real estate. 2010. № 1. P. 2—5.

3. On some issues of disputes settlement connected with protection of property rights and other right of things: decree of the Plenum of the RF Supreme Court of Arbitration dated 25.02.1998 № 8 // Economy and law. 1998. № 12. P. 12—22.

4. Review of the practice of disputes settlement connected with the use of the Federal la «On the state registration of the real estate rights and transactions with them» : information letter of the Presidium of the RF Supreme Court of Arbitration dated 16.02.2001 № 59 // Bulletin of the RF Ministry of Justice. 2001. № 4. P. 34—56.

5. On the state registration of the real estate rights and transactions with them: Federal law of the Russian Federation dated July 21, 1997 № 122-FZ (revised on December 29, 2014, № 486-FZ) // Collection of the RF legislation. 1997. № 30. Article 3594; Russian newspaper. 2014. № 299.

6. Shalaginov K. K. Legal mode of incomplete construction facility: theory and practice: dissertation of the candidate of law. Rostov-

on-Don, 2009. 212 p.

7. Sklovsky K. I. Ownership in the civil law. 5-th edition, revised and amended. M.: Statute, 2010. 893 p.

8. Patyutko D. Yu. Incomplete construction facility as the civil-legal category: dissertation of the candidate of law. M., 2011. 29 p.

9. Useikin A. K. Incomplete construction facilities as real estate // Notary. 2010. № 5. P. 21—24.

10. Tararyshkina I. S. Bases of obtaining property right by citizens: dissertation of the candidate of law. Krasnodar, 2005. 189 p.

11. Vitryansky V. V. Purchase and sale contract and its types. M.: Statute, 1999. 284 p.

12. Kondratenko Z. K. Concept, elements and peculiarities of the civil-legal mechanism of obtaining property right for incomplete construction facilities in Russia and other CIS countries // Agrarian and land law. 2013. № 10 (106). P. 93—97.

13. Urban planning Code of the Russian Federation dated December 29, 2004 № 190-FZ (revised on December 31, 2014 № 533-FZ) // Collection of the RF legislation. 2005. № 1 (part I). Article 16; Russian newpaper. 2015. № 1.

14. Mzhelskaya I. V. Economic assessment of incomplete construction facilities. Novosibirsk, 2000. 200 p.

15. Domozhirova N. N., Baibakovskaya A. V. Specificity of incomplete construction facilities // Bulletin of UGTU—UPI. 2009. № 3. P. 22-33.

16. Gavrilina O. V. Management of incomplete construction in the market conditions: abstract of dissertation of the candidate of economics. M., 2004. 32 p.

17. Sabirova Z. K. Issue of obtaining property right for the incomplete construction facilities in modern domestic civil law // Urgent issues of economics and law. 2011. № 3. P. 223—228.

18. On state cadastre of real estate: Federal law of the Russian Federation dated July 24, 2007 № 221-FZ (revised on December 31, 2014 № 499-FZ) // Collection of the RF legislation. 2007. № 31. Article 4017; Russian newspaper. 2015. № 1.

19. Valyavina E. Yu. On the civil turnover of the incomplete construction facilities // Journal of Russian law. 2012. № 1. P. 46—55.

20. Property right: urgent issues / editor-in-chief V. N. Litovkin, E. A. Sukhanov, V. V. Chubarov. M., 2008. 731 p.

21. Ryzhenkov A. Ya., Goncharov A. I., Chernomorets A. E. Establishing the content of the property right objects in connection of the civil and natural resources areas of law // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2012. № 1. P. 230—236.

УДК 349.2
ББК 67.405

Mun Viktoriya Anatolievna,
post-graduate student of the department
of the theory and history of state and law
of Volgograd branch
of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: mun.viktoriya@mail.ru

Мун Виктория Анатольевна,
аспирант кафедры теории
и истории права и государства
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: mun.viktoriya@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ЗАЩИТЫ ТРУДОВЫХ ПРАВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INSTITUTION FOR PROTECTION OF LABOR RIGHTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

В статье проводится анализ правовых норм, регулирующих институт защиты трудовых прав. Выявлены актуальные проблемы, возникающие при реализации правовых механизмов защиты трудовых прав. Автором рассмотрены перспективы развития в России системы разрешения коллективных и индивидуальных трудовых споров, способы упрощения процедуры урегулирования трудовых конфликтов. Отдельное внимание уделено сравнению принципиально разных подходов к рассмотрению вопроса о защите трудовых прав при коллективном и индивидуальном трудовом споре. Аргументируется важность примирительных процедур, стадии досудебного урегулирования спора, а также роль и значение института трудового арбитража в достижении социального мира и согласия.

Ключевые слова: условия труда, оплата труда, коллективный договор, коллективный трудовой спор, индивидуальный трудовой спор, трудовой арбитраж, комиссия по трудовым спорам, инспекция труда, трудовые правоотношения, самозащита, судебная защита.

The article analyzes the legal regulations governing the institution for protection of labor rights. Urgent problems arising from implementation of the legal mechanisms of labor rights protection are revealed. The author examines the prospects for development of the system of collective and individual labor disputes settling in Russia; the ways to simplify procedure for labor disputes resolution. Special attention is paid to comparison of the fundamentally different approaches to studying the issue of protection of labor rights in the collective and individual labor disputes. The importance of conciliation, the pre-trial settlement of dispute is reasoned, as well as the role and value of the institution of labor arbitration for acieving social peace and harmony.

Keywords: working conditions, wages, collective bargaining, collective labor dispute, individual labor dispute, labor arbitration, commission on labor disputes, labor inspection, labor legal relations, self-defense, judicial protection.

На протяжении 90-х годов XX века Россия переходит к рыночной экономике. Российское государство перестает быть государством рабочих и крестьян. На протяжении многих лет формировался новый социальный класс — предпринимателей, работодателей, собственников, которые выдвигали на первый план цель — извлечение прибыли от производства. Как результат стремления к указанной цели наблюдался

процесс ущемления прав работников, сопровождающийся нарушением трудового законодательства и отсутствием действенных механизмов защиты трудовых прав. В обществе в 90-х годах отчетливо проявлялись нарастание радикализма в социально-трудовых отношениях и стремление спорящих сторон настоять на своем.

История развития советского трудового права демонстрирует нам, что реформы в области трудового права проводились путем издания указов, декретов, распоряжений. Вместе с тем специфика трудового права обуславливает необходимость применения абсолютно иного подхода к совершенствованию института защиты трудовых прав. Именно по этой причине общественные отношения в указанной сфере подлежат особому вниманию и изучению, чем и обуславливается **актуальность** рассматриваемого вопроса.

Цель настоящей научной работы заключается в исследовании перспектив развития наиболее эффективных механизмов защиты трудовых прав в России. Достижение поставленной цели осуществляется в ходе решения следующего комплекса **задач**: рассмотреть причины возникновения трудовых споров; изучить специфику разрешения коллективных и индивидуальных трудовых споров; проанализировать существующие механизмы защиты трудовых прав; выявить основные проблемы, возникающие при реализации существующих механизмов защиты трудовых прав; обозначить основные направления дальнейшего развития института защиты трудовых прав.

17 ноября 2008 года Правительством Российской Федерации утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая ставит своей целью в том числе обеспечение эффективности механизмов защиты прав и свобод граждан, без которых невозможно создать конкурентоспособные государственные институты [1].

Основными причинами возникновения трудовых споров являются разногласия между работниками и работодателями. При этом предметом спора могут быть как заинтересованность в повышении оплаты труда, улучшение условий труда, с одной стороны, так и повышение эффективности труда, получение высокой прибыли — с другой. Для нормального развития социально-экономических отношений необходимо выстраивание диалога между сторонами трудовых правоотношений, установление разумного баланса между желаемым и возможным. В настоящее время существуют различные способы разрешения коллективных и индивидуальных трудовых споров.

В ст. 352 Трудового кодекса Российской Федерации [2] содержится четыре основных способа защиты трудовых прав: самозащита, защита трудовых прав профсоюзами, государственный надзор и контроль и судебная защита. Относительно разрешения коллективных трудовых споров следует отметить, что все споры, возникающие по поводу заключения и реализации коллективного договора, разрешаются в примирительном порядке.

В большинстве стран Европы коллективные трудовые споры рассматриваются либо в принудительном арбитраже, либо в третейском суде, который выносит решение, носящее обязательный характер, либо в трудовом суде, то есть юрисдикционном органе, решение которого также обязательно для исполнения. Специализированные трудовые суды существуют и весьма эффективно функционируют в Германии, Великобритании, Австрии, Люксембурге, Дании, Швеции, Норвегии, Новой Зеландии, Испании, Португалии и др.

В 2001 году в Российской Федерации с целью содействия разрешению коллективных трудовых споров, возникающих между работодателями и трудовыми коллективами в организациях различных форм собственности, в Москве был учрежден Трудовой арбитражный суд для разрешения коллективных трудовых споров. Решение указанного суда носит обязательный характер в силу договоренности об этом между сторонами.

Следует отметить безусловную ценность института трудового арбитража. После передачи коллективного трудового спора на рассмотрение трудового арбитража стороны становятся равноправными участниками процесса, что дает возможность каждому участвовать в переговорах на равных. Кроме того, трудовой арбитраж как орган незаинтересованный имеет возможность принять наиболее объективное решение, отвечающее интересам обеих сторон. Также следует отметить возможные кратчайшие сроки рассмотрения трудовых споров. Таким образом, стороны избегают лишних финансовых издержек, получают квалифицированную помощь и приходят к разрешению трудового спора в кратчайшие сроки.

Необходимо отметить специфику разрешения коллективных трудовых споров. Как правило, указанные споры возникают между социальными партнерами, в связи с чем основной задачей таких сторон является предотвращение спора, а в случае его возникновения — содействие в его решении. Таким образом, в целях предупреждения наступления негативных последствий коллективно-трудовых споров необходимо достижение соглашения между субъектами трудовых отношений. Наиболее действенным способом урегулирования назревающего конфликта является разрешение его путем переговоров и осуществления примирительных процедур или путем создания примирительного арбитража. Обращение в суды общей юрисдикции в данном случае не одно и то же, что обращение в трудовой арбитраж. В первом случае целью является разрешение спора в строгом соответствии с законом, то есть на основе права, во втором же случае основная цель заключается в достижении консенсуса, сближении позиций спорящих сторон, погашении социальной напряженности и, наконец, в поиске наиболее эффективного способа выхода из конфликтной ситуации с учетом мнения всех сторон. Для разрешения конфликтов в трудовом арбитраже целесообразнее закрепление указанной обязанности в коллективном договоре, что сделает необходимым обращение в указанный орган.

Следующим важным моментом на пути к эффективному разрешению коллективных трудовых споров является регулирование социально-трудовых отношений посредством заключения коллективного трудового договора. Основное значение коллективного трудового договора состоит в том, что он, во-первых, позволяет восполнить пробел в праве в случае отсутствия правовых норм, регулирующих спорные правоотношения; во-вторых, позволяет осуществлять правовое регулирование, когда законом устанавливается, что этот вопрос регулируется коллективным договором; и наконец, в-третьих, позволяет повысить гарантии трудовых прав работников, когда установленный нормой стандарт приобретает улучшенную форму. Таким образом, коллективный договор базируется на нормативно-правовых актах более высокого уровня (отраслевых, межотраслевых нормах), но, в свою очередь, не может снижать установленный уровень правовой защиты социальных гарантий. Наоборот, коллективный договор призван расширить и конкретизировать правовые гарантии, льготы работников с учетом специфики деятельности и возможности организации.

В целом, характеризуя трудовой арбитраж, отметим, что указанный институт является показателем цивилизованного общества, в котором разрешение конфликтов возможно путем переговоров и достижения компромиссов. Наличие в стране развитой системы трудового арбитража отчасти свидетельствует о существовании в ней развитой экономики.

Указанное относится к разрешению коллективных трудовых споров. Вместе с тем существует принципиальная разница при подходе к рассмотрению вопроса о защите трудовых прав при коллективном и индивидуальном трудовом споре. Так, при индивидуальном трудовом споре возникает разногласие относительно ранее установленных законом правовых норм, направленных на регулирование труда работника. В коллективном же трудовом споре зачастую речь идет о правилах и обычаях, которые в законе не предусмотрены в императивном порядке, но о которых стороны должны договориться между собой самостоятельно. Эти договоренности и составляют предмет переговоров между сторонами трудовых отношений. Иными словами, при коллективном трудовом споре возникает конфликт интересов, а при индивидуальном трудовом споре — конфликт права. По этой причине разрешение конфликтов в одном и в другом случае необходимо осуществлять по-разному, как и защищать трудовые права.

Анализ практики разрешения индивидуальных трудовых споров позволяет нам констатировать, что большинство споров разрешается путем обращения в судебные органы либо в органы государственного контроля и надзора. Вместе с тем существуют определенные проблемы при разрешении индивидуальных трудовых споров при помощи указанных способов защиты прав.

Так, государственный контроль и надзор за соблюдением трудового законодательства осуществляется федеральной инспекцией труда. При этом согласно Конвенции № 81 Международной организации труда «Об инспекции труда в промышленности и торговле» [3], трудовому законодательству РФ в принципы деятельности и задачи инспектора труда входит надзор за соблюдением и защитой трудовых прав граждан, соблюдением работодателями трудового законодательства. Однако, анализируя правовые нормы, посвященные полномочиям федеральной инспекции труда, мы видим, что госинспектор наделен широким перечнем полномочий, к которым относится составление протоколов и рассмотрение дел об административных правонарушениях, выдача предписаний, подлежащих обязательному исполнению. Госинспекторы, на наш взгляд, должны выполнять исключительно роль госнадзора. Нам представляется, что для повышения эффективности указанного способа защиты трудовых прав необходимо закрепить обязанность, а не право инспекторов обращаться в суд, действуя в интересах стороны трудового отношения, чьи права были нарушены. Именно суд вправе выносить решения, обязательные к исполнению, задачей же госинспектора является выявление указанных нарушений и надзор за недопущением нарушений закона.

При обращении в суды стороны сталкиваются с судебными издержками, длительными сроками рассмотрения дел. В литературе неоднократно высказывались мнения о необходимости создания трудового суда как специализированного суда в судебной системе Российской Федерации наряду с конституционными (уставными), арбитражными судами и судами общей юрисдикции. В развитие этой мысли предлагалось принять Трудовой процессуальный кодекс, регламентирующий порядок разрешения трудовых споров. Однако приемлемо ли создание специализированного трудового суда для России в рамках существующей судебной системы? Нам указанная идея представляется необоснованной либо заявленной преждевременно ввиду нескольких причин.

Во-первых, значительные финансовые инвестиции, необходимые для создания в России отдельного трудового суда, необоснованны.

Во-вторых, безусловно, специфика трудовых споров неоспорима, вместе с тем особенность указанных споров не свидетельствует о необходимости выделения специального суда. По крайней мере, в настоящее время не доказано большей необходимости в создании трудовых судов, чем, к примеру, административных.

В-третьих, с учетом объединения Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного суда РФ и исключения из Конституции РФ упоминания об арбитражных судах в арбитражно-процессуальном законодательстве нецелесообразно вводить отдельный специальный суд по трудовым спорам.

Представляется, что наиболее эффективным будет создание в рамках судебной коллегии по гражданским делам особой сессии по трудовым спорам, то есть состава суда для рассмотрения споров, связанных с трудовыми правоотношениями. Указанные коллегии также необходимо сформировать в вышестоящих судах для проверки обоснованности и законности принятых решений нижестоящих судов.

Относительно процессуальных вопросов необходимо дополнить Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации главой, регламентирующей порядок рассмотрения трудовых споров. Наиболее детальному закреплению подлежат вопросы о процессуальных сроках, бремени доказывания, а также порядка предъявления заявления в суд. Также целесообразным будет кратчайшее рассмотрение некоторой категории трудовых споров, например, таких, как восстановление на работе, споры, связанные с увольнением.

Таким образом, повышение эффективности судебной системы невозможно в дальнейшем без трудовой специализации. Однако также необходимо учесть, что в целях повышения уровня судебной защиты в Российской Федерации необходимо взаимодействие внутри судебной системы.

Следующим шагом на пути к развитию института защиты трудовых прав является создание эффективного механизма досудебного урегулирования спора. Как известно, досудебными органами по рассмотрению индивидуальных трудовых споров являются соответствующие комиссии. Однако на практике они оказываются малоэффективными органами рассмотрения споров, а во многих организациях не созданы вообще. В итоге стороны обращаются за защитой своих прав непосредственно в суды. Указанное хоть и не противоречит закону, но не является наиболее целесообразным способом разрешения спора. Прежде всего следует отметить, что в судах общей юрисдикции возможность разъяснения спорящим сторонам трудового законодательства, как и сведения о возможных перспективах разрешения дела, противоречит действующему законодательству. Вместе с тем грамотная и своевременная информация квалифицированного специалиста на досудебном урегулировании трудового спора способствовала бы предотвращению обращения за защитой нарушенных прав в суд.

Безусловно, разрешение индивидуальных трудовых споров путем обращения в комиссию требует активного участия как со стороны работников, так и со стороны работодателей. Однако решения принимаются комиссией, состоящей из равного числа представителей каждой из сторон, в течение десяти календарных дней. Таким образом, законодателем установлен механизм, позволяющий в кратчайшие сроки разрешить спор в досудебном порядке. Между тем практика показывает, что правом на разрешение споров посредством

обращения в комиссию чаще пользуются в крупных компаниях, где состав комиссии является значительным. На малых предприятиях, формирующих комиссии в минимальном составе, неявка одного члена вообще сделает невозможным проведение заседания.

Следующей проблемой при реализации права на обращение в комиссию по трудовым спорам является недостаточное знание сторонами порядка оформления своих прав, порядка создания такой комиссии и проведения процедуры разрешения спора. Для решения указанной проблемы необходимо наличие обученных специалистов, понимающих, при каких условиях разрешаются трудовые споры. Процесс обучения таких специалистов, как и осмысления у спорящих сторон возможности разрешения конфликта самостоятельно, в комиссии по трудовым спорам, безусловно, требует времени и финансовых вложений. Однако прежде всего необходимо желание и осознание целесообразности обойти острые углы там, где это возможно, не задействовав механизмы государственных органов, а решив проблемы цивилизованным путем.

Существуют также способы защиты трудовых прав путем самозащиты, а также профсоюзами. Рассмотрим специфику указанных способов более детально. Известный российский юрист-цивилист Д.И. Мейер писал о самозащите как о такой разновидности защиты прав, при которой она осуществляется самим их обладателем, в отличие от судебной защиты, осуществляемой «органами государственной власти». По мнению ученого, самозащита допускается только «по исключению, когда помощь со стороны государства может явиться слишком поздно» [4, с. 264].

Самозащита работниками трудовых прав сводится к совершению действий (бездействия) без участия государственных органов. Суть указанного способа защиты трудовых прав состоит в самостоятельности действий работника, без задействования механизмов государственного надзора и контроля над соблюдением трудового законодательства и обращения в органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров. Рассматривая вопросы, возникающие при реализации такого способа защиты трудового права, как самозащита работниками трудовых прав, следует отметить, что возникают проблемы прежде всего психологического характера, обусловленные в том числе нежеланием работников обострять отношения с работодателем. Поэтому работники не всегда готовы использовать такой способ защиты своих трудовых прав. Есть и другое объяснение правовой пассивности работников, согласно которому в правосознании граждан укоренилась мысль о том, что меры, связанные с защитой их трудовых прав, обязаны предпринимать только государственные органы, в задачу которых и входит надзор и пресечение нарушений трудового законодательства.

Следует отметить, что хотя указанный способ защиты трудовых прав является новым по сравнению с иными, однако он является не менее значимым, поскольку в современных условиях при наличии даже самой строгой регламентации трудовых отношений полностью устранить нарушения трудовых прав работников без активных действий их самих весьма проблематично. Кроме того, в своей деятельности работодатель исходит исключительно из своих интересов. Работник может и должен самостоятельно защищать свои права, руководствуясь при этом трудовым законодательством, которое запрещает работодателю, его представителю препятствовать работникам в осуществлении ими самозащиты трудовых прав.

Ст. 352 Трудового кодекса Российской Федерации также указывает на защиту трудовых прав и законных интересов работников профессиональными союзами как один из способов защиты трудовых прав. Какую же тенденцию мы наблюдаем относительно профсоюзов в настоящее время? Изначально профсоюзы возникли с появлением крупного производства. Сейчас мы наблюдаем иной процесс — создание мелкого производства, что обусловлено средствами производства, и, как следствие, снижение роли профсоюзов. За последнее время происходит тенденция объединения мелких профсоюзов с целью защиты трудовых прав и возможности оказания влияния на социальную политику.

Таким образом, Трудовой кодекс Российской Федерации, принятый 30 декабря 2001 года, определил основные цели трудового законодательства, в числе которых защита прав и интересов работников и работодателей. Отдельное внимание хотелось бы уделить роли государства в урегулировании коллективных и индивидуальных трудовых споров. На наш взгляд, важно разграничить два подхода к роли государства в урегулировании указанных споров. Так, при коллективном споре государство устанавливает только правила и механизм его разрешения. Непосредственное урегулирование спора в данном случае возможно лишь путем согласования позиций, договоренности сторон, например, при возникновении спора о повышении заработной платы. Иное дело обстоит при разрешении индивидуальных трудовых споров, то есть споре права, например, в случае невыплаты заработной платы. В таком случае необходимо обращение в суд для защиты трудовых прав. Кроме того, законодателем указан конкретный перечень споров, подлежащих рассмотрению непосредственно в судах.

Общеизвестно, что степень развития трудового права в любой стране является показателем уровня развития общества и государства в целом. Целью государства должно быть создание максимума условий для нормального воспроизводства рабочей силы и сохранения баланса интересов сторон. Необходимо стремиться к созданию таких правовых норм в государстве, которые способствовали бы социальной стабильности в обществе. Как справедливо отметила Л.И. Заморская, «для государства иерархия ценностей должна увенчаться гражданином, а главная ее цель заключается в создании условий для всестороннего раскрытия человеческой личности» [5].

На наш взгляд, перспективы развития института защиты трудовых прав в Российской Федерации должны заключаться в следующем: в усилении роли трудового арбитража в разрешении коллективных трудовых споров; в создании условий, при которых обращение в трудовой арбитраж с целью разрешения конфликта станет обязательной стадией; в формировании специализированных на трудовых спорах судебных коллегий по гражданским делам; в закреплении специальных правовых норм, регламентирующих процесс рассмотрения дел, в области трудовых правоотношений; во введении обязательной досудебной стадии разрешения индивидуального трудового спора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 года № 1662-р (ред. от 08.08.2009 года) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 33. Ст. 4127.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 года № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1

(ч. 1). Ст. 3.

3. Об инспекции труда в промышленности и торговле: Конвенция № 81 Международной организации труда // Собрание законодательства РФ. 2001. № 50. Ст. 4650.

4. Мейер Д. И. Русское гражданское право. В 2 ч. Ч. 1 (по изд. 1902 года). М., 1997. 264 с.

5. Заморская Л. И. Ценностно-нормативная характеристика права: концептуальный подход // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (22). С. 38—41.

REFERENCES

1. On the concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period till 2020: decree of the RF Government dated 17.11.2008, № 1662-R (as amended on 08.08.2009) // Collection of the RF legislation. 2009. № 33. Article 4127.

2. Labor Code of the Russian Federation dated 30.12.2001, № 197-FZ // Collection of the RF legislation. 2002. № 1. Article 3.

3. On labor inspection in industry and commerce: Convention № 81 of the International Labor Organization // Collection of the RF legislation. 2001. № 50. Article 4650.

4. Mejer D. I. Russian civil law. In two parts. Part 1. M., 1997. 264 p.

5. Zamorskaja L. I. Value and regulatory characteristic of the law: conceptual approach // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (22). P. 38—41.

УДК 343.241
ББК 67.409

Podroykina Inna Andreevna,
candidate of law, assistant professor,
assistant professor of the department of criminal law
of Rostov branch of Russian Customs Academy,
Rostov-on-Don,
e-mail: 919820@mail.ru

Подройкина Инна Андреевна,
канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры
уголовного права Ростовского филиала
Российской таможенной академии,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: 919820@mail.ru

К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕРМИНА «СИСТЕМА» ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СОВОКУПНОСТИ УГОЛОВНЫХ НАКАЗАНИЙ

TO THE ISSUE OF THE TERM «SYSTEM» USE RELATIVE TO THE TOTALITY OF CRIMINAL PENALTIES

В статье автор раскрывает значение термина «система», а также философское понятие системы, определяет, какими признаками должна обладать любая система. Далее им анализируется современный перечень уголовных наказаний на соответствие таким системообразующим признакам, как наличие элементов системы и их множество, взаимная связь, зависимость, закономерная расположенность элементов, объединение элементов по общему признаку или назначению, обусловленность системы условиями конкретной внешней среды, целостность, единство объединенных элементов. В заключении автор представляет вывод о некорректности использования термина «система» при характеристике уголовных наказаний и высказывает предложения по совершенствованию уголовного закона, в том числе для обеспечения возможности научно обоснованного использования термина «система» применительно к совокупности уголовных наказаний.

The author defines the meaning of the term «system», as well as philosophical concept of the system; determines signs that should be inherent for any system. The author analyzes the current list of criminal punishments for compliance with such key features as: availability of the system elements and their set, correlation, dependence, and the consequent disposition of the elements that combine elements with common sign or purpose, conditionality of the system by specific conditions of external environment, integrity, and unity of unified elements. In conclusion the author comes to the conclusion about incorrect use of the term «system» when characterizing criminal punishments, and makes suggestions for improvement of the criminal law, including for providing opportunity of the science-based use of the term «system» relative to the totality of criminal penalties.

Ключевые слова: система, системообразующие признаки, совокупность уголовных наказаний, лестница наказаний, целостное множество, элемент, штраф, обязательные работы, исправительные работы, основные и дополнительные наказания.

Keywords: system, system features, set of criminal penalties, ladder of punishment, complete set, element, fine, community services, correctional work, basic and additional punishment.

В уголовном законодательстве понятие «система наказаний» не раскрывается, да и сама терминология «система наказаний» не используется, поскольку в ст. 44 УК говорится не о системе, а о видах наказаний. В научной литературе и в учебных изданиях при характеристике видов наказаний, как правило, используется термин «система», но насколько это обоснованно? Действительно ли существующий перечень видов наказаний образует систему, соответствует ли он всем системообразующим свойствам (признакам) системы? Эти вопросы редко становятся предметом исследований, а между тем в последнее время о необходимости совершенствования системы наказаний говорится все чаще. Однако, думается, прежде чем говорить о совершенствовании перечня видов наказаний, необходимо определиться с терминологией, признаками, которыми обладает совокупность уголовных наказаний и которыми ее еще следует наделить, поэтому решение поставленной проблемы представляется нам **актуальным**.

Целью исследования является решение вопроса о возможности использования термина «система» применительно к совокупности уголовных наказаний. Для реализации данной цели необходимо решить следующие **задачи**: изучить поня-

тие «система»; выявить основополагающие характеристики системы; рассмотреть совокупность уголовных наказаний на предмет соответствия системообразующим признакам; сформировать собственную позицию о возможном использовании термина «система» применительно к совокупности уголовных наказаний.

Система — определенный порядок, основанный на планомерном расположении и взаимной связи частей чего-либо; устройство, структура, представляющие собой единство закономерно расположенных, взаимно связанных частей; совокупность каких-либо элементов, единиц, частей, объединенных по общему признаку или назначению и др. [1, с. 1189]. В философии система определяется как упорядоченное определенным образом множество элементов, взаимосвязанных между собой и образующих некоторое целостное единство [2, с. 83, 99, 102]. Л. А. Петрушенко, кроме прочего, наделил систему таким свойством, как наличие внешней среды обитания [3, с. 23]. Думается, что наделение системы данным свойством необходимо, так как любая система всегда имеет внешний аспект, так или иначе соотносится с внешней средой, обусловлена теми процессами, которые происходят на определенном этапе развития общества и государства, и наказание в этом смысле не исключение.

Итак, систему можно представить как обусловленное условиями конкретной внешней среды целостное множество закономерно расположенных и находящихся между собой во взаимной связи и взаимной зависимости элементов, реализующих определенные функции. Исходя из этого основополагающими характеристиками (признаками, системообразующими свойствами) любой системы должны выступать: наличие элементов системы; некоторое множество элементов; взаимная связь и зависимость элементов; закономерная расположенность элементов; объединение элементов по общему признаку или назначению; обусловленность условиями конкретной внешней среды; определенная целостность, единство объединенных элементов. Рассмотрим, соответствует ли перечисленным признакам совокупность уголовных наказаний.

Первым признаком любой системы является наличие ее элементов. Элемент, как правило, является простейшей составляющей системы, которая неделима в рамках ее существования. Элементами системы уголовных наказаний можно признать отдельные виды наказаний, которые, в свою очередь, могут образовывать подсистемы системы уголовных наказаний. Так, в ст. 45 УК говорится об основных и дополнительных наказаниях, а также о наказаниях, которые могут быть назначены как в качестве основных, так и в качестве дополнительных (в теории уголовного права они получили название «смешанные»). Соответственно основные, дополнительные и смешанные виды наказаний, сгруппированные по порядку назначения, можно рассматривать в качестве подсистем системы уголовных наказаний.

Второй признак — наличие некоторого множества элементов. Современное уголовное законодательство насчитывает тринадцать видов наказаний, разных по характеру, направленности и степени тяжести содержащихся в них правоограничений, начиная от штрафа и заканчивая смертной казнью. При этом отдельные наказания, в свою очередь, имеют собственную внутреннюю, нередко сложную структуру, в связи с чем в теории уголовного права нет единства мнений относительно количества видов уголовных наказаний. Так, например, по мнению Н. Ф. Кузнецовой, видов наказаний не тринадцать, а восемнадцать [4, с. 25].

Третьим системообразующим признаком (свойством) системы является взаимная связь и зависимость входящих в нее элементов. Между элементами структуры (в нашем случае ими выступают конкретные наказания) существуют различные виды связей, которые, в свою очередь, выражают их упорядоченность и определяют внутреннюю организацию.

Взаимосвязанность означает, что система наказаний должна иметь свою структуру и подструктурные звенья, которые позволяют смотреть на саму систему в целом с новых сторон, под новым углом зрения, по-иному раскрывать содержание этого взаимодействия и элементов, его составляющих. Именно понимание системы наказаний как взаимосвязанной совокупности элементов позволяет нам дать различную классификацию наказаний, входящих в нее [5, с. 241—242].

Расположение наказаний в определенной последовательности также определяет связь и взаимозависимость наказаний. Эта связь и взаимозависимость проявляются, например: при назначении наказания (более строгий вид наказания из числа предусмотренных в санкции статьи Особенной части УК, может быть назначен только в том случае, если менее строгий вид наказания не сможет обеспечить достижение целей наказания (ч. 1 ст. 60 УК); при определении порядка замены одного наказания другим при злостном уклонении от отбывания или при замене неотбытой части наказания более мягким; при расположении наказаний в санкциях статей Особенной части УК; при регламентации отдельных видов наказаний (так, ограничение свободы в качестве дополнительного наказания может присоединяться только к принудительным работам или лишению свободы — ч. 2 ст. 53 УК) и др.

Взаимодействие наказаний проявляется не только в их законодательном регулировании, но и в применении на практике. Так, справедливо отмечает В. К. Дуюнов, изменение содержания и (или) порядка применения одних наказаний с неизбежностью влечет определенные подвижки в правовом регулировании содержания, порядка и условий применения смежных наказаний. Эти изменения, в свою очередь, отражаются на характере и пределах применения как тех, так и других: расширение применения одних наказаний неизбежно влечет за собой сужение сферы или объема применения других, и наоборот [6, с. 157].

Четвертый системообразующий признак — закономерная расположенность элементов. Общепринятым считается, что уголовные наказания, предусмотренные в ст. 44 УК, расположены в строго определенной последовательности: от менее строгого к более строгому, как бы образуя лестницу наказаний, то есть закономерная расположенность элементов применительно к совокупности уголовных наказаний должна предполагать обусловленность расположения наказаний их сравнительной тяжестью по отношению друг к другу.

Однако, к сожалению, названный принцип расположения наказаний в ст. 44 УК не выдержан. Так, оценивая современную лестницу наказаний, В. М. Степашин справедливо замечает: «В отличие от ранее действовавшей системы наказаний, новая не всегда позволяет определить, какой вид наказания по своему содержанию является более строгим. Например, штраф, даже в размере двухсот тысяч рублей, обладает большей степенью карательного воздействия, чем обязательные или исправительные работы…» [7, с. 109]. Сходные позиции мы находим и в работах других авторов [8; 9; 10]. Однако, несмотря на то что проблема построения лестницы наказаний неоднократно поднималась в литературе, мы также вынуждены на ней остановиться, поскольку пока законодатель не предпринял никаких мер, чтобы выстроить наказания по принципу лестницы, тем самым лишая совокупность наказаний одного из основополагающих системообразующих признаков.

Итак, на первое место законодатель поставил наказание в виде штрафа, считая, что оно является самым мягким наказанием. Более строгими, чем штраф, по мнению законодателя, являются обязательные и исправительные работы, которые занимают соответственно четвертое и пятое место в перечне видов наказаний.

Проведем анализ соотношения штрафа и обязательных работ. Поскольку штраф исчисляется в денежном выражении (первый способ исчисления штрафа), а обязательные работы в часах, то следует перевести обязательные работы в денежное выражение. Любой труд, как правило, оплачивается, поэтому, чтобы перевести обязательные работы в денежное выражение, используем среднемесячную номинальную начисленную заработную плату работающих в экономике в России. В августе 2014 года она составила 32515 рублей [11]. В месяце (при пятидневной рабочей неделе) 22 рабочих дня продолжительностью 8 часов. Всего в месяце 176 рабочих часов. То есть при средней заработной плате 32515 рублей рабочий час стоит примерно 185 рублей. В соответствии со ст. 49 УК обязательные работы могут быть назначены на срок от 60 до 480 часов. Если обязательные работы перевести в рубли, то 60 часов будут равны 11100 рублям, а 480 часов — 88800 рублям, в то время как минимальный размер штрафа, исчисляемого в абсолютном денежном выражении, в соответствии со ст. 46 УК составляет 5000 рублей, а максимальный — 5 миллионов рублей. То есть штраф как вид наказания при его назначении может повлечь значительно более существенные материальные ограничения как для самого осужденного, так и для его семьи по сравнению с обязательными работами, в связи с чем мы можем сделать вывод о том, что обязательные работы являются более мягким видом наказания, чем штраф. При остальных способах исчисления штраф невозможно соотнести с обязательными работами, хотя следует обратить внимание, что сумма штрафа, исчисляемого в размере, кратном сумме взятки или коммерческого подкупа, должна быть не менее 25000 рублей, то есть в пять раз больше минимального штрафа, исчисляемого в абсолютном денежном выражении, а значит, влечет еще большие материальные ограничения.

Также более строгим наказанием, чем штраф, законодатель считает исправительные работы (занимают пятое место в лестнице наказаний). Исправительные работы устанавливаются на срок от двух месяцев до двух лет. Из заработной платы осужденного к исправительным работам производятся удержания в доход государства в размере, установленном приговором суда, в пределах от 5 до 20%. То есть, исходя из определения исправительных работ, обнаруживается, что так же, как и штраф, данный вид наказания влечет определенные материальные последствия для осужденного.

Чтобы понять, какое наказание является более строгим, также проведем расчеты. Минимальный срок исправительных работ в ст. 50 УК определен в два месяца с удержанием из заработка осужденного в доход государства 5%. Как указывалось выше, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в августе 2014 года работающих в экономике в России составила 32515 рублей. При осуждении лица к минимальному наказанию в виде исправительных работ из его зарплаты за два месяца произведут удержание в размере 3251,5 рубля (то есть на 1748,5 рубля меньше, чем при назначении штрафа в минимальном размере).

В случае назначения максимального наказания в виде исправительных работ (два года с удержанием 20% из заработка осужденного в доход государства) сумма удержаний составит 156072 рубля, то есть более чем в 32 раза меньше, чем при назначении штрафа в максимальном размере. Таким образом, обнаруживается, что суммы штрафа значительно превосходят по своим размерам суммы удержаний из заработной платы при назначении исправительных работ, что также позволяет нам сделать вывод о том, что штраф является более строгим наказанием, чем исправительные работы.

В качестве доводов, подтверждающих сделанный вывод, следует указать и на то, что исправительные работы могут быть назначены условно, то есть фактически осужденный освобождается от реального отбывания наказания, в то время как при назначении штрафа такая возможность не устанавливается. На это обращали внимание и некоторые другие авторы [12, с. 19].

Кроме того, во-первых, при исправительных работах выплата определенной суммы как бы растягивается на некоторый срок, осужденный отдает лишь часть своей заработной платы, в то время как штраф — это единовременное наказание (хотя и предусматривается возможность рассрочки уплаты штрафа на срок до пяти лет, но это, скорее, исключение), когда осужденный одним моментом должен заплатить достаточно крупную сумму.

Во-вторых, изменения, внесенные в УК, по сравнению с первоначальной редакцией значительно увеличили размеры штрафа как в Общей части, так и в санкциях статей Особенной части УК, включены новые способы исчисления штрафа, которые также предполагают возможность назначения штрафа в весьма значительных размерах.

В-третьих, в новой редакции ст. 50 УК исправительные работы могут назначаться лицам, имеющим основное место работы, и отбываться соответственно по основному месту работы. То есть осужденный остается в привычной ему среде, не утрачивает социальные связи и при этом, как было сказано выше, несет по сравнению со штрафом весьма незначительные финансовые потери, сохраняя большую часть заработка. Что же касается исправительных работ, назначаемых лицам, не имеющим основного места работы, то думается, что в условиях сохраняющейся безработицы, нарастающего экономического кризиса назначение им данного наказания даже улучшает их положение, так как, с одной стороны, они гарантированно получают работу (причем обязательно в районе места жительства), а во-вторых, сохраняют в большей части свою заработную плату, что обеспечивает им возможность существования. Безусловно, при отбывании исправительных работ уголовно-исполнительное законодательство устанавливает некоторые ограничения в трудовых правах, но они представляются нам незначительными.

Все сказанное позволяет нам сделать вывод о том, что фактически самым мягким видом наказания в перечне видов наказаний являются обязательные работы. Этот вывод подтверждается не только проведенными нами расчетами, но и опытом некоторых зарубежных стран (например, в УК Беларуси и в УК Кыргызской Республики исследуемое наказание признано самым мягким и занимает первое место в лестнице наказаний). Второе место по объему репрессии занимают исправительные работы, поскольку максимальный размер возможного удержания при исправительных работах почти в два раза выше, чем при обязательных работах (при условии перевода отработанных часов в денежное выражение), штраф же занимает лишь третье место. В связи с чем мы считаем, что исследуемые наказания в лестнице должны быть расположены следующим образом: обязательные работы, исправительные работы, штраф.

Кроме того, вызывает сомнение и расположение в одном перечне основных и дополнительных наказаний. Думается, что сравнивать наказания, имеющие разную природу и разное назначение, по меньшей мере некорректно.

Пятый системообразующий признак — объединение элементов по общему признаку или назначению. Оценивая данный признак, следует подчеркнуть, что он присущ совокупности уголовных наказаний. Поскольку, во-первых, все наказания, перечисленные в ст. 44 УК, являются мерами государственного принуждения, которые имеют общую предпосылку — совершение преступления, а во-вторых, все уголовные наказания объединены общим назначением — направлены на реализацию задач, стоящих перед уголовным законодательством, и достижение целей наказания. То есть все виды уголовных

наказаний призваны обеспечивать охрану наиболее важных социальных ценностей от преступных посягательств, а также способствовать восстановлению социальной справедливости, исправлению осужденного и предупреждению совершения новых преступлений. Однако следует отметить, что некоторые авторы [13, с. 268] считают, что применение наказания в первую очередь должно быть направлено на восстановление социальной справедливости, а для реализации целей исправления осужденного и специального предупреждения следует использовать средства социально-педагогического воздействия.

Шестой системообразующий признак — обусловленность системы условиями конкретной внешней среды. Не вызывает сомнения, что перечень уголовных наказаний зависит от внешних факторов, обусловлен теми экономическими и политическими процессами, которые происходят на том или ином этапе развития нашего государства. Совокупность уголовных наказаний является достаточно динамичной, поскольку развивается и изменяется вслед за изменениями окружающей действительности. Кроме того, что набор наказаний по современному УК существенно отличается от набора, содержавшегося в уголовных кодексах советского и дореволюционного периодов, мы видим, что и за период действия УК РФ 1996 года перечень видов наказаний неоднократно подвергался изменениям под воздействием различных факторов, в том числе экономического и политического характера. Так, отсутствие средств на создание специальных исправительных центров и арестных домов привело к пересмотру содержания наказания в виде ограничения свободы, а арест и до настоящего времени не применяется. Политика гуманизации уголовного законодательства, проводимая в последние годы в нашей стране, привела к включению в ст. 44 УК нового наказания, которое, по мнению законодателя, способно стать альтернативой лишению свободы, — принудительных работ (однако в науке уголовного права весьма критично отнеслись к данному виду наказания [14; 15]), изменению содержания наказания в виде исправительных работ посредством расширения сферы его применения как к лицам, имеющим основное место работы, так и к не имеющим его. Под влиянием политики усиления борьбы с коррупцией и контрабандой появляются новые виды исчисления штрафа — в виде размера, кратного стоимости предмета или сумме коммерческого подкупа, взятки или сумме незаконно перемещенных денежных средств и (или) стоимости денежных инструментов. Из перечня видов наказаний была исключена конфискация имущества и отнесена к иным мерам уголовно-правового характера. В свою очередь, культурные и психологические реалии, условия жизни общества, на основе которых складывается общественное мнение, препятствуют уже на протяжении многих лет исключению из перечня видов наказаний смертной казни, в то время как на практике она не применяется уже более 15 лет, фактически ее судьба уже решена, да и в литературе [16, с. 280; 17, с. 333] все чаще поднимается вопрос о необходимости исключения смертной казни из системы наказаний.

Седьмой системообразующий признак — определенная целостность, единство объединенных элементов, входящих в систему. Относительно содержания данного признака в литературе нет единства мнений. Так, например, раскрывая названный признак, Е.В. Благов пишет: «В ст. 45 УК РФ наказания, входящие в их систему, названы основными и дополнительными. В то же время в перечне ст. 44 УК РФ и те и другие расположены без отмеченного деления (совместно). Система наказаний потому и является единой, что включает в себя и основные, и дополнительные наказания» [18, с. 5]. Однако с такой позицией сложно согласиться. Целостность множества уголовных наказаний предполагает наличие таких связей и отношений его элементов, которые в совокупности создают основу его общих свойств и функций (назначения). Как представляется, виды уголовных наказаний образуют определенную целостность, поскольку они: а) имеют единый объект воздействия — правовой статус личности; б) являются мерами государственного принуждения; в) направлены на достижение общих задач и целей; г) основанием назначения является совершение деяния, запрещенного уголовным законом, то есть преступления; д) все они являются незаменимыми и исключительными, выпадение хотя бы одного из них неизбежно ведет к нарушению функционирования всей системы и необходимости пересмотра целого ряда норм уголовного законодательства, в частности санкций статей Особенной части УК, порядка замены наказаний при злостном уклонении и при замене более мягким, порядка определения сроков наказания при сложении наказаний, исчислении наказания и зачета наказания и т.д.

Подводя итог, следует отметить, что анализ на соответствие перечня видов уголовных наказаний основополагающим системообразующим признакам показал, что совокупность уголовных наказаний не может быть признана системой, поскольку она не обладает всеми необходимыми характеристиками. Так, современный перечень наказаний не соответствует такому обязательному системообразующему признаку, как закономерная расположенность элементов, который предполагает обусловленность расположения наказаний их сравнительной тяжестью по отношению друг к другу. Такую ситуацию нельзя оценить положительно. Отрицание наличия системы уголовных наказаний ведет к признанию того, что наказания в ст. 44 УК представляют собой просто сумму составляющих ее элементов, хотя и образующих некую общность, но не взаимосвязанных между собой. Однако, как нами было показано выше, совокупность уголовных наказаний образует собой нечто большее, чем просто перечень или просто множество составляющих ее элементов. Наказания, перечисленные в ст. 44 УК, образуют собой сложно организованную целостность, обладающую большинством системообразующих (системных) свойств. Кроме того, несоблюдение принципа закономерного расположения видов наказаний нарушает логику построения законодательного материала: в части регламентации отдельных видов наказаний, в части построения санкций статей Особенной части УК (поскольку в санкциях статей предполагается, что наказания сообразно лестнице располагаются от наименее к наиболее строгому), в части регламентации института назначения наказания и освобождения от него и т.д. Поэтому мы предлагаем законодателю, во-первых, еще раз проанализировать объем лишений и ограничений каждого из видов наказаний и расположить их с учетом реальной, а не декларативной степени репрессивности. Во-вторых, подвергнуть критическому осмыслению такой порядок расположения наказаний, когда и основные, и дополнительные виды наказаний содержатся в едином перечне, что, по существу, сводит на нет возможность их сравнительного анализа в силу различной природы и оснований назначения. В свою очередь, корректировка перечня видов наказаний и построение реальной, а не декларативной лестницы наказаний даст право на научно обоснованное использование термина «система» применительно к совокупности уголовных наказаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Большой толковый словарь русского языка. СПб.: Норинт, 2003. 1536 с.

2. Садовский В. Н. Основание общей теории систем. М.: Наука, 1974. 280 с.

3. Петрушенко Л. А. Принцип обратной связи (некоторые философские и методологические проблемы управления). М.: Мысль, 1967. 267 с.

4. Курс уголовного права. Общая часть. Т. 2: Учение о наказании: учебник для вузов / под ред. Н. Ф. Кузнецовой, И. М. Тяжковой. М.: Зерцало, 1999. 464 с.

5. Якушин В. А. Понятие системы наказаний // Энциклопедия уголовного права. Т. 8. Уголовная ответственность и наказание / Издание профессора Малинина. СПб.: СПб ГКА, 2007. 847 с.

6. Дуюнов В. К. Механизм уголовно-правового воздействия: дис. … д-ра юрид. наук. Тольятти, 2001. 512 с.

7. Степашин В. М. Специальные правила назначения наказания и мер уголовно-правового характера: монография. М.: Юрлитинформ, 2012. 520 с.

8. Цокуева И. М. Уголовные наказания имущественного характера: виды, эволюция, перспективы: дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 1997. 189 с.

9. Зубкова В. И. Уголовное наказание и его социальная роль: теория и судебная практика. М.: Норма, 2002. 304 с.

10. Подройкина И. А. К вопросу о расположении наказаний в лестнице наказаний по степени строгости // Экономические и правовые проблемы развития современного российского общества: сб. науч. ст. Ставрополь: Северо-Кавказский гуманитарный институт, 2005. С. 118—129.

11. Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения: 16.10.2014).

12. Ширяев В. Ф. Наказание в системе мер уголовно-правового воздействия: содержание, проблема совершенствования: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2001. 27 с.

13. 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. 267—269.

14. Боханов А. В. Проблемы исполнения принудительных работ как одного из альтернативных лишению свободы видов наказания // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 265—267.

15. Подройкина И. А., Черенков Э. А. Ограничение по военной службе и принудительные работы: проблемы и перспективы // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2012. № 9. С. 86—91.

16. Агаев Д. О. Современные тенденции развития института смертной казни // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 277—280.

17. Актуальные проблемы уголовного права: учебник для магистрантов / отв. ред. И. А. Подройкина. М.: Проспект, 2015. 560 с.

18. Благов Е. В. Наказание и иные меры уголовно-правового характера: лекции. М.: Юрлитинформ, 2011. 240 с.

REFERENCES

1. Big definition dictionary of the Russian language. St. Petersburg: Norint, 2003. 1536 p.

2. Sadovsky V. N. Basis of the general theory of systems. M.: Nauka, 1974. 280 p.

3. Petrushenko L. A. The principle of feedback (some philosophical and methodological problems of management). M.: Mysl, 1967. 267 p.

4. The course of criminal law. General part. Vol. 2: The doctrine of punishment: textbook for higher schools / ed. by N. F. Kuznetsova, I. M. Tyazhkova. M.: Zercalo, 1999. 464 p.

5. Yakushin V. A. The concept of the penal system // Encyclopedia of criminal law. Vol. 8. Criminal responsibility and punishment / Publication of Professor Malinin. St. Petersburg, 2007. 847 p.

6. Duyunov V. K. The mechanism of criminal law: dissertation of the doctor of law. Togliatti, 2001. 512 p.

7. Stepashin V. M. Special rules for sentencing and measures under the criminal law: a monograph. M.: Yurlitinform, 2012. 520 p.

8. Tsokueva I. M. Criminal penalties of material nature: species, evolution, and prospects: dissertation of the candidate of law. Krasnodar, 1997. 189 p.

9. Zubkova V. I. Criminal punishment and its social role theory and jurisprudence. M.: Norma, 2002. 304 p.

10. Podroykina I. A. On positional punishment in the ladder of punishments according to the degree of rigor // Economic and legal problems of the modern Russian society: collection of scientific articles. Stavropol: North-Caucasus Institute for the Humanities, 2005. P. 118—129.

11. Average monthly nominal and real wages of workers organizations [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (date of viewing: 10.16.2014).

12. Shiryaev V. F. Punishment in the system of measures of criminal law: the content, the problem of improving: abstract of dissertation of the candidate of law. Kazan, 2001. 27 p.

13. Dolgopolov K. A. The problem of fixing the rules of sentencing in the norms of the Criminal Code of the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 267—269.

14. Bokhanov A. V. Problems of execution of forced labor as one of the alternatives to imprisonment penalties // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 265—267.

15. Podroykina I. A., Cherenkov E. A. Restriction on military service and forced labor: problems and prospects // Science and Education: Agriculture and economics; entrepreneurship; law and management. 2012. № 9. P. 86—91.

16. Agaev D. O. Modern trends of development of the institution of the death penalty // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 277—280.

17. Actual problems of criminal law: the textbook for undergraduates / ed. by I. A. Podroykina. M.: Prospect, 2015. 560 p.

18. Blagov E. V. Punishment and other measures of criminal law lectures. M.: Yurlitinform, 2011. 240 p.

УДК 341.231.14
ББК 67.911.11

Ableeva Gulnaz Rimovna,
post-graduate student of the department
of international and European law
of Kazan Federal University,
chief expert of the department of legal support
of the Directorate of the Federal Service on Consumers'
Rights Protection and Human Well-being Surveillance
of the Republic of Tatarstan,
Kazan,
e-mail: Gulnaz.ableeva@mail.ru

Аблеева Гульназ Римовна,
аспирант кафедры международного
и европейского права
Казанского федерального
(Приволжского) университета,
главный специалист-эксперт
отдела юридического обеспечения
Управления Роспотребнадзора по Республике Татарстан,
г. Казань,
e-mail: Gulnaz.ableeva@mail.ru

ИСТОЧНИКИ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ДЕТЕЙ

SOURCES OF THE INTERNATIONAL LEGAL REGULATION OF THE CHILDREN'S RIGHTS PROTECTION

В статье представлен краткий обзор международного законодательства, имеющий отношение к защите прав детей. Анализируются международно-правовые документы, гарантирующие защиту прав человека в общем и ребенка в частности. Рассматриваются документы универсального характера, кроме того, в отдельную группу выделены документы регионального характера. Проанализированы основные источники международного права, имеющие непосредственное отношение к детям, а именно: Конвенция ООН «О правах ребенка» и Декларация о правах ребенка. Автором обосновывается роль института международно-правовой защиты прав детей. В заключении отмечена необходимость развития отдельных аспектов международно-правовой защиты прав ребенка, практического применения уже имеющихся норм, предложены направления по развитию национального законодательства в этой области в соответствии с международными нормами.

The article analyzes the international legal instruments that guarantee the protection of human rights in general and, in particular, the right of a child. The article examines the universal character of the documents, in addition, a separate group documents of a regional nature. The main sources of international law that directly related to children are analyzed: the UN Convention on the Rights of the Child and the Declaration on the Rights of the Child. The author establishes the role of the institute of international legal protection of children's rights. The article provides a brief overview of the international law pertaining to protection of children's rights. In conclusion, the need to develop certain aspects of the international legal protection of the rights of the child, and the practical application of existing rules are underlined; the ways for development of national legislation in this area in accordance with the international standards are proposed.

Ключевые слова: защита прав детей, международное право, нормы международного законодательства, Конвенция о правах ребенка, гражданские права детей, политические права детей, социальные права детей, культурные права детей, экономические права детей, Декларация о правах ребенка, детский труд.

Keywords: protection of children's rights, international law, norms of international legislation, Convention on the Rights of the Child, civil rights of children, political rights of children, social rights of children, cultural rights of children, economic rights of children, Declaration on the Rights of the Child, child labor.

Международно-правовая защита человека в целом — это международное сотрудничество государств по защите основных прав человека с использованием международных механизмов. Однако на сегодняшний день защита прав детей является отдельной категорией, требующей особого внимания, которое заключается в разработке и использовании международных норм права [1].

Защита прав ребенка — один из важнейших вопросов в современном мире, в решении которого заинтересован весь мир. Это можно объяснить ролью будущего поколения в жизнеспособности общества, его будущего развития. Поскольку будущее человечества зависит именно от них, международно-правовая защита детей является одним из приоритетных направлений международного законодательства.

Однако даже для экономически развитых и демократических стран характерны преступность несовершеннолетних, наличие неблагополучных семей, плохое медицинское обслуживание, обуславливающее рост детской смертности, количества беспризорных детей. В мире есть страны, в которых дети не только нуждаются в элементарной защите их прав, но и просто в том, чтобы на них обратили внимание, где беспризорность, голод и отсутствие возможности получать образование делает сферу детства самой проблемной областью в мире, что говорит о неэффективности существующего законодательства. Все эти факты свидетельствуют о невозможности разрешения проблемы прав детей только внутренними (национальными) средствами и вызывают необходимость объединения усилий всего мира, что и стало причиной образования института международно-правовой защиты прав ребенка.

Система международной защиты прав ребенка образовалась сравнительно недавно. В начале XX века права детей рассматривались лишь как некие предупредительные меры,

которые необходимо предпринять для недопущения рабства, эксплуатации детей. Именно с образованием в 1945 году Организации Объединенных Наций проблема защиты прав детей вышла на международный уровень и приобрела реальные формы. Сегодня же система международной защиты прав ребенка представляет собой взаимосогласованные действия государств и неправительственных международных организаций, деятельность которых направлена на обеспечение прав ребенка для формирования полноценной развитой личности, закрепления в национальном законодательстве и также на оказание международной помощи детям слаборазвитых государств [2].

Права детей закреплены в довольно большом количестве международных документов. **Целью** нашей работы является раскрытие основных международно-правовых источников, регулирующих защиту прав детей. **Задачами** исследования являются выявление международных инструментов защиты прав детей, основанных на нормативных актах международного характера; анализ международно-правовых документов, регулирующих именно защиту прав детей.

Безусловно, каждое государство в целом гарантирует судебную защиту прав детей. Помимо защиты прав ребенка в суде возможна его защита при помощи некоторых международных инструментов, основанных на международных нормативных актах, являющихся в соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ частью правовой системы Российской Федерации. Кроме того, Конституцией Российской Федерации в ч. 3 ст. 46 закреплено право каждого обратиться в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека, если использованы и исчерпаны все имеющиеся национальные средства правовой защиты [3].

В международном праве существуют универсальные акты, предоставляющие защиту прав человека в целом.

Например, Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод не содержит прямых статьей, которые направлены именно на защиту детей, но в любом случае применяется. Ребенок в любом случае также является участником международных отношений. Одно из наиболее часто применяемых положений — это ст. 8 «Право на уважение частной и семейной жизни» [4], которая закрепляет право каждого на уважение его личной и семейной жизни, его жилища и его корреспонденции. Не допускается вмешательство со стороны публичных властей в осуществление этого права, за исключением случая, когда такое вмешательство предусмотрено законодательством и является необходимостью в интересах национальной безопасности и общественного порядка, экономического благосостояния страны или в целях предотвращения преступлений, для охраны здоровья или защиты прав и свобод других лиц.

В качестве примера можно привести известное дело «Агеевы против России» (Ageyevy v. Russia), в котором была применена ст. 8 Конвенции, а именно нарушение права заявителей на неприкосновенность частной и семейной жизни. Заявители супруги Агеевы в результате безуспешных судебных разбирательств в национальных судах были вынуждены обратиться в Европейский суд по правам человека. Рассмотрев жалобу Агеевых, ЕСПЧ установил ряд нарушений ст. 8 (неприкосновенности частной и семейной жизни). Среди них — действия властей Российской Федерации, повлекшие распространение в СМИ информации о частной жизни заявителей, раскрытие тайны усыновления и неспособность провести эффективное расследование этого, беспрепятственный доступ журналистов к находившемуся в больнице сыну заявителей.

Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод является особо значимым международным документом для Российской Федерации, который стал неотъемлемой частью правовой системы России. В том числе правовые позиции Европейского суда по правам человека учитываются при применении законодательства Российской Федерации. Кроме того, содержание прав и свобод, предусмотренных законодательством Российской Федерации в сфере защиты прав детей, должно определяться с учетом содержания аналогичных прав и свобод, которые раскрываются Европейским судом при применении Конвенции.

Однако существуют положения международно-правовых соглашений, которые все же затрагивают и особую социальную категорию — детей. Среди таких актов можно выделить Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (Нью-Йорк, 19 декабря 1966 года). Указанный документ предусматривает, что семья как основная ячейка общества имеет право на охрану и помощь не только при рождении детей, но и при их воспитании. Также в Пакте говорится о равном отношении ко всем детям и подросткам без какой бы то ни было дискриминации, о защите детей от экономической и социальной эксплуатации (п. 1—3 ст. 10) [5].

Еще одним международным документом, касающимся прав и интересов детей, является Международный пакт о гражданских и политических правах (Нью-Йорк, 19 декабря 1966 года). Он устанавливает, что «каждый ребенок без всякой дискриминации по признаку расы, цвета кожи, пола, языка, религии, национального или социального происхождения, имущественного положения или рождения имеет право на такие меры защиты, которые требуются в его положении как малолетнего, со стороны его семьи, общества, государства; каждый ребенок должен быть зарегистрирован немедленно после рождения и должен иметь имя» [6].

Оба пакта признают ребенка отдельным субъектом и подчеркивают его право на защиту как со стороны семьи, так и общества и государства.

Наряду с универсальными международными договорами следует также отметить значение документов регионального характера.

Среди таких актов можно выделить Европейскую социальную хартию 1996 года, в которой провозглашено право матерей и детей на социальную и экономическую защиту. Особое внимание уделяется детям, родившимся вне брака, где главной заботой являются равные права для всех детей независимо от их статуса и статуса родителей. Вопросы, касающиеся статуса ребенка, затрагивают три аспекта: установление отцовства; права детей, родившихся вне брака; защита сирот и бездомных детей [1].

Здесь особое внимание необходимо уделить тому, что одно из основных прав ребенка — это право жить и воспитываться в семье. При необходимости устройства ребенка, оставшегося без попечения родителей, нужно учитывать все его права и интересы, использовать все попытки для устройства ребенка именно в семью. При этом следует обязательно учитывать его характер, уклад жизни, к которому он привык, привести его в семью, где бы он действительно почувствовал себя долгожданным ребенком.

Следующую ступень среди источников международного права образуют документы, имеющие непосредственное отношение к детям, которые сыграли основную роль в форми-

ровании и защите прав и свобод ребенка.

В 1959 году ООН принимает Декларацию прав ребенка [7] — документ, полностью посвященный правам детей.

Необходимо отметить, что мировое сообщество долго шло к тому, чтобы принять документ, касающийся непосредственно детей. До принятия Декларации прав ребенка предпринимались попытки отметить права ребенка в других международных документах, но только в 1959 году были достигнуты реальные успехи, касающиеся интересов детей.

Декларация прав ребенка оказала свое влияние не только на политику и государства, но и на отдельных лиц во всех частях мира. В ней были провозглашены десять социальных и правовых принципов, касающихся защиты и благополучия детей на национальном и международном уровнях [8].

Декларация прав ребенка предназначена обеспечить детям счастливое детство и призывает отдельных лиц, родителей, а также иные организации, местные власти и национальные правительства к тому, чтобы они признали и соблюдали указанные права путем законодательных и других мер, принимаемых в соответствии с принципами, указанными в Декларации [9].

Декларация прав ребенка стала первым реальным документом, обеспечивающим в значительной мере основные права и интересы ребенка, основой и толчком в международном сообществе для принятия последующих международных документов, регулирующих защиту прав детей.

Этот документ определил направления деятельности государств в области защиты прав ребенка, впервые озвучив «вслух» проблему прав детей во всем мире, необходимость выживания и развития ребенка, создания правового документа, в результате оказав значительное влияние не только на политику отдельных государств, но и в совокупности на все мировое сообщество.

Однако все же был необходим документ, в котором ребенок рассматривался бы как субъект права, которому предоставлены все права. Таким фундаментальным международным юридическим документом, признающим, что ребенок является человеческим существом, представляющим собой самостоятельный субъект права и не являющимся просто собственностью своих родителей, а именно личностью, обладающей комплексом всех прав, установленных законодательством, стала Конвенция о правах ребенка от 20 ноября 1989 года [10]. Интересен тот факт, что Конвенция была принята за две минуты в результате голосования, что говорит о необходимости и актуальности этого законодательного документа. Конвенция стала неким юридическим инструментом для самой беззащитной и уязвимой категории общества — детей.

Конвенция о правах ребенка четко конкретизирует положения Декларации прав ребенка. Конвенция делает шаг вперед относительно Декларации в том, что государства, которые становятся участниками Конвенции, не только обязаны соблюдать все нормы, указанные в ней, но и несут соответствующую ответственность за свои действия в отношении детей.

Конвенция не просто дает рекомендации государствам-участникам, а именно обязывает пересмотреть национальное законодательство в соответствии с Конвенцией.

Основная идея Конвенции заключается в обеспечении интересов ребенка. На первый план выходит именно ребенок со своими правами и интересами. Именно в ней в соответствии с международными стандартами изложены основные права детей. Положения Конвенции сводятся к четырем основным требованиям, которые должны обеспечить права детей: выживание, развитие, защиту и обеспечение активного участия в жизни общества.

Конвенция о правах ребенка полностью изменила отношение к детям в мире. На международном уровне утверждается убеждение, что у детей есть все те права, что и у взрослых: гражданские и политические, социальные, культурные, экономические. Конвенция о правах ребенка заложила в международное право нормы, к соблюдению которых должны стремиться все национальные правительства [8]. Такого отношения к статусу ребенка не было никогда.

Конвенция о правах ребенка, принятая в 1989 году, распространяет свое действие и защиту на каждое человеческое существо, не достигшее 18 лет, за исключением случаев, когда законодательства государств-участников устанавливают иные сроки достижения совершеннолетия. В 2000 году к Конвенции были приняты Факультативные протоколы, направленные на защиту детей от участия в вооруженных конфликтах, а также на запрет торговли детьми, детской проституции и порнографии [11].

Конвенция о правах ребенка включает преамбулу, в которой подчеркивается право детей на особую защиту и помощь, и основное содержание, подразделяющееся на три части.

Первая часть содержит перечень всех прав ребенка, при этом какой-либо один из них не выделяется в качестве главенствующего безотносительно того, идет речь об общегражданских правах и свободах или правах в семье. Конвенция включает в себя личные (гражданские), социальные, политические права ребенка, а также права ребенка на образование и культуру и на защиту в экстремальной ситуации.

Государствами-участниками установлена система контроля за соблюдением основных положений Конвенции, указанная в части второй. Конвенция содержит требования использования надлежащих и действенных средств по информированию взрослых и детей о принципах и положениях Конвенции; определяет состав, функции, процедуру избрания, регламент работы Комитета по правам ребенка и т. д.; накладывает обязательство предоставить Комитету по правам ребенка национальные доклады государствами-участниками о принятых ими мерах по закреплению признанных Конвенцией прав и о прогрессе, достигнутом в осуществлении этих прав; подчеркивает необходимость международного сотрудничества и взаимодействия в области реализации прав ребенка.

Третья часть Конвенции носит процедурный характер, определяет порядок ее ратификации, вступления в силу, внесения поправок и денонсации.

Конвенция обеспечивает все права, предусмотренные настоящей Конвенцией, за каждым ребенком, находящимся в пределах их юрисдикции, без какой-либо дискриминации (ст. 2); право ребенка на сохранение своей индивидуальности, включая гражданство, имя и семейные связи, как предусматривается законом, не допуская противозаконного вмешательства (ст. 8). Также Конвенция приняла все необходимые законодательные, административные и другие меры для осуществления прав, признанных в настоящей Конвенции, в отношении экономических, социальных и культурных прав государства [10].

Таким образом, Конвенция провозглашает ребенка полноценной и полноправной личностью. Все страны, которые ратифицировали Конвенцию, включая Российскую Федерацию, несут ответственность за выполнение закрепленных

в ней прав ребенка. Это означает, что государство обязано принимать все возможные меры для того, чтобы гарантировать, реализовать и защищать права детей, в особенности ту категорию, у кого нет родителей, или тех, чьи родители не в состоянии защитить их права. Раз в несколько лет государства докладывают международному сообществу о положении в сфере защиты прав детей [12].

Универсальность Конвенции состоит в том, что, создав механизм защиты детей и обеспечения их прав, она учитывает национальные, культурные, экономические, политические и социальные условия развития различных стран. Это позволяет государствам следовать предписаниям Конвенции и при этом не нарушать своего национального уклада жизни, использовать присущие только этому государству средства, обеспечивающие надежную защиту ребенка.

Историческая роль Конвенции состоит в том, что она, соединив воедино все накопленное человечеством в области прав детей, стала важнейшим международно-правовым документом, обеспечивающим и их защиту. С учетом роли и значения Конвенции о правах ребенка по инициативе ЮНИСЕФ ежегодно 20 ноября, день ее принятия, отмечается как Всемирный день детей.

К иным актам, представляющим защиту прав ребенка, следует отнести конвенции МОТ о правах детей, принятые на уровне международной организации.

Одна их них — это Конвенция № 182 «О запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда». Главной целью Конвенции является искоренение наихудших форм эксплуатации детского труда. Каждое государство-член разрабатывает и осуществляет программы действий по искоренению наихудших форм детского труда. Для этого каждое государство-член принимает все меры для обеспечения эффективного соблюдения положений Конвенции, в том числе посредством введения и применения уголовных или других санкций [13].

Конвенция № 138 «О минимальном возрасте для приема на работу» — еще одна из конвенций МОТ о правах детей. Целью данной Конвенции является осуществление национальной политики для обеспечения эффективного упразднения детского труда и постепенного повышения минимального возраста для приема на работу до уровня, соответствующего наиболее полному умственному и физическому развитию подростков [5].

Проблема защиты прав детей в мире всегда была актуальной. В течение многих лет формировалась международно-правовая база, направленная на регулирование защиты прав ребенка. На сегодняшний день сформирована основа международных стандартов, разработана система международных механизмов и процедур в области защиты прав ребенка, на уровне международно-правовых источников детям уделено достаточно большое внимание, позволяющее решать вопросы защиты прав и интересов детей на международном, национальном и региональном уровнях. Декларация прав ребенка 1959 года и Конвенция о правах ребенка 1989 года относятся к международно-правовым источникам, специально регулирующим права ребенка.

Конвенция о правах ребенка 1989 года стала основным документом, который признает, что ребенок — это субъект международного права, документ, который провозглашает ребенка полноценной и полноправной личностью. Таким образом, определяя весь комплекс прав детей (гражданских, политических, экономических, социальных и культурных), Конвенция устанавливает и правовые нормы ответственности государства, создает механизм контроля — Комитет ООН по правам ребенка — и наделяет его высокими полномочиями.

Вместе с тем анализ международных документов в области защиты прав ребенка говорит о том, что требуется развитие отдельных аспектов международно-правовой защиты прав ребенка. Перед международно-правовой защитой детей стоят серьезные задачи, для решения которых требуется учитывать само понятие «ребенок» как субъект международного права, требуется разработка новых программ и обеспечение применения уже имеющихся норм на практике.

Защита прав детей является обязательной составляющей обеспечения прав и свобод человека и реализуется прежде всего через международную систему правовых средств, форм и процедур защиты, каждая из которых имеет свою специфику. Основная проблема заключается в том, что они носят рекомендательный характер большинства принимаемых решений и деятельность многих органов отдалена от реальной жизни и реальных прав детей.

Подводя итог, следует отметить, что в современном мире детям требуется особая защита, которую можно обеспечить, лишь объединившись всем государствам вместе, слушая, слыша и законодательно закрепляя права будущего поколения. Прежде всего в наших интересах сегодня задуматься и продолжать развивать национальное законодательство относительно прав детей, используя ранее принятые международные акты, продолжать развивать институт защиты прав детей, который складывался параллельно с институтом защиты прав человека в целом. Без защиты прав детей мы не выйдем к здоровому и развитому обществу и нации в целом.

Даже некоторые основные права детей остаются нереализованными в России. К наиболее важным факторам, которые затрудняют осуществление этих прав и не всегда могут позволить детям реализовать их в полном объеме, относятся бедность, ухудшение состояния здоровья и благополучия населения в целом, отсутствие родительской заботы, жестокое обращение с детьми. Улучшение положения детей, создание условий для их благоприятной жизнедеятельности, развитие и обучение — ключевая цель национального развития.

Дети — это неотъемлемая часть нашей жизни. Необходимо достигнуть соблюдения прав детей во всем мире, а не просто владения теоретическими знаниями о правах детей и способах их реализации. Необходимо создать реальные условия для воспитания и развития детей, особенно уделив внимание нуждающимся, находящимся в сложных жизненных условиях, не имеющим возможности воспользоваться своими правами. Только развитие как международного, так и национального законодательства в области прав детей путем создания национальных программ, благоприятных условий, направленных на обучение и развитие ребенка, приоритет интересов и благосостояния детей дадут реальные результаты и изменят отношение к детям в мире.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шайхутдинова Г. Р. Протоколы к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод: комментарий к отдельным статьям. Казань, 2001. 72 с.

2. Исмаилов Б. И. Правовые основы системы ювенальной юстиции: учеб. пособие. Ташкент, 2002. 85 с.

3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 года) (в ред. от 30.12.2008 года) // Российская газета. 25.12.1993. № 237.

4. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (заключена в г. Риме 04.11.1950 года) // Собрание законодательства РФ. 08.01.2001. № 2.

5. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966) // Международная защита прав и свобод человека: сб. док. М.: Юридическая литература, 1990. 470 с.

6. Международный пакт о гражданских и политических правах от 16.12.1966 года // Шестаков Л. Н. Сборник международных документов. М.: Проспект, 1990. 232 с.

7. Декларация о правах ребенка (1959) // Международная защита прав и свобод человека. М.: Юридическая литература, 1990. 388 с.

8. Колосов Ю. М. Международное право в современном мире: сб. ст. М., 1991. 131 с.

9. Шамрин М. Ю. Защита прав детей: административно-правовой аспект // Евразийский юридический журнал. № 3 (58). С. 137—143.

10. О правах ребенка: Конвенция ООН от 20.11.1989 года // Сборник международных договоров СССР. 1993. Вып. XLVI.

11. Валеев Р. М., Курдюков Г. И. Международное право. Особенная часть: учебник для вузов / отв. ред. проф. Р. М. Валеев и проф. Г. И. Курдюков. М.: Статут, 2010. 624 с.

12. Кравчук Н. В. Система международных органов в защите прав ребенка // Защити меня. 2004. № 1. С. 4—5.

13. О запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда: Конвенция № 182 Международной организации труда от 17.06.1999 года // Бюллетень международных договоров. 2004. № 8. С. 3—11.

REFERENCES

1. Shaikhutdinova G. R. Protocols to the European Convention for Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms: Comments to individual articles. Kazan, 2001. 72 p.

2. Ismailov B. I. Legal basis of the juvenile justice system: textbook. Tashkent, 2002. 85 p.

3. The Constitution of the Russian Federation (approved by the nation-wide vote on 12.12.1993) (revision as of 30.12.2008) // Russian newspaper. 25.12.1993. № 237.

4. Convention on Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms (made in Rome on 04.11.1950) // Collection of the RF legislation. 08.01.2001. № 2.

5. The International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (1966) // International Protection of Human Rights and Freedoms. Collection of documents. M.: Legal Literature, 1990. 470 p.

6. The International Covenant on Civil and Political Rights (ICCPR) // Shestakov L. N. Compilation of International Instruments. M.: Publishing House Prospekt, 1990. 232 p.

7. Declaration on the Rights of the Child (1959) // International protection of human rights and freedoms. M.: Legal Literature, 1990. 388 p.

8. Kolosov Yu. M. International law in the modern world: collection of articles. M., 1991. 131 p.

9. Shamrin M. Yu. Protection of children's rights: legal and administrative // Eurasian Law Journal. № 3 (58). P. 137—143.

10. The UN Convention on the Rights of the Child (UNCRC), 20.11.1989 // Collection of international treaties of the USSR. 1993. Vol. XLVI.

11. Valeev R. M., Kurdyukov G. I. International law. Special Part: Textbook for Universities / ed. by prof. R. M. Valeev and prof. G. I. Kurdyukov. M.: Statute, 2010. 624 p.

12. Kravchuk N. V. System of international authorities to protect the rights of the child // Protect me. 2004. № 1. P. 4—5.

13. On Prohibition and Immediate Action for Elimination of the Worst Forms of Child Labour: Convention № 182 of the International labor organization dated 17.06.1999 // Bulletin of international agreements. 2004. № 8. P. 3—11.

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ
13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES

УДК 372.881.111.22
ББК 74.268.1:81.2НЕМ

Altukhova Natalia Anatolievna,
candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department of foreign languages and professional communication of Kursk State University,
Kursk,
e-mail: altuchowa@list.ru

Алтухова Наталья Анатольевна,
канд. пед. наук, доцент кафедры иностранных языков и профессиональной коммуникации Курского государственного университета,
г. Курск,
e-mail: altuchowa@list.ru

КОНЦЕПЦИЯ ПРОДУКТ-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ РАЗВИТИЯ ЛИТЕРАТУРНО-ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ И ФОРМИРОВАНИЯ КРЕАТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ В ШКОЛАХ ГЕРМАНИИ

THE CONCEPT OF PRODUCT-ORIENTATED TEACHING AS ONE OF THE WAYS OF DEVELOPMENT OF LITERARY-CREATIVE ABILITIES AND FORMATION OF A CREATIVE PERSON AT SCHOOLS IN GERMANY

В статье рассматривается проблема продукт-ориентированного обучения школьников на уроках по немецкому языку и литературе в школах Германии. Анализируются различные методы, формы и виды креативного обучения, современные технологии, открывающие широкие возможности для решения творческих, познавательных задач. Раскрываются возможности продукт-ориентированного обучения для формирования личностных результатов в зависимости от содержания и способов организации деятельности обучающихся. Представлена технология продуктивного чтения и ее значение для формирования креативности школьников, описана возможность развития креативных качеств личности. Обоснованы и представлены этапы, содержание и структура работы с художественным текстом на уроке.

In this article we investigate the problem of pupils' product-orientated teaching at the lessons of the German language and literature at schools in Germany. We analyze different methods, forms and kinds of creative teaching, modern technologies opening wide possibilities for solving creative and cognitive tasks. We describe the possibilities of product-orientated teaching for the formation of personality's results in dependence of the contents and ways of students' activity arrangement. In the article we represent the technology of productive reading and its significance for the formation of pupils' creativity and describe the possibility of development of personal creative qualities. The main periods, the content and the structure of work with fiction texts at the lessons are presented and justified.

Ключевые слова: продукт-ориентированное обучение, языковое обучение, креативные методы, личностные результаты обучения, урок немецкого языка и литературы, продуктивное чтение, творческий потенциал школьников, творческие способности, языковая компетенция, интерпретация произведения.

Keywords: product-orientated teaching, language acquisition, creative methods, personality's results of teaching, lesson of the German language and literature, productive reading, pupils' creative potential, creative abilities, language competence, text interpretation.

В настоящее время в Германии во всех федеральных землях все большее место в учебных планах занимают деятельностно- и продукт-ориентированные формы обучения. Методика и дидактика преподавания немецкого языка и литературы в Германии выработала в последние годы новые возможности для активизации творческого потенциала школьников и расширения языковой компетенции. Они заключаются в понятии «креативный и продукт-ориентированный урок немецкого языка».

Понятие продукт-ориентированного обучения впервые ввел немецкий ученый-философ и филолог Гюнтер Вальдманн и обосновал его с теоретической и предметно-дидактической точки зрения [1]. Основанием данной концепции стала литературная герменевтика. Как пишет Д. М. Назаров, существенной чертой классической герменевтики является инверсия. Она направлена прежде всего на восстановление авторского мнения. Критерием такой герменевтики становится корректность интерпретации, ее адекватность авторскому смыслу. Поэтому такую герменевтику можно назвать реконструктивной, а ее важнейшими процедурами — конгениальность, транспозицию, уравнивание, вчувствование, прочувствование, переживание, вторичное переживание и т. д. [2].

С середины 70-х годов XX века концепция продуктивной рецепции впервые появляется в общественных дискуссиях об уроке немецкого языка. Господствовавшее тогда критическое обучение, как утверждает Г. Хаас, характеризуется следующими признаками: ориентация на цели обучения, односторонние аналитические приемы и контекстные методы [3]. Продукт-ориентированное обучение возникло из отрицания этой позиции и должно было решать следующие задачи: 1) на когнитивном уровне ученики должны научиться понимать и толковать содержание текста; 2) на уровне фантазии — уметь усвоить текст активно и продуктивно, основываясь на собственных чувствах и воображении.

Теоретические основы продукт-ориентированного обучения широко освещены в работах немецких ученых Г. Вальдманна (G. Waldmann), Ю. Бауэрманна (J. Bauermann), К. Фингерхута (K. Fingerhut), Г. Хааса (G. Haas), Г. Руппа (G. Rupp), В. Ингендаля (W. Ingendahl), Ю. Крефта (J. Kreft), Г. Кюглера (H. Kügler), Г. Мюллер-Михаэльса (H. Muller-Michaels), К. Шпиннера (K. H. Spinner) и др.

Продукт-ориентированное обучение предполагает такой подход к текстам, который нацелен не на показ законченной целостности литературного текста, а ограничивается текстом как динамичным произведением, пронизанным различными смысловыми нитями. Соответственно, считает Г. Вальдманн, работа с текстом может состоять только во вмешательстве и деконструкции кажущейся законченности [1].

Герхард Хаас, профессор немецкого языка и литературы университета Гейдельберг, считает, что ученикам нужно предоставить шанс аффективного и эмоционального контакта с текстом с помощью собственной активной и продуктивной деятельности с литературой. Ученый подчеркивает, что главная цель заключается в создании тесного интенсивного контакта с текстом путем деятельностного реагирования на него и продуктивной работы с ним, а не в определенном получении знаний.

Г. Хаас в своих исследованиях разработал собственную программу развития творческих способностей обучающихся. При этом основное внимание он уделяет не одаренным аналитическими способностями ученикам и делает упор на чувственно-индивидуальное усвоение литературы. Под продукт-ориентированным обучением он понимает активное и креативное вхождение в мир литературы, включающее в себя несколько этапов. По мнению ученого, на уроках немецкого языка необходимо использовать разнообразные формы языковой, художественной и музыкальной работы с текстами для предоставления школьникам возможности индивидуально доступной формы понимания литературного произведения [3].

Профессор филологии университета Hildesheim B. Менцель (W. Menzel) в своих исследованиях представляет в первую очередь оперативные методы работы с художественными текстами и считает, что продукт-ориентированное обучение — это экспериментальная работа с элементами текста и рассмотрение его формальных и содержательных аспектов. Таким образом, по мнению ученого, создается тесная связь между продукт-ориентированным обучением и аналитическим чтением.

Каспар Х. Шпиннер, известный немецкий ученый в области дидактики немецкого языка и литературы, особое внимание уделяет развитию внутренней силы воображения и подчеркивает вклад продуктивных приемов обучения в расширение способности наблюдения и восприятия, развитие идентичности и способности понимать иные точки зрения. Для него важна не столько продуктивная деятельность учеников и изучение литературных форм и их функций, сколько влияние, которое оказывает работа с литературой на ментальном уровне. Подобное ментальное влияние он видит, например, в понимании перспектив текста. Главную роль в этом он отводит продуктивным приемам работы с текстом. Шпиннер считает, что продуктивные задания усиливают эмоциональное «осовременивание» текстов. [4]. Таким образом, Каспар Х. Шпиннер в своих работах концентрирует внимание на раскрытии внутреннего воображения и подчеркивает вклад продуктивных приемов для развития восприятия, чувствительности и идентификации.

В нашем определении **продукт-ориентированное обучение** — это концепция языкового обучения, основанного на творческом усвоении знаний в процессе самостоятельной продуктивной деятельности, направленной на развитие языковых и креативных способностей школьников. Продукт-ориентированное обучение акцентирует две основные формы активно-продуктивной работы учеников на уроке немецкого языка и литературы: с одной стороны, разнообразная, выраженная практической деятельностью и активным использованием органов чувств работа с текстами, с другой стороны, продуктивная выработка новых оригинальных креативных текстов, частей или вариантов текста [5].

С опорой на основные теоретические положения можно выделить компоненты продукт-ориентированной деятельности школьников.

Мотивационно-целевой компонент отражает личностное отношение к деятельности, предполагает наличие у учащихся интереса к определенному виду деятельности; потребности в создании креативных произведений; стремление к приобретению общих и специальных знаний, умений и навыков; осознание потребностей, целей, задач, решение которых приведет к созданию нового оригинального креативного продукта.

Содержательный компонент включает совокупность знаний, умений, навыков общеобразовательного характера, сведений о целях, задачах, содержании, методах и приемах организации творческой деятельности, знаний интегрированного характера, способствующих решению творческих задач.

Операционно-деятельностный компонент основан на комплексе умений и навыков организации продукт-ориентированной деятельности. Он включает способы умственных действий и мыслительных логических операций, а также формы практической деятельности. Данный компонент отражает возможности учащихся в создании собственного креативного продукта и направлен на самоопределение и самовыражение в индивидуальной продукт-ориентированной деятельности.

Рефлексивно-оценочный компонент включает внутренние процессы осмысления и самоанализа, самооценку собственной творческой деятельности и ее результатов; уточнение путей организации продукт-ориентированной деятельности; определение на основе своего собственного опыта оптимальных методов и приемов работы; оценку соотношения своих возможностей и уровня притязаний в творчестве.

Цель продукт-ориентированного обучения — предоставить ученикам возможность творческого усвоения знаний, создавать собственные креативные образовательные продукты, научить их самостоятельно решать возникающие при этом учебные задачи. Главная особенность подобного обучения — создание учениками личностной образовательной продукции: текстов, стихотворений, сочинений, рисунков, музыкальных произведений и т. п. Как подчеркивает в своих исследованиях А. В. Филимонова, развивающий эффект обучения достигается не столько за счет усвоения навыков и умений, сколько за счет обретаемого опыта творческой деятельности, преодоления личных и творческих конфликтов, которые дает учащемуся сам процесс обучения художественно-изобразительной деятельности [6].

Креативная направленность образования не означает, что оно лишено нетворческих видов деятельности. Изучая реальную действительность, ученик одновременно с созданием образовательного продукта выполняет и репродуктивную деятельность, например, разучивает конкретные способы познания, знакомится с имеющимися внешними продуктами познания — культурными аналогами. Когнитивный аспект рассматривается А. Ю. Широких как способность классифицировать, сравнивать, сопоставлять, предвидеть развитие языковой ситуации, выбирать, логически выстраивать ход суждения, использовать догадку и логику в работе с текстами [7].

По Г. Вальдманну, художественное произведение получает свою полную реальность только благодаря рецепции читателя. Это утверждение основано на предположении, что каждое литературное произведение имеет не одну правильную интерпретацию. Во время чтения реципиент заполняет в своем сознании прочитанное своими представлениями.

Он представляет действующие лица и события, которые содержат такие элементы, которых нет в произведении. Этот процесс «заполнения неопределенности» обозначается термином «конкретизация». Как утверждает Г. Вальдманн, конкретизацию можно рассматривать как результат фантазии читателя, то есть здесь проявляется креативный аспект.

Рецептивно-теоретическое литературоведение в последние годы интенсивно занималось исследованием взаимодействия текста и читателя. Одним из основных выводов стало открытие, что литературный текст есть не только статическое произведение, но и творческий потенциал для процесса чтения. Каждый читатель становится со-продуцентом автора. Литературное произведение не имеет окончательного и бессрочно действующего смысла; его значение создается читателем через восприятие и становится ясным в своей индивидуальной конкретизации. Эти смысловые проекты варьируют в зависимости от общественных, исторических, личных связей читателя. Таким образом, рецепция одного и того же текста различными читателями приводит к индивидуально-различным результатам; даже у одного читателя в разное время они варьируются. Открытость текста позволяет читателю снова и снова по-новому взглянуть на текст.

Под влиянием рецептивной эстетики литературная дидактика пришла к выводу, что ученикам нужно предоставлять больше свободы действия для индивидуальной работы с текстом, для его индивидуального понимания, для активного занятия с художественным произведением. Это значит, что на уроке должно обеспечиваться активное субъективное участие, являющееся необходимым условием для понимания литературы.

Продукт-ориентированное обучение тесно связано с деятельностно-ориентированным обучением. В обеих концепциях продукт-ориентированного и деятельностно-ориентированного обучения главным является общее представление, что читатель должен отойти от пассивности «нормального» школьного чтения. Если к основным положениям деятельностно-ориентированного обучения относится изменение текстов, перевод в другие образы или средства массовой информации и, не в последнюю очередь, знакомство с ними в соответствии с субъективными потребностями в познании и выражении, то продукт-ориентированное обучение акцентирует, скорее, антиципаторные и конструктивные способности учеников: по определенной теме, специфической характеристике героев, действию, определенным качествам действующих лиц школьники создают собственный текст. Аналитический аспект подчеркивается тем фактом, что в центре стоят тексты определенного сорта, вида (детские романы, лирика и т. д.), а не отдельный исключительный текст. Эта цель — раскрыть структуру и способ создания текста путем собственной работы — остается у Г. Вальдманна определенным лейтмотивом при продукт-ориентированной интерпретации как лирических, так и прозаических текстов.

Дидактическая фазовая модель, разработанная Г. Вальдманном, выглядит следующим образом: предфаза — игровое включение в литературный текст; первая фаза — чтение и восприятие литературного текста; вторая фаза — конкретизирующее субъективное усвоение текста; третья фаза — текстуальная разработка литературного текста; четвертая фаза — надтекстовая работа [1].

Рассмотрим подробнее каждую фазу модели продукт-ориентированного обучения немецкому языку и литературе.

Предфаза — игровое включение в литературный текст. Литературные тексты отличаются от повседневных и бытовых текстов, они трудны и нелегки в понимании даже для опытных читателей, а тем более для школьников. Немецкие педагоги предлагают перед началом работы с текстом в игровой форме разработать трудный момент, познакомить с ним, его значением и влиянием. Такие игровые моменты можно провести в виде языковых игр, фантастических путешествий, игровых карт и т. д. Кроме того, игровые формы работы с литературными текстами создают мотивацию для дальнейшего изучения текста, понимания их специфической литературной формы, их функции для изображения определенного содержания и литературного значения. Бесспорная ценность литературных игр состоит в том, считает Г. Вальдманн, что они предоставляют ученикам возможность самостоятельной креативной деятельности.

Первая фаза — чтение и восприятие литературного текста. Основа понимания литературного текста заключается в прочтении и восприятии. По мнению Г. Вальдманна, для понимания смысла текста недостаточно воспринять только содержание прочитанного и образцы и нормы, передаваемые в нем. Смысл текста только тогда действительно понят читателем, если он находит отражение в переживаниях, опыте, отношениях читателя и воспринимается собственной индивидуальной и социальной смысловой системой читающего. Для достижения данной цели на уроке при чтении литературного текста необходимо предоставить ученикам возможность активной деятельной работы с текстом, с помощью которой ученики могут актуализовать свою собственную смысловую систему, раскрыть социальную фантазию и с их помощью воспринять текст.

На этой фазе Г. Вальдманн предлагает использовать следующие приемы: разделение текста на части; замена определенных частей текста другими, изменение содержания и формы текста и т. д. В процессе реконструкции, соединения, дополнения текста, сравнения измененной и оригинальной формы ученики учатся понимать значение и функции исходного оригинального текста.

Вторая фаза — конкретизирующее субъективное усвоение литературного текста. В отличие от бытовых текстов литературный текст представляет собой только образец, проект со многими неясностями. Читатель должен заполнить его своей фантазией и воображением и таким образом конкретизировать его фигуры, действия, события. В эту воображаемую конкретизацию он вносит свои собственные чувства и переживания, свои потребности и интересы, свои представления и установки, и таким образом происходит ассоциативно и эмоционально его собственное субъективное усвоение текста, то есть он идентифицирует себя с героями литературного произведения, переживает их судьбы и т. д.

Приемы, с помощью которых ученики могут учиться и практиковаться в собственном усвоении литературного текста, разнообразны. Они начинаются с декламирования или сценического изображения стихотворных и прозаических произведений, сценического чтения и переработки драматических текстов, различных форм визуального изображения. Они охватывают различные возможности толкования, дополнения, раскрытия действия литературного текста, более точного описания фигур, их внутренних побуждений и мотивов, сценического изображения, дискуссий с героями, постановки себя на их место и т. д.

Третья фаза — текстуальная разработка литературного текста. Усвоение литературного текста не означает его литературного понимания. Как подчеркивает Г. Вальдманн, задача урока литературы состоит в объяснении «литературности» литературного текста, то есть отличительных признаков специфического литературного оформления: содержания, форм, структур, действий, конфликтов, фигур, места, времени и т. д. [Там же]. Традиционно это основное поле деятельно-

сти урока литературы, и главным образом здесь используются почти исключительно аналитические формы работы. И действительно, почти все, что относится к третьей фазе, можно разработать только аналитически.

Однако зачастую исчерпывающе анализируются лишь отдельные формы, и для школьников остается неясно, какую роль играет данная форма работы для понимания текста. Поэтому, утверждает Г. Вальдманн, если это возможно с точки зрения изучаемого литературного предмета, аналитические приемы рассмотрения текста должны заменяться продуктивными приемами. На этой фазе литературного понимания речь идет о таких приемах, которые позволяют школьникам вмешиваться в текст и изменять его. В принципе школьники делают то же, что и автор при создании своего текста, а именно что-то выбирают и что-то отклоняют, но при этом более подробно рассматривают то, что автор отклоняет, чтобы таким образом отчетливее и лучше понять выбранное.

Следовательно, считают педагоги, изменения литературного текста служат собственно продуктивному опыту, исследованию и озарению, то есть индивидуальному продуктивному пониманию литературных форм и особенностей, функций и влияния, и особенно внутренней интертекстуальности литературного текста. Преимущества продуктивных приемов ясны: уменьшаются требования к когнитивным способностям (и, следовательно, возможность неудач); результаты аналитической работы с текстом не требуют переработки для понимания текста; их вербализация после продуктивной фазы касается не только «чужого», но и «собственного» текста, то есть мотивация продукции намного выше анализа.

Существует очень много продуктивных приемов изменения литературных текстов: изменение действия, написание вариантов и параллельных сцен, изменение времени и места происходящих событий, языковой и литературной формы и т. д.

Четвертая фаза — надтекстовая работа. Усвоения текста и знакомства с его литературной формой недостаточно для полного понимания текста, так как знания, полученные при работе с текстом, могут быть недостаточны и предварительны: работа с текстом до этого момента ориентировалась только на текст, на его субъективное усвоение и разбор его литературной формы. При этом текстовые связи, которые оказывают на него решающее влияние и которые нужно учитывать для правильного понимания текста, остаются без внимания. Следовательно, важной задачей этой завершающей фазы литературного понимания является создание условий для таких видов работы с текстом, с помощью которых ученики могут видеть текст в тех связях, которые важны для его понимания. Это могут быть:

— исторические, общественные, политические, экономические условия и основы текста;

— культурные и литературно-исторические условия текста, его интертекстуальность, то есть его отношение к другим литературным произведениям;

— отношение текста к личности и биографии автора и другим его произведениям;

— условия возникновения текста и отношение к его планированию, начальным формам, вариантам и обработке.

Здесь важно не только показать текст с исторической, общественной, литературной стороны, но и органично привязать понимание связей текста к опыту школьников. Кроме того, эти знания необходимо связать друг с другом, так как случается так, что ученик прочитал текст, проделал различные операции вымышленного, литературного и текстового усвоения текста, но они остались разрозненными и, следовательно, не привели к единому цельному пониманию текста. Поэтому следующая важная задача этой фазы заключается в подготовке и формулировке этого понимания.

Итак, последняя фаза литературного понимания позволяет учащимся:

— сформулировать свое понимание текста;

— выразить свое согласие с текстом, его содержанием, героями, языком, формой, их влиянием;

— показать свое отношение к тексту, неприятие, критику и т. д.

Для выполнения различных задач, поставленных перед этой последней фазой литературного понимания, существуют различные приемы работы с текстом. Целостное понимание текста можно представить в виде инсценировки допроса, заседания суда, написания приложений, писем автора о своем тексте; свое неприятие текста, критику можно выразить с помощью написания пародий, перевода в другие текстовые формы и т. д.

Таким образом, теоретический анализ проблемы продукт-ориентированного обучения в школах Германии показывает, что оно имеет большое значение в условиях перехода к парадигме развивающего обучения.

В соответствии с данной концепцией цель обучения заключается в творческом познании, создании учениками образовательных продуктов, самостоятельном решении возникающих при этом проблем.

Продукт-ориентированные приемы направлены не столько на получение информации из текста, сколько на создание смысла текста самим читающим: ученикам предлагается развить собственное представление о тексте и выразить его в разнообразных формах.

Главная отличительная черта продукт-ориентированного обучения — создание нового для ученика (и учителя) образовательного продукта: идеи, вопроса, текста, рисунка, интеллектуального, музыкального или художественного произведения. Таким образом, продукт-ориентированное обучение создает предпосылки и условия для развития креативных способностей каждого школьника на различных этапах реализации процессов обучения и воспитания.

Продукт-ориентированная деятельность включает в себя как творческие процессы по созданию собственного креативного продукта, так и познавательные процессы, неизбежные и необходимые в процессе творчества, а также организационные, методологические, психологические и иные процессы, которые обеспечивают творческую и познавательную деятельность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вальдманн Г. Продуктивная работа с литературой на уроке. Проект продуктивной герменевтики. Теория — дидактика — модели. Балтманнсвайлер: Шнайдер, 2004. 150 с.

2. Назаров Д. М. Проектирование и содержание герменевтической технологии обучения на основе ее компаративного анализа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 181—186.

3. Хаас Г. Деятельностно- и продукт-ориентированный урок литературы. Теория и практика «другого» урока литературы для начальной и средней школы. Зеелце, 2004. 203 с.

4. Шпиннер К. Х. Креативный урок немецкого языка. Идентичность — воображение — когнитивность. Зеелце, 2001. 250 с.

5. Алтухова Н. А. Развитие креативности школьников в процессе продукт-ориентированного обучения в школах Германии в конце XX века: дис. … канд. пед. наук. Курск, 2007. 165 с.

6. Филимонова А. В. Формирование опыта самооценки творческих достижений у подростков в процессе самостоятельной деятельности (в условиях детской художественной школы) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 235—238.

7. Широких А. Ю. Типология ошибок и систематика аспектов учебной ситуации по изучению английского языка // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 312—315.

REFERENCES

1. Valdman G. Productive work with literature at the lesson. Project of productive hermeneutics. Theory didactics — models. Bultmansviler: Shnaider, 2004. 150 p.

2. Nazarov D. M. Design and content of hermeneutical learning technologies based on its comparative analysis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 181—186.

3. Haas H. Active and product-orientated literature lesson. Theory and practice of some other literature lessons at primary and secondary schools. Zeelze, 2004. 203 p.

4. Shpinner K. H. A creative lesson of the German language. Identity — imagination - cognitivity. Zeelze, 2001. 250 p.

5. Altukhova N. A. Creative development of schoolchildren in the process of product-oriented learning at German schools in late XX century: dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Kursk, 2007. 165 p.

6. Filimonova A. V. Formation of experience of self-evaluation of creative achievements of teenagers in the process of individual activity (in the conditions of children art school) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 235—238.

7. Shirokikh A. Yu. Typology of errors and systematization of English classroom aspects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 312—315.

УДК 37.034
ББК74.200.51:74.90

Sunduy Galina Dongakovna,
candidate of pedagogical sciences,
leading scientific employee of the laboratory of ethnic
and pedagogic studies of the Institute of the National School
Development of the Republic of Tyva,
Kyzyl,
e-mail: sundui@inbox.ru

Сундуй Галина Донгаковна,
канд. пед. наук, ведущий научный сотрудник
лаборатории этнопедагогических исследований
Института развития национальной школы
Республики Тыва,
г. Кызыл,
e-mail: sundui@inbox.ru

ОБ АКТУАЛИЗАЦИИ ВОСПИТАНИЯ СОВЕСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ДЕТСКО-РОДИТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ON UPDATING THE EDUCATION OF CONSCIENCE IN THE CONDITIONS OF CRISIS OF THE CHILD-PARENTS RELATIONS

В статье рассматриваются возможности модели воспитывающей совесть дидактической системы общеобразовательного учреждения в формировании позитивных отношений между детьми и их родителями. Авторская позиция относительно актуализации воспитания совести формулируется на основании анализа проведенного исследования, выявившего негативные тенденции детско-родительских отношений, связанные с социальным сиротством, беспризорностью и разрывом «духовной дистанции» между детьми и их родителями. При этом главной идеей предлагаемой модели является максимальное использование возможностей каждой учебной дисциплины и дополнительных образовательных программ, имеющих, как правило, богатый духовный потенциал.

Ключевые слова: дети, родители, отношение, совесть, воспитание, личность, духовность, нравственность, ценности, темы добросовестных отношений.

The article discusses the possibilities of the model of educational institution didactic system bringing-up conscience in formation of positive relations between children and their parents. The author's position regarding updating of education of conscience is formulated based on the analysis of the study performed, which identified negative trends of parent-child relations connected with social orphanage, homelessness and breakdown of «spiritual distance» between children and their parents. The main idea of the proposed model is maximum use of possibilities of each educational discipline and additional educational programs having, as a rule, high spiritual potential.

Keywords: children, parents, relation, conscience, education, personality, spirituality, morality, values, themes of conscientious relations.

Среди разнообразных проблем воспитания, уже типичных именно для нынешней социальной ситуации, одна из наиболее заметных в области детско-родительских отношений — стремительное увеличение дистанции между детьми и их родителями. Все меньше становится семей, где установлены добросовестные отношения к своим собственным детям, в результате чего семья как «остров надежды и спасения» находится под угрозой разрушения взаимоотношений с ребенком. Это обстоятельство требует проведения специальных иссле-

дований в направлении поиска новых подходов, усиливающих воспитательный потенциал системы образования.

Как известно, понятие «совесть» проработано впервые в античной традиции, получило свое дальнейшее развитие в Средние века, эпохи Реформации, Просвещения и в новейшей философии и получило следующие определения: сознание, чувство (чувство, ощущение), знание, внутреннее свитедельство, ценностная норма и обязательство [1]. В античной традиции в трактовке совести акцент делался на внутреннее состояние человека, его умение различать добро и зло. Далее стали обращать внимание не только на личностные, но и на общечеловеческие категории в их проекции на социум: духовность и нравственность, религия и культура. В авторских словарях совесть определяется как нравственное сознание (В. И. Даль), чувство нравственной ответственности (С. И. Ожегов), внутренняя оценка своих поступков (Д. Н. Ушаков). Под влиянием глубоких перемен социально-политического характера совесть стали определять как моральное сознание [2, с. 232].

Важным методологическим ориентиром в настоящем исследовании служат работы А. А. Ухтомского, К.-Г. Юнга, Д. С. Лихачева, В. А. Сухомлинского и др. [3; 4; 5; 6]. В частности, особый интерес представляют определения совести как ценности (К.-Г. Юнг), как рулевой свободы (Д. С. Лихачев), как знания (В. А. Сухомлинский), рассмотрение доминанты на другое лицо как совестное восприятие истины и жизни (теория доминанты А. А. Ухтомского). Несомненный вклад в понимание проблемы воспитания совести в современном российском обществе вносят ученые-педагоги Е. В. Бондаревская (гуманитарная методология науки о воспитании), А. Б. Панькин (этнокультурная коннотация образования), Е. Б. Плотникова (воспитывающее обучение) и др [7; 8; 9]. Рассмотрение развития совести как нравственного самосознания личности можно обозначить как взятый курс российской образовательной политики, переходящей к актуализации целенаправленного процесса воспитания совести в условиях духовно-нравственного кризиса общества [10, с. 12]. Каким будет он в конечном итоге, судить трудно, но одним из важных шагов должно стать создание моделей, способствующих формированию добросовестных отношений между детьми и их родителями.

Государственная политика, направленная на взаимодействие школы и семьи, приобретает особое значение, когда кризис семейных ценностей отягощается кризисами как социально-экономического, так и духовно-нравственного характера. В настоящее время сохраняется устойчивая динамика роста социального сиротства, числа разведенных родителей и лишенных родительских прав, а также внебрачных детей. Между тем появляется другая категория детей, назовем их условно «новые дети», у которых есть благополучная семья, однако у родителей для них не хватает ни времени, ни достаточного внимания. Эти данные получены путем письменного опроса сотрудниками лаборатории этнопедагогических исследований Института развития национальной школы Республики Тыва, в котором приняли участие 516 граждан в возрасте от 17 до 50 лет, в том числе 258 детей и 258 родителей, в трех районах Республики Тыва (2012—2013). Проведенное обследование отношений между детьми и родителями позволило нам сделать выводы о том, какое место занимает у родителей совесть по отношению к собственному ребенку и какие причины мешают создавать между ними устойчивые добросовестные отношения. То, что совесть в ответах представляется как значимая ценность, вполне объяснимо, поскольку она выступает «нравственным мерилом поступков и поведения людей» (57%). Однако разложение ответов «по полочкам» обнаруживает три отрицательные тенденции отношений: первая связана с социальным сиротством; вторая — с беспризорностью, третья — с большим разрывом «духовной дистанции» между детьми и их родителями.

Проявление первой тенденции характеризуется возрастанием количества брошенных и бросаемых время от времени детей, что и является выражением факта чудовищного бессовестного отношения взрослых к собственным детям. Дети становятся социальными сиротами чаще из-за пьянства и безработицы обоих или одного из родителей, а также их развода. Особую группу бессовестного отношения к детям представляют мужчины, прервавшие все связи с ребенком и предпочитавшие детей новой семьи (63%). Результаты опроса подтверждают, что большая часть мужчин не чувствуют угрызений совести по поводу прекращения доброжелательных отношений с собственными детьми (61%). Соответственно высока доля явного недоброжелательного отношения к своим ушедшим отцам, особенно у юношей (89%).

Вторая тенденция, свидетельствующая о наличии значительного количества беспризорных детей из благополучных семей, зиждется на нехватке времени родителей на заботу и общение с детьми и, наоборот, на нехватке времени самих детей на общение с родителями. В первую группу входят чаще представители интеллигенции: государственные служащие, научные работники, бизнесмены, учителя, работники культуры и те, кто вынужден работать в двух-трех местах. Например, дети научных работников (докторов, кандидатов наук, соискателей) отмечают, что они видят чаще затылок, чем лицо родителей (15%). Дети государственных служащих с родителями «малознакомы из-за редких встреч» (69%). К ним примыкают родители, чьи дети вынужденно (чаще дети семей, ведущих круглогодично кочевой образ жизни) живут в интернатах (37,7%).

Общей особенностью вышеуказанных категорий детей является то, что в качестве заменителей их родителей выступают дедушки и бабушки, старшие сестры, редко старшие братья, а иногда никто. Утвердительный ответ на вопрос «Чувствуете ли вы угрызение совести перед ребенком по поводу отсутствия должного внимания?» дали 37% респондентов.

Третья тенденция связана со стремлением общества подготовить «будущую элиту страны» в профилированных гимназиях и лицеях. Главный бич — чрезмерный объем учебной нагрузки, из-за чего сами дети чувствуют острый дефицит общения с родными и близкими (57%). На вопросы с готовыми вариантами ответов «Где много времени проводишь?», «С кем общаешься чаще?» 71,5% детей выбрали образовательное учреждение и учителя. Следовательно, для новых детей главным домом становится учебное заведение, главным человеком — учитель. Вместе с тем между детьми и их родителями увеличивается «духовная дистанция» во имя счастливого будущего. У значительной части детей слабо выражены значимые качества, такие, например, как способность к сопереживанию (сочувствие, сорадость), нравственное отношение к людям, обществу. Налицо угроза появления типа успешных людей, способных нанести вред добросовестным отношениям во всех сферах жизнедеятельности.

В условиях нарастающего развития вышеназванных тенденций, за исключением первой, есть удовлетворяющая обеих сторон основа, однако очень уж ненадежная, противоречивая, особенно для таких сопутствующих на протяжении всей жизни нравственных качеств, как совестливость, ответственность, преемственность, духовность, нравственность. Что же касается отношений с детьми, у которых интересы с раннего возраста вынужденно ориентированы на взаимодействия и взаимоотношения со сверстниками и учебу, то здесь вы-

плывают два вопроса. Первый касается состояния реальных отношений родителей к детям, второй — ожидаемых взаимоотношений между родителями и их детьми, допустим, через 20—25 лет.

Представляется, что тенденции развития отношений между родителями и их детьми в нашем обществе (во всяком случае, в Республике Тыва) могут принять критически негуманный характер. Следовательно, мы стоим перед угрозой «принудительно-добровольного» отстранения родителей от воспитания своих детей, значит, потерей совести по отношению к ним. В этих условиях перед образованием возникает необходимость переосмысления концептуальных основ современных воспитательных систем и поиска эффективных путей формирования личности с чистой совестью. В данном контексте актуализируется использование гуманитарной методологии науки о воспитании, в нашем случае — о воспитании совести, основанной на онтологическом подходе; принцип этнокультурной коннотации образования, а также перманентная импликация индивидуумом духовно-нравственных ценностей культуры на протяжении всей своей жизни [11, с. 84].

Одним из возможных шагов регулирования отношений между детьми и их родителями в создавшихся условиях выступает модель воспитывающей совесть дидактической системы, в содержании которой семья рассматривается как ценность наряду с другими ценностями [12, с. 76]. Воспитательные темы, проходящие через все этапы обучения, обозначаются темами добросовестных отношений. Каждое из отношений включает в себя, как правило, собственную сеть других отношений, состоящих из двух уровней — духовного и нравственного. Духовный уровень отношений воплощает в себе область духа и смысла жизни в контексте духовной культуры. В него входят этническая и религиозная константы, глубоко связанные, например, с семейными и родовыми ценностями, мировоззрением и мировидением народа, так как они представляют собой множество ценностных отношений и взаимоотношений человека к себе и другим, вещному миру, природе и т. д. Нравственный уровень отношений проявляет себя в отношении к совести, то есть отражает отношение человека к совестливым нормированным установкам, присутствующим в отдельно взятых культурах, обществах и государствах, конкретных социальных группах и коллективах. Освоение темы добросовестных отношений осуществляется с максимальным использованием возможностей каждой учебной дисциплины, а также дополнительных образовательных программ [8; 9].

Центральное звено модели ВСДС — реализация сквозных тем добросовестных отношений с учетом особенностей функционирования самой совести, формируемой по концентрическому принципу, а именно: 1) сущей совести; 2) должной совести; в) концептуальной совести. Сущая совесть исходит от природных и генетических корней человека и может быть обозначена как врожденное чувство, подвергающееся со временем влиянию социальной среды, могущей быть как позитивной, так и негативной. Сущая совесть по своей природе «ни в коем случае не совпадает с моральным кодексом, скорее ему предшествует, содержательно его превосходит» [4, с. 80—99]. Должная совесть может быть истолкована как осознанная нравственная деятельность человека благодаря системе совестливых установок общества, чье содержание обусловлено спецификой культуры общества. В данном контексте главным является воспитание и хранение совести человека по отношению, например, к себе и своим детям. Как правило, воспитание должной совести осуществляется в рамках воспитательных традиций народов «в качестве содержательной доминанты современного образования» [13, с. 241]. Наконец, концептуальная совесть, формируемая государством с учетом мнения широкой общественности, подразумевает собой нравственную ответственность личности в рамках, заявленных законами государства, кодексами отдельных его ведомств и учреждений. Следовательно, актуализируется необходимость повышения уровня личной ответственности учителя, что становится фактором формирования гражданского согласия [Там же].

В заключение подчеркнем, что сегодня воспитание совести является наименее разработанной частью педагогики. Чтобы понять эту ситуацию, необходимо осознать значимость совести как ценности, двигающей общество и делающей его человечным во всех отношениях, особенно между детьми и их родителями. Решение задач процесса воспитания совести становится возможным только в случае определения его стратегии и тактики в изменившихся условиях современного общества, где стратегия включает в себя признание роли чистой совести в жизни человека и общества, тактика — создание эффективной, воспитывающей совесть дидактической системы образовательного учреждения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Stelzenberger J. Synaidesis, conscientia, Gewissen. Paderborn, 1963. S. 23—24.

2. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е. Ф. Губский и др. М.: ИНФРА-М, 1999. 576 с.

3. Ухтомский А. А. Интуиция совести. Письма. Записные книжки. Заметки на полях. СПб.: Петербургский писатель, 1996. 52 с.

4. Юнг К.-Г. Совесть с психологической точки зрения // Аналитическая психология. Прошлое и настоящее. М.: Мартис, 1995. 320 с.

5. Лихачев Д. С. Тревоги совести // Лихачев Д. С. Об интеллигенции. СПб., 1997. С. 38—50.

6. Сухомлинский В. А. Как воспитать настоящего человека. М.: Педагогика, 1990. 288 с.

7. Бондаревская Е. В. Гуманитарная методология науки // Педагогика. 2012. № 7. С. 3—13.

8. Панькин А. Б. Этнокультурная коннотация образования. Элиста: Калм. гос. ун-т, 2009. 380 с.

9. Плотникова Е. Б. Воспитывающее обучение. М.: Академия, 2010. 169 с.

10. Данилюк А. Я., Кондаков А. М., Тишков В. А. Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России. М.: Просвещение, 2009. 23 с.

11. Шелекета В. О., Дмитриева С. И., Копылов С. И. Концепция «Образование через всю жизнь — интегративная модель образования и проблемы ценностной регуляции развития общества и культуры» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (23). С. 82—84.

12. Сундуй Г. Д. Педагогика совести. Кызыл: Тываполиграф, 2013. 114 с.

13. Логачева Т. Н. Культурные традиции как ценностная доминанта содержания гуманитарного образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 245—247.

REFERENCES

1. Stelzenberger J. Synaidesis, conscientia, Gewissen. Paderborn, 1963. P. 23—24.
2. Philosophical encyclopedic dictionary / editor-composer E. F. Gubskiy et al. M.: INFRA-M, 1999. 576 p.
3. Uhtomskiy A. A. Intuition of conscience. Letters. Notebooks. Notes on the margin. St. Petersburg: Petersburg writers, 1996. 58 p.
4. Yung C. G. Conscience from a psychological point of view // Analytical psychology. Past and present. M.: Martis, 1995. 320 p.
5. Likhachev D. S. The alerts of conscience // Likhachev D. S. About intelligensia. St. Petersburg, 1997. P. 38—50 p.
6. Suhomlinskiy V. A. How can the real man be brought up. M.: Pedagogy, 1990. 288 p.
7. Bondarevskaya E. V. Humanitarian methodology of science // Pedagogy. 2012. № 7. P. 3—13.
8. Pankin A. B. Ethno-cultural connotation of education. Elista: KSU, 2009. 380 p.
9. Plotnikova E. B. Bringing up education. M.: Academy, 2010. 169 p.
10. Danyluk A. Ya., Kondakov A. M., Tishkov V. A. The concept of spiritual and moral development and education of the individual of the citizen of Russia. M.: Prosveshcheniye, 2009. 23 p.
11. Sheleketa V. O., Dmitrieva S. I., Kopylov S. I. The concept of the «Lifelong education as an integrative model of education and the issues of value regulation of society and culture development» // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (23). P. 82—84.
12. Sunduy G. D. Pedagogy of conscience. Kyzyl: Tyvapoligraf, 2013. 114 p.
13. Logacheva T. N. Cultural traditions as the value dominant of the content of liberal education // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 245—247.

УДК 373:811
ББК 74.268.1:81.2

Budnyaya Olga Nikolaevna,
candidate of pedagogical sciences, associate professor
of department of the English language
and professional communication
of Pyatigorsk State Linguistic University,
Pyatigorsk,
e-mail: b_o_n2004@rambler.ru

Будняя Ольга Николаевна,
канд. пед. наук, доцент кафедры английского языка
и профессиональной коммуникации
Пятигорского государственного
лингвистического университета,
г. Пятигорск,
e-mail: b_o_n2004@rambler.ru

ЛЕТНЯЯ ЯЗЫКОВАЯ СЕССИЯ КАК ОДИН ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ НАВЫКОВ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОЯЗЫЧНОМУ ОБЩЕНИЮ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

SUMMER LANGUAGE SESSION AS ONE OF THE EFFECTIVE MECHANISMS OF LIFE SKILLS FORMATION IN THE PROCESS OF LEARNING FOREIGN LANGUAGE BY PRIMARY SCHOOL CHILDREN

В статье рассматривается опыт летней языковой сессии, реализуемой в рамках работы языковой школы «Big Ben» на базе Пятигорского государственного лингвистического университета, как один из способов формирования социальных навыков при обучении иностранному языку во время традиционного отдыха детей. Автор раскрывает понятие life skills и обосновывает актуальность формирования социальных навыков, начиная с младшего школьного возраста. Изложенная в статье интегративная модель обучения иноязычному общению, построенная на принципе единства языковой и лингвострановедческой составляющих с интеграцией элементов художественного творчества и ритмики, представляет большой потенциал для развития жизненно необходимых социальных навыков посредством обучения иноязычному общению.

In this article the author examines the experience of summer language sessions implemented in the framework of the language school «Big Ben» on the basis of Pyatigorsk State Linguistic University as one of the means of formation of social skills by learning a foreign language during the traditional holidays of children. The author reveals the concept of life skills and justifies the relevance of formation of social skills starting with primary school age. In the article the author presents the integrative model of teaching foreign languages built on the principle of the unity of the language and culture studies components with the integration of artistic and rhythmic elements. In the author's view, this model represents a great potential for the development of life skills while learning foreign languages.

Ключевые слова: летняя языковая сессия, младший школьный возраст, жизненные установки личности, социальные навыки, интегративная модель обучения, лингвострановедческая составляющая, игровая и творческая деятельность, эмоционально-деятельностный принцип, индивидуальность, коллектив.

Keywords: summer language session, primary school age, personality attitudes, life skills, the integrative model of teaching communication in a foreign language, culture studies, games and creative activities, emotional activity principle, personality, team.

В условиях перехода России к правовому государству и демократическому обществу школа должна стать важнейшим фактором гуманизации общественно-экономических отношений, формирования новых жизненных установок личности. Система современных социально значимых установок включает в том числе способность к сотрудничеству, мобильность, готовность к межкультурному взаимодействию, коммуникабельность и толерантность.

Выдвижение в ряд приоритетных задачи воспитания толерантности и коммуникабельности у молодого поколения

связано с тем, что под влиянием процессов глобализации усиливается культурное многообразие мира. Люди разных стран и национальностей, используя современные информационные технологии, получают возможность приобщаться к одним и тем же культурным ценностям. С одной стороны, это расширяет возможности международного сотрудничества, обмена научными и культурными достижениями между отдельными людьми и государствами. С другой стороны, как отмечают современные исследователи И. А. Гришин, Е. А. Николаева, интернационализация бизнеса и экономики при всех достоинствах является глобальной проблемой. Предприятия приобретают международный характер, вовлекая все большее число людей из различного культурного окружения [1, с. 92]. Взаимовлияние разных культур и их носителей приводит к утрате социокультурной идентичности человека, разрушению сложившихся в обществе норм и традиций.

Изменения происходят и на рынке труда с явной тенденцией к сокращению рабочих мест. При этом, согласно маркетинговому исследованию, проведенному компанией YouGov в Великобритании, только каждый пятый из работодателей считает, что выпускники готовы к работе по специальности [2]. Подавляющее большинство компаний отмечают недостаток у молодых людей таких необходимых социальных навыков, как работа в команде, ведение диалога и стрессоустойчивость. По мнению руководителей компаний, выпускники вузов не умеют общаться с клиентами и коллегами на профессиональном уровне, не способны работать самостоятельно. Тем самым формируется мнение, что современное образование не справляется со своей основной задачей — подготовить конкурентоспособного специалиста, востребованного на рынке труда. В связи с этим особую актуальность приобретает формирование и развитие социальных навыков.

Основные задачи, которые ставит перед собой современное образование, могут быть суммированы зонтичным термином life skills, или социальные навыки. Термин life skills стал одним из самых употребительных в образовании в последнее десятилетие. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) определяет life skills как «способности человека к адаптационному, позитивному поведению, которое обеспечивает возможность справляться с запросами и требованиями, возникающими в повседневной жизни» [Там же]. Младший школьный возраст является наиболее благоприятным периодом для развития личности, в том числе для формирования life skills. Как верно отмечает российский исследователь Е. С. Красножонова, неслучайно особое внимание общества в реформировании системы образования уделяется именно начальной школе: на этой ступени обучения закладываются основные качества личности, ее интеллектуальный потенциал [3].

Бесспорно, достижение подобных целей невозможно без овладения иностранным языком. Иностранный язык рассматривается как явление культуры, средство развития и социализации личности, необходимое условие коммуникации. Становится очевидным, что развитие социальных навыков, таких как умение аргументировать, достигать компромисса, продуктивно взаимодействовать и сотрудничать, невозможно без овладения иностранным языком. Задача педагогов состоит не только в том, чтобы учащийся приобрел определенные знания, умения, навыки, но и успешно применял полученные знания в процессе личного и профессионального взаимодействия. В тот момент, когда ученики смогут применять социальные навыки на английском языке, они осознают, что сам английский язык является одним из важнейших социальных навыков. Очевидно, что чем раньше начата системная работа по формированию life skills, тем эффективнее ее результаты в будущем. Не вызывает сомнения, что уже младшие школьники могут приобрести такие социальные навыки, как социализация, коммуникация/взаимодействие, самостоятельность в учении, познавательная и личностная рефлексия, поиск и обработка информации.

Обучение иностранному языку в младшем школьном возрасте позволяет эффективно использовать свойственное ребенку целостное восприятие мира, поэтому задача педагога состоит в построении такой модели обучения, чтобы созданный у ребенка единый образ мира наполнялся новыми фактами, реалиями и знаниями. Как отмечает исследователь Л. В. Гаделия, в качестве подобной модели может послужить интегративно-коммуникативный подход к обучению, основанный на создании коммуникативного общения обучаемых в процессе интеграции дисциплин и видов деятельности, наиболее характерных и привычных определенному возрасту ребенка [4].

Особую ценность для развития социальных навыков представляют летние языковые лагеря для детей младшего школьного возраста. Опыт летних сессий языковой школы «Big Ben», эффективно работающей на базе ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет» в течение нескольких лет, доказывает эффективность изучения иностранного языка и формирование социальных навыков в процессе иноязычного общения даже во время традиционного отдыха школьников.

В качестве модели обучения иноязычному общению нами была выбрана модель, построенная на принципе неразрывного единства языковой и лингвострановедческой составляющих с интеграцией элементов художественного творчества и ритмики. При этом обучение младших школьников иностранному языку на интегративной основе осуществляется в русле педагогики сотрудничества (Ш. А. Амонашвили) — гуманистического направления, которое предполагает поворот к ребенку, понимание его личных целей, запросов и интересов. Без сомнения, педагогика сотрудничества эффективно способствует развитию социальных навыков. Фундаментом используемой интегративной модели служат виды деятельности, присущие детям младшего школьного возраста. Страноведческий компонент рассматривается нами как важнейшая составляющая, на основе которой происходит обучение иноязычному общению, повышается мотивация к дальнейшему изучению языка.

Проведение летней языковой сессии базируется на нескольких важнейших принципах. Первый — **принцип приоритета личностных задач над дидактическими**, иными словами, любой вид деятельности отвечает личностным целям ребенка, внутренним тенденциям его развития и вместе с тем ставит перед ним новые цели. Не менее важным является **эмоционально-деятельностный принцип.** Погружение в английский язык в рамках языковой сессии происходит на интегративной основе различных видов деятельности и общения. Имеющиеся знания и умения используются ребенком в результате повторного «переживания», а новые знания усваиваются, если они прочувствованы и использованы в какой-либо деятельности. Важно, чтобы занятия были наполнены положительными эмоциями. Как отмечает Ш. А. Амонашвили, **принцип радости** — один из важнейших принципов в процессе обучения [5]. Формирование среды, позволяющей ребенку радоваться, делает языковую сессию чрезвычайно эффективной.

Принцип видимого результата. В течение языковой сессии дети награждаются за свои успехи — как командные, так и личностные. Для этого используется стенд достижений, портфолио, в которых фиксируются достижения каждого ребенка. В конце сессии победители обязательно получают памятные награды за свои успехи во время пребывания в языковом лагере.

Еще одним принципом проведения летней языковой сессии является **принцип индивидуального обучения в кол-**

лективном. Во время прохождения летней языковой сессии дети формируют коллектив со своим алгоритмом межличностных взаимодействий. При фронтальной работе педагоги стремятся, чтобы ребенок свои высказывания и действия обращал к группе и получал эмоциональный отклик. В командных играх и упражнениях ребенок также взаимодействует со сверстниками. В драматизациях каждый ребенок получает роль, тем самым он может выразить свою индивидуальность внутри коллектива. Все это эффективно способствует развитию life skills. Как отмечает исследователь О.Г. Ерофеева, в процессе коллективного времяпрепровождения происходит упрочение чувства товарищества, возрастание степени консолидации, стимулирование трудовой активности, выработка жизненной позиции, обучение нормам поведения в обществе [6, с. 92].

В работе летней языковой сессии учитывается **принцип ситуативности.** Не вызывает сомнений, что работа с детьми требует от педагогов умения действовать гибко, творчески, оперативно реагировать на изменение ситуации. Как справедливо отмечают А.В. Григорьева и Т.А. Ширяева, педагогическая профессия является одновременно и преобразующей, и управляющей. Преобразование и управление учебно-воспитательным процессом имеют предметно-личностный характер, так как затрагивают и процесс обучения, и личность обучаемого [7, с. 321]. Гибкое планирование, продуманный запас игр, творческих заданий по изучаемому материалу помогают действовать согласно ситуации в соответствии с потребностями детей, при этом не уклоняясь принципиально от первоначального плана. В такой деятельности раскрывается профессионализм учителя-наставника, воспитателя.

Говоря об основах функционирования летней языковой сессии, нельзя не упомянуть **принцип imagine** — «представь себе». Одной из задач обучения на раннем этапе является развитие воображения. Воображение выступает ключом к развитию способности управлять своими эмоциями и поведением, что, конечно же, необходимо в дальнейшей взрослой жизни. Сама концепция летней языковой сессии связана с развитием воображения. Проблемные истории, ассоциативные методы усвоения лексического материала, игры, задания, песни, драматизации — все подталкивает ребенка воображать и фантазировать. Так, одна из сессий называлась «Вокруг света за 20 дней». Одной из задач, поставленных перед летней сессией, было изучение национально-культурных особенностей англоговорящих стран. Как указывает З.С. Кипкеева, чем больше особенностей различных культур будут знать учащиеся, тем лучше они станут понимать поступки представителей иных культур [8, с. 212]. Понимание, принятие другой культуры в современных условиях — это также важный социальный навык. В начале смены дети были разделены на команды. Затем, совместно выбрав вид транспорта, на котором они будут путешествовать по континентам, младшие школьники во время творческой мастерской совместно мастерили самолет, ракету или корабль, командира и членов экипажа, придумывали название транспортному средству и торжественно закрепили его в комнате, где проходили занятия. Такие формы организации летнего отдыха ребенка способствуют развитию таких социальных навыков, как социализация, умение достигать компромисса (даже выбор одного транспортного средства двенадцатью детьми — нелегкая задача), умение работать в команде. Каждая из четырех недель летней языковой сессии была посвящена определенному континенту. С посещением каждого континента было связано изучение определенных лексических и грамматических тем. Так, при посещении Европы, континента с большим количеством стран, дети осваивали лексику по теме «Еда», грамматические темы «Исчисляемые и неисчисляемые существительные», «Множественное число имени существительного». Как мы уже упоминали, лингвострановедческий материал служит активным фактором, катализатором развития. Во время виртуального посещения Европы младшие школьники с интересом ознакомились с кухней разных народов, отрабатывая полученные знания в играх, творческих заданиях, диалогах, небольших постановках с использованием простых грамматических конструкций. Вторая неделя летней языковой сессии была посвящена континенту Америки. Большое количество страноведческого материала отрабатывалось в креативных заданиях, квестах, головоломках, других разнообразных играх, в том числе спортивных. Так, после изучения названий штатов США между детьми регулярно проводились командные и индивидуальные игры «Кто знает больше штатов». Третья неделя виртуального путешествия была посвящена еще одной англоговорящей стране — Австралии. Узнав о местной кухне, достопримечательностях, традициях, обычаях, флоре и фауне этой необычной страны, дети освоили новую лексику по теме «Животные», «Защита окружающей среды», отрабатывали грамматические темы «Настоящее простое время», «Настоящее продолженное время», «Сравнительная степень имени прилагательного». В конце недели детьми были подготовлены проекты об Австралии. Заключительная неделя летней языковой сессии была об Африке — колоритной, яркой, незабываемой. Вспомнив великую пятерку, исследуя карту Африки, узнавая, какие растения произрастают на территории этого континента, дети отрабатывали специальные вопросы, сравнительную степень имен прилагательных, лексику по темам «Времена года», «Континенты». Завершилась летняя языковая сессия красочным праздником, подведением итогов, награждением поощрительными призами.

В заключение отметим, что сама среда летней языковой сессии представляет большой потенциал для развития жизненно необходимых социальных навыков посредством обучения иноязычному общению. В непринужденной обстановке, решая творческие задачи, участвуя в квестах, викторинах, командных и индивидуальных спортивно-интеллектуальных состязаниях, младшие школьники развивают такие жизненно важные социальные навыки, как социализация, умение работать в команде, умение находить компромисс, самостоятельность в учении.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гришин И. А., Николаева Е. А. Особенности исследований и преподавания кросс-культурного менеджмента в условиях глобализации рынков и интернационализации производства в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 92—96.

2. The Life Skills Handbook [Электронный ресурс]. URL: http://www.macmillanenglish.com (дата обращения: 02.03.2015).

3. Красножонова Е. С. Познавательная активность младших школьников в концепциях российских педагогов 60—80-х гг. XX века: дис. ... канд. пед. наук. Пятигорск, 2005. 185 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.dissercat.com (дата обращения: 21.03.2015).

4. Гаделия Л. В. Методика интегративного обучения иноязычной культуре детей дошкольного и младшего школьного возраста: на примере интеграции английского языка, рисования, ритмики, музыки и лингвострановедения: дис. ... канд. пед. наук. М.,

2004. 194 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.dissercat.com (дата обращения: 11.02.2015).

5. Амонашвили Ш. А. Здравствуйте, дети!: пособие для учителя. М.: Просвещение, 1983. 208 с.

6. Ерофеева О. Г. Теоретико-методологические основы проблемы исследования культурно-досуговой деятельности школьников // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 92—94.

7. Григорьева А. В., Ширяева Т. А. Профессиональная компетентность учителя: механизмы формирования и совершенствования в новых образовательных условиях // Известия высших учебных заведений. Сер.: Гуманитарные науки. 2013. № 4. С. 321—324.

8. Кипкеева З. Х. Мультикультурная образовательная среда как фактор формирования этнической идентичности у младших школьников // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 212—218.

REFERENCES

1. Grishin I. A., Nikolaeva E. A. Features of research and teaching cross-cultural management in the context of markets' globalization and internationalization of production in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 92—96.

2. The Life Skills Handbook [Electronic resource]. URL: http://www.macmillanenglish.com (date of viewing: 02.03.2015).

3. Krasnozhonova E. S. Cognitive activity of younger students in the concepts of Russian teachers in the 1960—1980s of the 20th century: dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Pyatigorsk, 2005. 185 p. [Electronic resource]. URL: http://www.dissercat.com (date of viewing: 21.03.2015).

4. Gadelia L. V. Methodology of integrative teaching of foreign culture preschool and primary school children: the example of the integration of the English language, drawing, rhythm, music and cultural knowledge: dissertation of the candidate of pedagogical sciences. M., 2004. 194 p. [Electronic resource]. URL: http://www.dissercat.com (date of viewing: 11.02.2015).

5. Amonashvili Sh. A. Welcome kids!: Handbook for Teachers. M.: Prosveschenie, 1983. 208 p.

6. Yerofeyeva O. G. Theoretical-methodological bases of the issue of research of cultural-leisure activity of schoolchildren // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 92—94.

7. Grigor'eva A. V., Shiryaeva T. A. Professional competence of teachers: mechanisms of formation and improvement in a new educational environment // News of the higher educational institutions. Series: Humanities. 2013. № 4. P. 321—324.

8. Kipkeeva Z. Kh. Multicultural educational environment as a factor of formation of ethnic identity of the primary school children // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 212—218.

УДК 378:811
ББК 74.58:81.2

Loktyushina Elena Alexandrovna,
candidate of pedagogy, associate professor,
associate professor of the foreign languages department
of Volgograd State Social-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: lealok@gmail.com

Saytimova Tatiana Nikolayevna,
candidate of pedagogy,
associate professor of the foreign languages department
of Volgograd State Social-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: saitimova79@mail.ru

Локтюшина Елена Александровна,
канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры
иностранных языков Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: lealok@gmail.com

Сайтимова Татьяна Николаевна,
канд. пед. наук, доцент кафедры иностранных языков
Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: saitimova79@mail.ru

ПРЕДМЕТНО-ЯЗЫКОВОЕ ИНТЕГРИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ПОДХОД К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ

CONTENT AND LANGUAGE INTEGRATED LEARNING AS AN APPROACH TO VOCATIONAL TRAINING

В статье представлен анализ подхода «предметно-языковое интегрированное обучение» как наиболее прогрессивного подхода к определению содержания профессионального образования. Рассматриваются существующие модели в рамках данного подхода, обеспечивающие эффективность процесса профессиональной подготовки будущих специалистов к решению профессиональных задач на основе реализации иноязычной компетентности. Приводятся примеры реализации данного подхода российскими и зарубежными университетами. Формулируются условия успешного внедрения в учебный процесс моделей предметно-языкового интегрированного обучения. Делается вывод о том, что проектирование содержания профессионального образования на основе интеграции предметного и языкового опыта позволит оптимизировать иноязычную подготовку в вузе и улучшит качество организации учебного процесса.

The article presents analysis of the content and language integrated learning as the most progressive approach to defining the content of vocational training. The authors examine existing models within the framework of the given approach, which ensure effectiveness of vocational training of the future specialists for solving professional

tasks based on the foreign language competence. The article gives examples of this approach implementation by Russian and foreign universities. It also suggests the terms of successful introduction of the content-language integrated learning models into vocational training. The authors make conclusion that designing of the content of vocational training based on the content and language integration experience will allow enhancing the university foreign language training and improve the quality of the teaching process arrangement.

Ключевые слова: предметно-языковое интегрированное обучение, общение, контекстное обучение, содержание профессиональной подготовки, языковой опыт, предметно-ориентированное обучение, профессиональные задачи, языковое образование, познание, культура.

Keywords: content and language integrated learning, communication, context learning, vocational training content, language experience, content-based instruction, vocational tasks, language training, cognition, culture.

Профессионально-экономическая и социально-культурная модернизация общества опираются на систему профессионального образования как на системообразующий фактор, характер которого проявляется в том, что при наличии эффективной системы профессионального образования значительно усиливается эффективность всех процессов модернизации, обеспечивающих устойчивость развития социума [1]. Процессы глобализации, превращение информации в предмет и продукт труда привели к созданию мультинациональной модели экономики, где производственный и рыночный успех напрямую зависит от способности специалистов к эффективному информационному обмену и другим формам функционирования в среде, в которой востребуется иноязычная коммуникативная компетентность.

Деятельность крупных многонациональных компаний характеризуется интенсивным обменом знаниями, идеями, человеческими ресурсами и производимыми продуктами между предприятиями и специалистами в глобальном масштабе. Важная особенность современного бизнеса — это опосредованность профессиональных решений, экспертиз качества продукции и способов организации производства, с одной стороны, глобальными технологическими достижениями, а с другой — национальным менталитетом и культурными особенностями производителей, что неизбежно требует гуманитарной, культурологической и языковой подготовки современных специалистов. Профессиональная иноязычная компетентность специалиста является фактором его статусного роста, а языковая политика, проводимая компанией, является важным фактором ее положения на рынке. В настоящее время нехватка профессионалов — одна из важнейших проблем, так как недостаток квалифицированных специалистов, способных поднять и развить экономику страны до уровня, сопоставимого с экономиками высокоразвитых стран, существенно тормозит развитие страны [2].

Включение такого рода компетенции в структуру профессионального образования в создавшейся ситуации может рассматриваться в качестве важного ресурса социально-экономического развития страны, инструмента успешной жизнедеятельности человека в поликультурном и мультилингвальном сообществе людей, фактора культурного и интеллектуального развития личности, обладающей общепланетарным мышлением. Назревает острая необходимость приведения содержания и технологий всех видов профессионального образования к новым реалиям языковой ситуации в обществе, что предполагает отход от традиционной схемы его содержания «профкомпетентность + иностранный язык» и пониманию того, что первый компонент сегодня уже не может осваиваться без второго, поскольку подготовленный таким образом специалист по современным меркам в любом случае окажется некомпетентным.

Помимо этого лингвистический, социокультурный, прагматический, дискурсный и стратегический аспекты, то есть знание правил языка и умение адекватно их использовать в соответствии с социокультурными нормами коммуникативного поведения и способность связно, логично и функционально излагать мысли, а также желание постоянно компенсировать пробелы в знаниях, являются наиважнейшими аспектами готовности к иноязычному сотрудничеству в профессиональной среде [3].

Освоение этой качественно новой компетенции не может быть обеспечено традиционной дисциплиной «Иностранный язык», преподаваемой так называемым межфаком — межфакультетскими кафедрами иностранных языков, а требует создания качественно новых деятельностно-практических метапредметных учебных модулей и соответствующих им форм взаимодействия преподавателей, что должно привести к освоению студентами опыта решения профессионально-коммуникативных задач на основе ориентировки в профессионально-языковых ситуациях.

Необходимо, однако, отметить, что в последние годы делаются попытки соединения предметной области изучаемой профессии с одновременным формированием способности представить эту область средствами иностранного языка. Речь идет о подходе, который получил название «предметно-языковое интегрированное обучение (CLIL)» и прообразом которого явился подход «иностранный язык для специальных целей».

Это подход к овладению содержанием обучения через иностранный язык и одновременно языком через предмет. Идея его сторонников заключалась в создании «общего термина», который охватывает различные формы использования языка как средства обучения. CLIL основывается на фундаментальных методологических принципах, основным из которых является принцип «языкового погружения». Он открывает двери для привлечения все большей аудитории, изучающей иностранные языки, формирует уверенность молодых людей в своих силах, а также дает опору тем, кто не был достаточно успешным в изучении языков в традиционной форме. Кроме того, он предоставляет возможность овладеть языком без использования дополнительного времени в рамках учебной программы, что является особенно актуальным для профессионального образования. Еврокомиссия также поощряет переподготовку преподавателей, чтобы повысить их языковую компетентность в целом, для того чтобы продвигать идею о преподавании нелингвистических дисциплин на иностранном языке.

Британский совет трактует CLIL как компетентностный подход к преподаванию языков, основная идея которого — в одновременном овладении языком и предметом, то есть «использовать язык, чтобы учиться, и учиться, чтобы пользоваться языком», и отмечает его нарастающую популярность в качестве одного из ведущих подходов к профессиональному образованию в европейских университетах. CLIL поощряет внедрение в учебные планы университетов программ, которые развивают навыки межличностного общения, межкультурные, коммуникативные и языковые способности, востребованные сегодняшними работодателями [4].

Основные принципы CLIL: 1) язык используется одновременно для учебы и общения; 2) содержание языковой подготовки определяется содержанием предметной области, которое необходимо освоить. Урок в соответствии с принципами CLIL — это не урок иностранного языка и не урок в рамках специальной дисциплины, преподаваемой на иностранном языке. Успешный CLIL урок должен включать в себя следующие элементы (4 C):

— content (содержание: профессиональные знания, навыки

и понятия, связанные с изучаемой сферой деятельности);

— communication (общение: использование языка для обучения с одновременным обучением пользоваться языком);

— cognition (познание: развитие навыков мышления, которые обеспечивают образование абстрактных и конкретных понятий языка и профессии);

— culture (уважение к альтернативным точкам зрения и восприятие и понимание чужой и собственной культуры) [5].

CLIL видится как принципиально новый опыт в сравнении с традиционным изучением иностранных языков, поскольку содержание предмета и язык осваиваются одновременно. Этот подход поощряет преподавателя языка узнавать больше о предметной области своих студентов, а преподавателей специальных дисциплин — изучать иностранный язык, как это и должно быть в высшей школе. Существуют разные типы обучения в соответствии с подходом CLIL: soft CLIL (преподавание отдельных тем из содержания специальных дисциплин на занятиях по иностранному языку); hard CLIL (частичные программы погружения, где более половины дисциплин преподается на иностранном языке); modular CLIL (предмет преподается на иностранном языке определенное количество часов) [6].

Этот подход наряду с движением Foreign Language Across the Curriculum в Великобритании, США и Канаде, а также определенным опытом контекстного обучения в СССР легли в основу так называемого предметно-ориентированного обучения (content-based instruction), новой парадигмы языкового образования, сфокусированной на формировании иноязычной компетенции студентов одновременно с углублением их знаний в предметных областях будущей профессии. Суть этого подхода в том, что студенты осваивают язык одновременно с содержанием основных предметов из профессиональной области. Язык профессии должен быть понятным, непосредственно соприкасаться с содержанием основной учебной программы, идти параллельно с ней и отражать потребности студентов. Студенты и преподаватели не только вовлечены в овладение содержанием профессиональных дисциплин, но и в сопутствующие этому овладению виды реальной профессиональной деятельности на основе языковой поддержки.

CBI — это вариант контекстного обучения. Студенты обучаются языку, встроенному в определенный профессиональный дискурс, а не отдельным фрагментам языка. Таким образом, языковое обучение интегрируется в содержание профессионального контекста. Использование последовательно выстроенного содержания предметов позволяет студентам с опорой на их предшествующий опыт одновременно осваивать язык и предметную область. Также этот подход способствует усилению мотивации, гибкости и способности к адаптации в профессионально-языковой среде.

Этот подход широко используется во всем мире в форме нескольких моделей, самые распространенные из которых — theme-based courses, adjunct/linked courses, sheltered subject-matter instruction, and second language medium courses.

Theme-based courses представляют собой наиболее распространенную модель CBI благодаря относительной легкости их внедрения, поскольку преподаватели в области языка действуют автономно от преподавателей специальных предметов, а следовательно, не требуется никаких организационных и административных изменений. В таких языковых курсах преподаватель в области языка не является специалистом в специальных предметах и не несет ответственности за содержание профессионального дискурса. Языковой компонент в курсах такого вида или выстраивается вокруг различных тем в рамках специальных предметов, или включает ряд общих тем и предметную содержательную область. В обоих случаях темы — это центральные идеи, которые формируют основные учебные блоки и выбираются в соответствии с академическими и когнитивными интересами и потребностями студентов, их образовательными целями, потребностями и ожиданиями образовательных учреждений и общества. Обычно такой курс включает в себя несколько взаимосвязанных тем, организуемых от более общих тем к более конкретным, и преследует в большей степени языковые цели, чем цели развития профессиональных навыков. Он является инструментом интеграции языка и содержания в необходимом балансе, не перегружая студентов предметным содержанием в ущерб языковым аспектам. Примером такого типа курса является учебная программа по иностранному языку для неспециальных факультетов Волгоградского государственного социально-педагогического университета. Этот курс нацелен на развитие навыков устной речи в рамках профессиональной, культурной и учебно-познавательной сфер общения, овладение профессиональной терминологией и научной лексикой, развитие навыков чтения специальной и научной литературы с целью извлечения значимой для студента информации.

Adjunct/linked courses представляют собой более сложную модель интегрированного языкового и предметного обучения, поскольку они не развиваются сами по себе, а сопровождают предметную область специальности. Основная цель этой модели — соединить специально разработанный языковой курс со стационарным академическим курсом. Основной стационарный курс и языковой курс основываются на одной и той же содержательной базе, но различаются в фокусировании обучения. Преподаватель предмета фокусируется на академических концептах, а преподаватель языка — на языковых навыках использования предметного содержания как основы контекстуализации процесса овладения языком. Языковой компонент курса напрямую связан с академическими потребностями студентов, что помогает усилить мотивацию в овладении как языком, так и профессией. Хотя польза от таких курсов велика, их внедрение требует организационных изменений и координации усилий различных академических отделений. Необходима синхронизация учебных планов с учетом интересов всех вовлеченных сторон, хотя, как правило, отправной точкой для построения языкового курса выступает содержание специальной дисциплины. Такая модель предметно-языкового интегрированного обучения была разработана и внедрена кафедрой иностранных языков ВГСПУ на факультете экономики и управления.

Несмотря на то что дисциплина «Иностранный язык» относится к блоку гуманитарных и социально-экономических дисциплин, реализуемая модель способствовала формированию ряда профессиональных компетенций (ПК). Используемые технологии в рамках подхода CLIL развивают способность проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования (ПК-2, тема «Компания»), способность использовать основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач (ПК-4, тема «Менеджмент»), способность эффективно организовывать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды (ПК-5, темы «Менеджмент», «Деловые встречи»), способность участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию (ПК-10, тема «Маркетинг»).

Стратегии, основанные на интеграции специальных предметов и иностранного языка, формируют умения решать управленческие задачи, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации (ПК-24, темы «Менеджмент», «Деньги»), позволяют овладеть основами межкультурных отношений в менеджменте, эффективно выполнять свои функции в меж-

культурной среде (ПК-25, темы «Менеджмент», «Типы собственности»).

Содержание и средства достижения образовательных целей при работе над темами «Макроэкономика» и «Финансовые учреждения» позволят оценить воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления (ПК-27) и понять роль финансовых рынков и институтов (ПК-46).

Умение находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею (ПК-48), а также способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности (ПК-50) формируются в процессе освоения тем «Как начать собственное дело» и «Типы собственности» [7].

Sheltered subject-matter instruction осуществляется на иностранном языке преподавателем-предметником, владеющим иностранным языком, в некоторых случаях преподавателем языка, имеющим дополнительное образование в определенной предметной области. Для достижения поставленных целей должно быть соответствие уровня языковой компетентности студентов требуемому опыту в области предметных дисциплин. Хотя основная характерная черта этой модели — развитие иноязычных навыков в соответствии с целями курса, нужно помнить, что общая цель такого рода обучения — это овладение содержанием предметной области, а не языком.

Одним из самых ярких и эффективных примеров разработки модели подобного курса является программа магистратуры по направлению подготовки 040100 «Социология». Международный англоязычный профиль «Глобальная социология: сравнительные перспективы» разработан факультетом социологии СПбГУ в рамках деятельности Института восточных и западных обществ в сотрудничестве с южнокорейскими и европейскими университетами и академическими фондами. Инициатива по разработке данного профиля исходит из необходимости подготовки специалистов, обладающих комплексом знаний и умений, позволяющих осуществлять сравнительный социологический анализ современных социальных, политических, экономических и этнокультурных проблем и процессов, характерных для западных и восточных обществ в условиях глобализации. Обучение проводится на английском языке ведущими петербургскими и зарубежными специалистами из Республики Корея, Нидерландов и Германии. Предоставляется возможность изучения корейского языка с преподавателем из Южной Кореи. Профиль нацелен на подготовку высококвалифицированных социологов-профессионалов на основе всестороннего изучения теории и методов сравнительной социологии и глобализации:

— получения образования в вузах-партнерах с помощью программ мобильности;

— самостоятельной исследовательской работы;

— прохождения стажировок в отечественных и зарубежных компаниях, органах государственной власти, международных организациях;

— профессиональной языковой подготовки;

— развития навыков делового общения.

Знания и навыки выпускников магистерского профиля «Глобальная социология: сравнительные перспективы» окажутся полезными для работы в иностранных компаниях разного профиля, неправительственных организациях, российских и иностранных фондах, туристическом бизнесе и в области массмедиа. Выпускники программы работают координаторами зарубежных академических научных фондов, менеджерами международных программ в вузах, специалистами по маркетингу и логистике в компаниях, аналитиками и исследователями в социологических центрах, ведущими радиопередач, а также продолжают учебу в аспирантуре.

Выпускники, ориентированные на дальнейшее обучение в аспирантуре в ведущих российских вузах или по программе PhD в зарубежных университетах, получат необходимую для этого подготовку [8].

Second language medium courses представляют собой стационарные академические курсы по различным дисциплинам (история, социология, экономика и др.). В этом случае язык не является целью обучения, то есть форма подачи материала не подстраивается под языковой уровень студентов. Контекст представляет собой прекрасную возможность для языкового обучения, поскольку включает интенсивное использование высококонтекстуализированного языка в соответствии с академическими интересами студентов. Это позволяет развивать языковую компетенцию через формирование рецептивных и продуктивных навыков несистематизированным образом. Пример такого курса — учебная программа бакалавров по специальности «Физика» Венского университета, где при описании содержания учебных модулей по семестрам в учебном плане присутствует дополнение Unterrichtssprache — Deutsch oder Englisch. Это отнюдь не означает, что студенты могут выбирать язык обучения (немецкий или английский). Это означает, что в случае приглашения университетом преподавателей из других, не немецкоговорящих, стран языком читаемого курса становится английский. То есть по умолчанию подразумевается, что студенты, изучающие физику, должны изначально владеть английским языком, что, как правило, так и бывает, поскольку уровень владения английским языком выпускников школ этих стран достаточно высок.

К причинам выбора английского языка в качестве средства обучения в европейских университетах можно отнести следующие:

— усиление интернационализации университетов и возможность сотрудничества с лекторами из других европейских университетов;

— увеличение возможностей для академической мобильности студентов в рамках программ по обмену;

— улучшение качества языкового образования как часть языковой политики университета;

— усиление мотивации студентов к овладению английским языком и, как следствие, обеспечение возможностей для будущей успешной карьеры;

— приближение к европейским подходам к изучению языков.

Несмотря на различия в ориентации и целях, все модели CBI представляют собой видение иностранного языка как средства овладения предметным содержанием и предметного содержания — как ресурса овладения языком. Хотя результаты каждого индивидуального курса и программы зависят от выполнения необходимых условий и деталей его внедрения, общие результаты использования этих моделей доказали свою эффективность и мотивационные преимущества [9].

Являясь элементом компетентностного подхода, как методологическая основа проектирования содержания языкового образования в высшей школе CLIL определяет:

1) место проектируемого компонента содержания образования (иноязычной деятельности будущего специалиста в профессиональной среде) в структуре целостной профессиональной готовности как системе профессиональных и языковых компетенций;

2) характеристики иноязычной коммуникации в структуре профессиональной деятельности, отражающие интернационализацию производственно-рыночных систем, необходимость обмена информацией, обращения к базам данных, точность взаимопонимания при установлении деловых отношений, акту-

ализации межсубъектного общения («без переводчика»);

3) представление языкового образования как неотъемлемого компонента, составной части целостного процесса профессиональной социализации специалиста, специфической коммуникативной ситуации, интегрированной в процессы решения профессиональных задач.

Ключевым понятием в рамках подхода CLIL является модель ситуации использования иностранного языка в качестве инструмента решения профессиональной задачи. Суть указанной ситуации в том, что построение ориентировочной, исполнительской и контролирующей основы действия (постановки и решения профессиональной задачи) опосредуется иноязычной коммуникацией с партнером, профессиональным сообществом, базами данных, консультациями с экспертами и вне таких коммуникаций не может быть выполнено с требуемым уровнем эффективности и конкурентоспособности. Постоянное соотнесение своих действий с принятыми в мировой практике образцами и технологиями в форме обмена информацией, создания и реализации производственных и социально-экономических проектов обеспечивает непрерывное развитие производства и рост компетентности самого специалиста. Моделирование указанной ситуации в образовательном процессе посредством отбора соответствующего данной модели содержания образования и профессиональных задач, требующих языковой поддержки, является основой проектирования профессионального образования в условиях глобализации рыночно-производственных систем. Таким образом, в основе содержания профессионального образования лежит опыт своего рода безбарьерного вхождения в иноязычную профессиональную среду, что является нормой профессиональной готовности в глобальном информационном обществе. Языковые компетенции при этом со всем основанием могут быть отнесены к важнейшим профессиональным.

По сути, речь идет об овладении профессиональной деятельностью особого вида, приоритетной составляющей которой является взаимодействие с партнерами и различными источниками профессионально значимой информации. Без владения инструментами коммуникации, важнейшим из которых является иностранный язык, профессиональная социализация утрачивает полноту и целостность в современном понимании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Казакова А. Ф. Современные предпосылки модернизации профессионального образования в РФ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 1 (11). С. 65—68.

2. Сибирякова Т. Б. Повышение качества профессионального образования — важное условие обеспечения социально-экономического развития России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 200—203.

3. Широких А. Ю. Типология ошибок и систематика аспектов учебной ситуации по изучению языка // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 312—315.

4. Предметно-языковое интегрированное обучение [Электронный ресурс]. URL: http://www.britishcouncil.org/europe/our-work-in-europe/content-and-language-integrated-learning-clil (дата обращения: 18.12.2014).

5. CLIL: План занятия [Электронный ресурс]. URL: http://www.teachingenglish.org.uk/article/clil-a-lesson-framework (дата обращения: 21.11.2014).

6. Что такое CLIL? [Электронный ресурс]. URL: https://sites.google.com/a/xtec.cat/clil-principles/what-is-clil) (дата обращения: 23.11.2014).

7. Локтюшина Е. А. Иностранный язык в профессиональной деятельности современного специалиста: проблемы языкового образования. Волгоград: Перемена, 2012. 176 с.

8. Глобальная социология: сравнительные перспективы [Электронный ресурс]. URL: http://www.soc.spbu.ru/obrazovanie/teaching/mag/soc/soc_sp/ (дата обращения: 21.10.2014).

9. Мария Дуэнас. Описание моделей обучения языку через содержание предмета в высшем образовании [Электронный ресурс]. URL: http://www.publicacions.ub.edu/revistes/bells12/PDF/art04.pdf (дата обращения: 15.01.2014).

REFERENCES

1. Kazakova A. F. Modern Factors of Modernization of Professional Education in the RF // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 1 (11). P. 65—68.

2. Sibiryakova T. B. Increasing of the Professional Education Quality — Important Condition of Providing Social and Economic Development of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 200—203.

3. Shirokikh A. Yu. Typology of Errors and Systematization of English Classroom Aspects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 312—315.

4. Content and Language Integrated Learning (CLIL) [Electronic resource]. URL: http://www.britishcouncil.org/europe/our-work-in-europe/content-and-language-integrated-learning-clil (date of viewing: 18.12.2014).

5. CLIL: A lesson framework [Electronic resource]. URL: http://www.teachingenglish.org.uk/article/clil-a-lesson-framework (date of viewing: 21.11.2014).

6. What is CLIL? [Electronic resource]. URL: https://sites.google.com/a/xtec.cat/clil-principles/what-is-clil) (date of viewing: 23.11.2014).

7. Loktyushina E. A. A Foreign Language in the Vocational Activity of a Modern Specialist: the problems of language education. Volgograd: Peremena, 2012. 176 p.

8. Global sociology: comparative perspectives [Electronic resource]. URL: http://www.soc.spbu.ru/obrazovanie/teaching/mag/soc/soc_sp/ (date of viewing: 21.10.2014).

9. Maria Duenas. Description of Prototype Models for Content-Based Language Instruction in Higher Education [Electronic resource]. URL: http://www.publicacions.ub.edu/revistes/bells12/PDF/art04.pdf (date of viewing: 15.01.2014).

УДК 378(575.3)
ББК 74.58(5ТАД)

Rakhmatullaeva Muazzam Abdumanonovna,
senior teacher of the Russian language department
of the Tajik State University of Law,
Business and Politics,
Tajikistan, Khujand,
e-mail: mr3103@mail.ru

Рахматуллаева Муаззам Абдумановна,
ст. преподаватель кафедры русского языка
Таджикского государственного университета
права, бизнеса и политики,
Республика Таджикистан, г. Худжанд,
e-mail: mr3103@mail.ru

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОЦЕССА ОБРАЗОВАНИЯ В ТАДЖИКИСТАНЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО МОДЕРНИЗАЦИИ

INTEGRATION AVAILABILITIES OF THE EDUCATIONAL PROCESS IN TAJIKISTAN AND PROSPECTS OF ITS MODERNIZATION

В статье рассмотрены интеграционные возможности процесса образования в Таджикистане и перспективы его модернизации. Определена роль интегрированных занятий, которые соответствуют ведущим тенденциям развития образования и вносят новизну и оригинальность в педагогический процесс. Описана методика подготовки и проведения различных видов интегрированных занятий, в частности по русскому языку и экономике, изложены их этапы и охарактеризованы особенности. Указаны возможные комбинации материала к интегрированным занятиям. Отмечается, что интегрированные занятия являются более результативными по сравнению с традиционными. Предложены варианты прохождения производственной практики студентами вузов Таджикистана с учетом международного опыта.

The article examines integration availabilities of the educational process in Tajikistan and the prospects of its modernization. The author determines the role of integrated classes, which correspond to the leading tendencies of education development and contribute novelty and originality into the pedagogical process. The author describes methods of preparation and conducting different types of integration classes, in particular, in the Russian language and economics; their stages are provided and their peculiarities are characterized. Potential combinations of material for integration classes are indicated. It is noted that integrated classes are more effective in comparison with traditional ones. The author suggests options of production training practice for the students of Tajikistan higher schools with regard to the international experience.

Ключевые слова: образовательные процессы, интеграция наук, интегрированные занятия, бинарное занятие, творческая деятельность, межпредметные обобщения, целостная система знаний, методика проведения, студент, этапы планирования, производственная практика.

Keywords: educational processes, integration of sciences, integrated classes, binary lesson, creative activity, generalizations between disciplines, integrated system of knowledge, methods of conduct, student, stages of planning, production training practice.

Эффективность деятельности образовательных учреждений высшего профессионального образования является одной из актуальных проблем современности. При этом проблема измерения эффективности высшего профессионального образования рассматривается с различных точек зрения. Например, в исследовании А.Н. Ващенко и А.А. Ващенко анализируются подходы к оценке эффективности деятельности системы профессионального образования, формулируются критерии и инструменты определения эффективности вузов, способствующие развитию профессионального образования [1]. В.В. Андронатий анализирует теоретико-методологические основы педагогического взаимодействия в образовательной среде высшего учебного заведения и рассматривает педагогическое взаимодействие в виде многомерной матрицы, отражающей все многообразие видов взаимодействия студентов и преподавателя [2].

С.П. Сазонов, Л.Е. Солянкина, Ф.Н. Мамедов считают, что ведущим детерминантом формирования профессиональной компетентности будущих экономистов является практико-ориентированная образовательная среда, которая обеспечит взаимодействие и взаимовлияние всех субъектов и объектов профессиональной подготовки как в вузе, так и на производстве [3]. Проблема эффективности высшего профессионального образования является актуальной и для вузов Таджикистана.

Целью излагаемого исследования является анализ понятия «интегрированное занятие», а также изложение методики его проведения. Интеграционный образовательный процесс приобретает сегодня особое значение, поскольку обеспечивает широкое международное сотрудничество, основной целью которого является достижение сопоставимости академических степеней в странах — участницах Болонского процесса, академическую мобильность, развитие сотрудничества между странами-участницами с целью обеспечения качества образовательных услуг [4].

Для нашего времени характерна интеграция наук, стремление получить как можно более точное представление об общей картине мира. Эти идеи находят отражение в Национальной стратегии развития Республики Таджикистан на период до 2015 года [5]. Однако решить такую проблему в рамках одной дисциплины невозможно, поэтому возникает необходимость в их интеграции, при которой наиболее достижимы межпредметные обобщения.

Интеграция (от лат. «полный, целостный») — это создание нового целого на основе выявления однотипных элементов и частей из нескольких ранее разрозненных единиц (учебных предметов, видов деятельности и т.д.) [6].

С позиции педагогической науки интеграция — это процесс взаимопроникновения наук; не растворение друг в друге, а объединение в единое целое ранее изолированных частей, в результате которого основные компоненты дисциплин синтезируются в целостную систему.

Интеграция как средство обучения должно дать студентам знания, которые отражают взаимосвязи отдельных частей мира как системы, научить студента воспринимать вселенную как единое целое, в котором все элементы взаимосвязаны. Еще много лет назад известный педагог Я.А. Коменский отмечал: «Все, что находится во взаимной связи, должно преподаваться в такой связи» [7, с. 287].

Целенаправленные и содержательные интегрированные занятия устанавливают прочные связи между учебными дисциплинами, вносят новизну в традиционную систему обучения, помогают студентам понять важность изучения основ наук как единой системы знаний.

Интеграция не является новым явлением в отечественной

педагогике. Она была взята за основу комплексных программ еще в 20-е годы прошлого века. В 60-е годы В.А. Сухомлинский проводил в Павлинской школе «Уроки мышления» на природе. Однако реализация идеи создания и внедрения интегрированных занятий и по настоящее время остается актуальной проблемой.

Практический опыт убеждает нас в эффективности внедрения интегрированного обучения. Идея такого обучения предполагает достижение цели качественного образования, то есть формирование конкурентоспособной позиции, способной обеспечить каждому человеку возможность самостоятельно достичь той или иной цели, творчески самоутверждаться в различных профессиональных и социальных сферах.

Что же вкладывается в понятие «интегрированное занятие»? В современной литературе существует несколько примеров его определения.

Интегрированное занятие — занятие, заключающееся в объединении усилий преподавателей разных предметов для его подготовки и проведения, а также в интеграции знаний об определенном объекте изучения, приобретаемых средствами различных учебных дисциплин.

Интегрированное занятие — межцикличное занятие (объединяет материал нескольких предметов) [8, с. 127].

Интегрированное, или бинарное, занятие — это занятие, в содержании которого сочетаются различные предметы (дисциплины) вокруг изучения одной темы. Бинарное занятие — это занятие, которое построено на тесных межпредметных связях и проводится совместно двумя преподавателями соответствующих дисциплин.

Специфика таких занятий состоит в том, что они проводятся совместно преподавателями двух или нескольких смежных предметов. Интегрированное занятие может проводить как один преподаватель, так и несколько, используя тесные межпредметные связи.

Считается, что некоторые предметы являются приоритетными для интеграции (например, биология и химия, биология и экология, математика и физика), но практический опыт показывает, что всегда есть возможность для новых творческих поисков, то есть возможность связать такие совсем, как считалось, неродственные предметы, как русский язык и экономика.

Особенно важно продумать методику проведения такого занятия. Заранее определяются объем и глубина раскрытия материала, последовательность его изучения. Доля участия каждого преподавателя зависит от содержания, но должна быть примерно равной. Один из них выбирается ведущим.

Таких занятий можно разработать много, но они не могут быть ежедневными. Реализация идеи создания интегрированных занятий оказывается достаточно нелегкой как для преподавателя, так и для студентов. Проведение занятий возможно благодаря тесному сотрудничеству преподавателей, предметы которых будут объединены в интегрированное занятие.

Работа начинается с определения в программе по каждому предмету или дисциплине родственных тем, понятий. После этого выявляется возможность для одновременного изучения таких тем по обоим предметам. На этом основании составляется совместный план проведения занятий. Эта работа должна проводиться перед началом нового учебного года, чтобы при составлении рабочих учебных планов была возможность учесть особенности изучения конкретных учебных предметов. Преподаватели должны определиться с темой интегрированного занятия, проанализировать и сопоставить программный материал, учесть уровень подготовки студентов группы и материально-техническое обеспечение учебного процесса. При разработке плана каждого занятия избираются соответствующие формы и методы совместной педагогической деятельности.

Удачно проведенное занятие — это занятие, на котором отсутствует перегрузка студентов впечатлениями от него. Такое занятие не мозаика из отдельных картин, оно составляет единую, целостную картину изучаемой темы, служит одной цели. Студенты должны понимать, что, как и зачем нужно делать, а не механически выполнять указания преподавателей.

Можно выделить следующие этапы планирования интегрированного занятия, которые способствуют более эффективному его проведению:

— выбор темы;

— определение содержания учебного процесса;

— постановка комплексной цели занятия;

— подбор материала для раскрытия темы;

— применение различных форм сотрудничества на занятии;

— способы проверки усвоения студентами темы.

Интегрированные занятия имеют следующие особенности:

1. Занятие должно иметь четко сформулированную учебно-познавательную цель, что требует привлечения знаний по нескольким предметам.

2. Необходимо продумать использование на занятии таких форм и методов его проведения (нестандартные формы проведения занятия, современные технологии развивающего обучения), чтобы обеспечить высокую активность студентов при применении знаний по тем предметам, которые входят в состав интегрированного занятия.

3. Не дублировать учебный материал по этим предметам.

4. Заранее согласовать трактовку и суть понятий и явлений, изучаемых по каждому предмету.

5. Занятие должно способствовать позитивному отношению к обучению, что достигается выполнением самостоятельной работы на интегрированной основе, творческих работ и других заданий.

6. Материалы к занятиям по различным предметам можно объединять по такой системе: первое занятие (ведущее) — второе занятие (вспомогательное).

Например, возможны следующие комбинации:

— закрепление знаний — ознакомление с новым материалом (это характерно для нестандартных форм проведения занятий);

— ознакомление с новым материалом — первичное понимание и фиксирование взаимосвязей и взаимоотношений в объектах изучения (первое занятие берется за основу, а второе в большинстве случаев подкрепляет его);

— закрепление знаний — формирование определенных умений (занятия выступают на одном уровне, подчинены одной цели; занятия более родственные);

— ознакомление с новым материалом — закрепление знаний (вспомогательное занятие насыщает восприятие нового материала новыми впечатлениями).

В зависимости от количества предметов и видов деятельности студентов интегрированные занятия могут быть разных видов: лекция, экскурсия, лабораторная или практическая работа, семинар, конференция, деловая игра и др. Виды занятий могут быть и вступительными, и обобщающими.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Интегрированные занятия соответствуют ведущим тенденциям развития образования, вносят новизну и оригинальность в педагогический процесс. Использование интегрированных методов позволяет разнообразить учебную деятельность, избавиться от шаблонов, способствует повышению активности студентов, а значит, и эффективности занятия.

Стимулируя творческую деятельность преподавателя и его воспитанников, интегрированные занятия создают благоприятные условия для сотрудничества, что является чрезвычайно важным в учебной работе. При разработке и проведении занятий в подобной нестандартной форме учебный процесс организован таким образом, что все его участники привлечены к процессу познания.

Интегрированные занятия развивают творческий потенциал обучаемых, побуждают к активному познанию окружа-

ющей действительности, к осмыслению и нахождению причинно-следственных связей, к развитию логики, мышления, коммуникативных способностей. В большей степени, чем обычные, они способствуют развитию речи, формированию умения сравнивать, обобщать, делать выводы, формируют интегрированные знания по обоим изучаемым предметам. Такие виды занятий снимают утомление и перенапряжение студентов за счет переключения на разнообразные виды деятельности, резко повышают познавательный интерес к предметам. Эти факторы обуславливают эффективность таких занятий.

Таким образом, интеграция является источником нахождения новых фактов, подтверждающих или углубляющих определенные выводы, наблюдения студентов при изучении различных предметов.

Интегрированные занятия расширяют функции преподавателя, дают возможность улучшить методику работы, совершенствовать ее за счет пополнения «методической копилки» такими видами занятий, дают возможность выйти за пределы традиционных форм их проведения, проявить творчество.

Опыт работы убеждает, что использование интеграционных видов занятий улучшает процесс усвоения знаний. Они являются более результативными, чем традиционные, дают возможность преподавателю определить уровень знаний и индивидуальные возможности каждого студента.

Важное место в профессиональной подготовке студентов с использованием развивающих технологий занимает практика, благодаря которой осуществляется связь теоретической подготовки с практической. На практических занятиях студент выполняет конкретные трудовые обязанности в зависимости от уровня его подготовки. В условиях интеграции не исключается возможность зарубежной практики, в течение которой студенты совершенствуют знание иностранного языка и соответствующей области знаний или профессиональной деятельности.

Интересен опыт организации практической подготовки студентов, накопленный в вузах развитых стран. Необходимость совершенствования практической подготовки будущих специалистов привела к созданию новой концепции высшего образования: «чередование обучения», которое широко распространено в США, Канаде (под названием «кооперированное обучение»), Великобритании (сэндвич-курсы), Франции. Сущность такого обучения состоит в том, что студенты чередуют периоды обучения в разных учебных заведениях и профессиональную деятельность на конкретных рабочих местах. Чередование практики и обучения имеет различный характер в разных странах. Так, студенты США и Канады чередуют обучение и практику каждые три-четыре месяца. В Великобритании существует два типа сэндвич-курсов. Студенты два года учатся в одном заведении, после чего проходят практику на протяжении одного года непосредственно на производстве, затем еще один год учатся в учебном заведении. На курсах второго типа происходит чередование периодов обучения и работы в учреждениях каждые шесть месяцев. Во Франции студенты проходят две практики общим объемом от 8 до 10 месяцев или четыре практики от 47 недель до полутора лет (если срок обучения в университете составляет пять лет). Ученые западных стран пришли к выводу, что чередование обучения и практики необходимо ввести на всех стадиях образования, поскольку в процессе подготовки специалистов происходит кооперация вузов и определенных организаций, учреждений, фондов, фирм, корпораций. Именно прохождение практики на рабочих местах способствует дальнейшему трудоустройству студентов в тех заведениях, где они проходили практику.

Организация педагогической практики студентов университетов Таджикистана также проходит с учетом возможности дальнейшего трудоустройства будущих специалистов. Университеты заключают договоры с базовыми школами, реабилитационными центрами или школами, где сами студенты желают проходить практику, однако сроки прохождения практики различных видов и их количество требуют значительного увеличения. Следует подумать об организации чередования обучения и практики в университетах Таджикистана. По нашему мнению, именно такая организация обучения наиболее эффективно влияет на формирование студентов как профессионалов [9].

Таким образом, новейшие технологии организации учебно-познавательной деятельности студентов с использованием моделирования конкретных профессиональных задач, лекций-дискуссий, семинарских занятий приближены к будущей профессиональной деятельности и способствуют активизации их работы. Имеющаяся у современных студентов возможность выбирать лекторов и страну для изучения определенного курса или для прохождения практики в условиях образовательных интеграционных процессов делает эффективной организацию их самостоятельной учебной деятельности в процессе профессиональной подготовки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ващенко А. А., Ващенко А. Н. Критерии оценки деятельности высшего профессионального образования // Вестник ТГУПБП (Худжанд). 2014. № 4 (60). С. 34—46.

2. Андронатий В. В. Теоретические основы педагогического взаимодействия преподавателей и студентов высшей школы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 236—243.

3. Сазонов С. П., Солянкина Л. Е., Мамедов Ф. Н. К вопросу о формировании конкурентоспособного специалиста экономики в высшем учебном заведении // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 225—231.

4. Байденко В. И. Болонский процесс и высшая школа России: время выбора // Высшее образование сегодня. 2003. № 1. С. 2—7.

5. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2015 года, утвержденная постановлением Маджлиси Намояндагон Маджлиси Оли Республики Таджикистан от 28 июня 2007 года, № 704.

6. Тюнников Ю. С. Методика выявления и описания интегративных процессов в учебно-воспитательной работе СПТУ. М.: АПН СССР, 1988. 47 с.

7. Коменский Я. А. Избранные педагогические сочинения. М.: Уч. пед. издат., 1955. 655 с.

8. Голышев И. Г. Управление качеством образования в вузе: поиск модели. Чебоксары: Новое время, 2010. 150 с.

9. Зарецкая И. И. Интегративный урок в системе гуманитарного образования // Школа. 2009. № 2. С. 24—27.

REFERENCES

1. Vashchenko A. A. Vashchenko A. N. Criteria of Assessment of Higher Professional education activity // Scientific-theoretical journal Bulletin of TSULBP (Khujand). 2014. № 4 (60). P. 34—46.

2. Andronatiy V. V. Theoretical Fundamentals of Pedagogical Interaction of the Higher School Teachers and Students // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 236—243.

3. Sazonov S. P., Solyankina L. E., Mamedov F. N. On the issue of forming competitive specialist in economics in the higher educational

institution // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 225—231.

4. Baydenko V. I. Bologna Process and Higher School of Russia: time for selection // Higher Education today. 2003. № 1. P. 2—7.

5. National Strategy of the Republic of Tajikistan development for the period up to 2015 approved by the decree of Majlisi Oli Majlisi Namoyandagon of Tajikistan Republic dated June 28, 2007 № 704.

6. Tyunnikov Yu. S. Methods of identification and description of integrative processes in educational-upbringing activity at Special Technical-Vocational Schools (STVS). M.: Academy of Pedagogical Sciences (APS) of the USSR, 1988. 47 p.

7. Komenskiy Yu. A. Selected pedagogical works. M., 1955. 655 p.

8. Golyshev I. G. Education quality management at higher school: search for model. Cheboksary: New Time, 2010. 150 p.

9. Zaretskaya I. I. Integrative Lesson in the System of Humanitarian Education // School. 2009. № 2. P. 24—27.

УДК 378
ББК 74.58

Simonyan Tamara Ashotovna,
post-graduate student of the department of economics
and production management
of Tver State Technical University,
Tver,
e-mail: simon_tomm@inbox.ru

Rozova Svetlana Viktorovna,
candidate of economics, associate professor of the department
of economics and management
of Tver State Technical University,
Tver,
e-mail: Rozova.svietlana@mail.ru

Gavrilenko Alexandra Vasil'evna,
candidate of chemistry, associate professor, associate professor
of the department of standardization, certification
and quality control of Tver State Technical University,
Tver,
e-mail: schurik-al@yandex.ru

Симонян Тамара Ашотовна,
аспирант кафедры экономики
и управления производством
Тверского государственного технического университета,
г. Тверь,
e-mail: simon_tomm@inbox.ru

Розова Светлана Викторовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и управления производством
Тверского государственного технического университета,
г. Тверь,
e-mail: Rozova.svietlana@mail.ru

Гавриленко Александра Васильевна,
канд. хим. наук, доцент, доцент кафедры
стандартизации, сертификации и управления качеством
Тверского государственного технического университета,
г. Тверь,
e-mail: schurik-al@yandex.ru

ВЫБОР МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

SELECTION OF A MECHANISM FOR IMPROVEMENT OF EDUCATION QUALITY CONTROL QUALITY AT HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

В статье рассматривается механизм реализации процесса совершенствования управления качеством образования в высших учебных заведениях на примере Тверской области. Авторами сделан акцент на совершенствование качества образования, являющегося социально и экономически значимой категорией, решающей проблемы социальных, политических, общественных и экономических целей страны в целом. Рассмотрены формы обучения и проведен анализ взаимосвязей уровней обучения. Выделены три основных уровня для реализации процесса совершенствования образовательных услуг: федеральный, региональный и внутриорганизационный. Определены этапы процесса реализации совершенствований на каждом уровне в сфере предоставления образовательных услуг в высших учебных заведениях с целью более качественного проведения образовательных реформ.

Ключевые слова: высшее образование, формы обучения, уровни обучения, процесс совершенствования, квалифицированность работников, управление качеством, уровни реализации, образовательные услуги, образование в Тверской области, комплексный подход, программа «20 ключей».

The article discusses the mechanism of implementation of the process of the education quality management improvement at higher educational institutions on the example of Tver region. The authors emphasize the education quality improvement, which is socially and economically meaningful category solving issues of social, political, public and economic goals of the country as a whole. The forms of training are examined; and the interaction of levels of training is analyzed. Three basic levels are distinguished for implementation of the process educational services improvement: federal, regional development and organizational. The stages of the implementation process at each level are determined for providing educational services at higher educational institutions in order to conduct educational reforms at higher quality level.

Keywords: higher education, forms of education, training levels, improvement process, qualification of workers, quality management, levels of implementation, educational services, education in Tver region, comprehensive approach, program «20 keys».

Сегодня все активнее проходят дискуссии между российскими специалистами (учеными, педагогами-практиками и др.), государственными служащими и общественностью по вопросу образовательной системы. Проводятся социологические опросы, в том числе известными учеными в области молодежной политики и образования. Поэтому невозможно не заметить более пристального внимания, уделяемого системе образования, направленного на необ-

ходимость отведения воспитанию подрастающего поколения значительно больше внимания, чем сейчас.

В Российской Федерации в соответствии с ФЗ № 273 «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 года гарантируются общедоступность и бесплатность в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами дошкольного, начального общего, основного общего и среднего общего образования, среднего профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность высшего образования, если образование данного уровня гражданин получает впервые [1].

В настоящее время на всей территории РФ наличие высшего образования является главным показателем квалифицированности работника. Степень квалифицированности определяется уровнем имеющихся у потенциального работника знаний, умений, навыков и компетенций, характеризующих подготовленность к выполнению определенного вида занятий в соответствии с профессиональной деятельностью.

По данным Министерства образования Тверской области, охват молодежи образовательными программами высшего образования (отношение численности студентов, обучающихся по образовательным программам высшего образования — программам бакалавриата, магистратуры, к численности населения в возрасте 17—25 лет) составил лишь 4,59% [2]. Таким образом, 95,41% населения молодежи остановили свой выбор на других формах обучения, то есть не в высших учебных заведениях, или предпочли, не продолжая обучения, сразу начать трудовую деятельность.

Эта негативно сложившаяся ситуация в системе образования активно обсуждается и рассматривается не только в социальных сетях информационно-коммуникационной сети Интернет, но и на уровне вузов. Так, по мнению канд. экон. наук Л.В. Шамрай, изменения системы высшего образования России должны быть направлены на сохранение и приумножение главного ресурса страны — человеческого капитала [3].

Одной из причин отсутствия желания обучаться в высших учебных заведениях является малая информированность в средствах массовой информации (СМИ) о преимуществах его наличия, поэтому необходимо постоянно акцентировать внимание на его ценности. Для привлечения молодежи в существующие высшие учебные заведения необходимо совершенствование механизма реализации приоритетных направлений в развитии системы образования.

Для решения данной проблемы следует создать стандартизированную на федеральном уровне систему по предоставлению информации, в основе которой должна быть программа революционных преобразований на предприятиях «20 ключей», разработанная японским практиком Ивао Кобаяси более 35 лет назад [4] и включающая такие основные показатели, как: ресурсообеспеченность (в нашем конкретно рассматриваемом случае — высшего учебного заведения), уровень материально-технического обеспечения (в нашем конкретно рассматриваемом случае — высшего учебного заведения), а также количество факультетов в высшем учебном заведении (и их специализация), количество бюджетных мест по каждому факультету (и направлению соответственно), обеспеченность общежитиями и другие важнейшие показатели системы образования.

Вся информация должна располагаться в доступной для восприятия форме и в процентном (%) межвузовском соотношении на уровне одного региона в информационно-коммуникационной сети Интернет на заранее предоставленном государством интернет-ресурсе (сайте).

Так как совершенствование системы образования — это многоуровневый и сложный процесс, то всю схему комплексного подхода по его совершенствованию необходимо выстраивать развернуто, по заранее детально выверенной схеме, учитывающей все тонкости образовательного процесса. Здесь стоит отметить, что качество образования является социально и экономически значимой категорией, решающей проблемы социальных, политических, общественных и экономических целей [5].

По мнению канд. экон. наук А.С. Иванова и Т.С. Бабич, «в самом образовании заключено качество инновационности хотя бы в том, что процесс трансляции образа, первично присущий образованию, уже предполагает изменение, новацию, способную к системным сдвигам не только обучающихся, но и в его деятельной активности и потому в общественных структурах и пространствах» [6].

С учетом этого механизм реализации процесса совершенствования качества образования целесообразно разрабатывать на основе практической программы революционных преобразований на предприятиях «20 ключей», упомянутой выше. Хотя данная программа разработана для применения на предприятиях, имеющих производственно-технологические процессы и производственные операции, при определенных преобразованиях она может быть использована и для внедрения в сферу предоставления образовательных услуг. Данные преобразования необходимо внедрять с учетом определенных требований, которые являются основополагающими с точки зрения системы менеджмента качества, придерживаясь ГОСТ ИСО (ISO) 9000:2001 и концепции всеобщего управления качеством (Total Quality Management (TQM) [7; 8].

В соответствии с международным стандартом ISO 9000–2001 качество продукции (услуг) — это совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять существующие или предполагаемые потребности покупателя. Таким образом, качество образования есть определенный уровень развития, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах потенциально заинтересованного лица, а также удовлетворяющий его потребности своей совокупностью свойств [8].

Затрагивая качество образования, следует рассматривать его комплексно, а не в отрыве одного звена от другого, то есть как неразрывный процесс, предусматривающий:

— рассмотрение процесса совершенствования деятельности образовательного учреждения должно базироваться на применении программы «20 ключей»;

— эффективность принятия решений, основывающихся на анализе данных и информации;

— взаимозависимость между образовательным учреждением и потенциально заинтересованным лицом, повышающая способность с обеих сторон создавать ценности.

В соответствии с п. 4 ст. 5 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (от 29.12.2012 года) реализация права каждого человека на образование обеспечивается путем создания федеральными государственными органами, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления соответствующих социально-экономических условий для его получения, расширения возможностей удовлетворять потребности человека в получении образования различного уровня и направленности в течение всей жизни [1; 7; 9].

Исходя из положений ФЗ РФ № 273 «Об образовании в Российской Федерации» и Конституции РФ целесообразно распределить процесс реализации процесса совершенствования к подходу управления качеством на несколько этапов, каждый из которых состоит из нескольких уровней [9].

Таким образом, получается некоторая трехмерная модель, которая для упрощения восприятия и описания в данной работе будет анализироваться поэтапно и условно обозначаться «3S3». Это объяснено тем, что рассматривается всего три уровня: федеральный, региональный и внутриорганизационный. На каждом уровне также существует определенная система, состоящая из трех поэтапно выполняемых элементов.

На первом — федеральном уровне — эти элементы должны реализовывать процессы:

— установления критериев и их реализации в унифицированном виде (стандартизация);

— внедрения установленных критериев и контроля за их функционированием;

— анализа эффективности внедренных преобразований и их совершенствования с учетом корректировок.

На втором — региональном уровне — эти элементы должны быть направлены на:

— создание условий для реализации установленных критериев;

— анализ эффективности функционирующих преобразований, внедренных в процесс управления качеством образования;

— совершенствование (вынесение предложений по корректировке с учетом полученных результатов на федеральный уровень).

И третий уровень — внутриорганизационный. На данном уровне и происходит реализация процесса совершенствования качества образования на основе программы «20 ключей», главными целями которой являются ключевые понятия «лучше, эффективнее, качественнее».

Программа «20 ключей» помогает активно меняться, и самое сильное ее преимущество в том, что она значительно повышает уровень вовлеченности персонала в процесс совершенствования. Необходимо уточнить, что на каждом из трех вышеуказанных уровней должна быть разработана и внедрена своя схема программы «20 ключей», которая учитывает специфику данной структуры. Так, данную систему можно визуально представить себе в виде часового механизма, состоящего из трех шестеренок, а именно упомянутую выше условным обозначением «3S3», с «заводным» механизмом в лице государства, задающего цели и направление процесса совершенствования.

Таким образом, при соблюдении выше предложенного варианта механизма реализации процесса по управлению совершенствованием качества образования система будет меняться изнутри. После того как данные меры по их реализации будут рассмотрены и внедрены, начнется постепенное качественное реформирование в сфере предоставления образовательных услуг в Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 года № 273-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

2. Итоговый отчет Министерства образования Тверской области о результатах анализа состояния и перспектив развития системы образования за 2013 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.edu-tver.ru/modules/document/files/filerxBJzo.pdf (дата обращения: 10.09.2014).

3. Мотосова П. А., Шамрай Л. В. Управление человеческими ресурсами как базовый фактор стратегии развития учебного заведения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 192—195.

4. Лапидус В. А. Концепция всеобщего качества (TQM) как национальная идея России // «Элитариум». Центр дистанционного образования [Электронный ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/ (дата обращения: 12.12.2014).

5. Чумакова Е. А. Оценка современного состояния системы образования в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 261—264.

6. Бабич Т. В., Иванов А. С. Управление образовательными инновациями: социокультурный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 82—86.

7. Образование в Российской Федерации — 2012: стат. сб. М.: НИУ «ВШЭ», 2012. 444 с.

8. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: ГОСТ Р ИСО 9000-2001 (принят и введен в действие Постановлением Госстандарта РФ от 15.08.2001 года № 332-ст) (ред. от 01.07.2003 года) [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=STR;n=4589;frame=4294967295 (дата обращения: 12.09.2014).

9. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 года (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 года № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 года № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 года № 2-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 03.03.2014 [Электронный ресурс]. URL http://www.constitution.ru/ (дата обращения: 10.11.2014).

REFERENCES

1. On Education in the Russian Federation: Federal law dated 29.12.2012 № 273-FZ // Reference legal system «ConsultantPlus».

2. The final report of the Ministry of Education of the Tver region on the results of the analysis of the status and prospects of development of the education system for 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.edu-tver.ru/modules/document/files/filerxBJzo.pdf (date of viewing: 10.09.2014).

3. Motosova P. A., Shamrai L. V. Human Resources Management as a basic factor of the educational institution development strategy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 192—195.

4. Lapidus V. A. Concept of total quality (TQM) as a Russian national idea // «Elitarium» Center for Distance Education [Electronic resource]. URL: http://www.elitarium.ru/ (date of viewing: 12.12.2014).

5. Chumakova E. A. Assessment of the current state of the system of education in the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 261—264.

6. Babich T. V., Ivanov A. S. Management of educational innovation: socio-cultural aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 82—86.

7. Education in the Russian Federation — 2012: statistical collection. M.: National research university Higher School of Economics, 2012. 444 p.

8. Quality Management Systems. Fundamentals and vocabulary: GOST R ISO 9000-2001 (approved and put into effect by the Resolution of the State Standard of the Russian Federation on 15.08.2001 № 332-st) (revision as of 01.07.2003) [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=STR;n=4589;frame=4294967295 (date of viewing: 12.09.2014).

9. Constitution of the Russian Federation. Approved by the nation-wide vote on 12.12.1993 (as amended by the Law of the Russian Federation on amendments to the Constitution of the Russian Federation dated 30.12.2008 № 6-FKZ, dated 30.12.2008 № 7-FCL, dated 05.02.2014 № 2-FCL) // Collection of the RF legislation. 03.03.2014 [Electronic resource]. URL: http://www.constitution.ru/ (date of viewing: 10.11.2014).

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. 107,
тел. (8442) 22 35 47.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: http//vestnik.volbi.ru

Подписано в печать 11.05.2015. Формат 60x84 1/8
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 35, 87. Тираж 200. Заказ 650.
Отпечатано: ИП «Березюк», 400117, г. Волгоград,
ул. Землячки, 29, тел. (8442) 54 53 13

Выпуск № 2 (31) май 2015

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (http//elibrary.ru).

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.
При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная

