



**Межрегиональная
Ассоциация
специалистов
негосударственных
образовательных
учреждений
Южного Региона**



**Некоммерческое партнерство
«Южно-Российский Университет»**

☀ БИЗНЕС ☀ ОБРАЗОВАНИЕ ☀ ПРАВО ☀
ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



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

Выпуск № 3 (24)

Волгоград 2013



Уважаемые авторы и читатели!

**Приглашаем посетить наш сайт <http://vestnik.volbi.ru>,
на котором вы можете более подробно ознакомиться с тре-
бованиями к оформлению статей и условиями их публика-
ции, порядком рецензирования авторских оригиналов
статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.**

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,
тел. (8442) 223547, 540588.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 15.11.2011. Формат 60x84¹/₈.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.
Тираж 1000. Заказ 3592.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).

*Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.*

*При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.*

Цена свободная

Бизнес. Образование. Право.
ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА
Business. Education. Law.
BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

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

Подписной индекс в каталоге
«Почта России» – 38683

№ 3 (24), 2013
ISSN 1990-536X

Учредитель –
Волгоградский
институт бизнеса

Редакционный индекс – Р8683

РЕДКОЛЛЕГИЯ:



**Главный редактор –
Ващенко Александр
Николаевич, д-р экон.
наук, профессор,
член диссовета
ДМ 502.005.02**



**Первый заместитель
главного редактора –
Морозова Наталья
Ивановна, д-р экон. наук,
доцент кафедры экономики
и управления Волгоградского
института бизнеса**

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:



**Белоненко Михаил Борисович –
д-р физ.-мат. наук, профессор
кафедры учетных
и математических дисциплин
Волгоградского института
бизнеса**



**Кабанов Вадим Николаевич –
д-р экон. наук, профессор
кафедры экономики и управления
Волгоградского
института бизнеса,
зам. председателя
диссовета ДМ 502.005.02**



**Сибиряков Сергей Львович –
д-р юрид. наук, профессор,
и. о. зав. кафедрой
специальных юридических
дисциплин
Волгоградского
института бизнеса**

Ответственный секретарь – Арькова Ирина Евгеньевна

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:

Ростовщиков И. В., д-р юрид. наук, проф. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Анисимов А. П., д-р юрид. наук, проф. и. о. зав. кафедрой гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Анисимов П. В., д-р юрид. наук, проф., и. о. зав. кафедрой теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Цицилина Т. Л., канд. юрид. наук, доц., зав. кафедрой предпринимательского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Филиппов М. В., канд. техн. наук, доц., зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса;
Нарушкевич С. В., канд. юрид. наук, доц., зав. кафедрой гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Полтавская М. Б., канд. социол. наук, доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Сибирякова Т. Б., канд. биол. наук, проф. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Шамрай Л. В., канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Федянова Н. А., канд. техн. наук, доц. кафедры учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Исюмова О. Н., канд. экон. наук, зав. кафедрой финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Клеткина Ю. А., канд. экон. наук, доц. кафедры учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия
ПИ № ФС 9-0878 от 27.07.2006 г., перерегистрирован:

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Business. Education. Law.

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

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

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

№ 3 (24), 2013

ISSN 1990-536X

Founder is
Volgograd
Business Institute

Editorial address – P8683

EDITORIAL BOARD:



Editor-in-chief is
**Vashchenko Alexander
Nikolayevitch**,
doctor of economics,
professor,
member of dissertation council
DM 502.005.02



First deputy
of the editor-in-chief is
Morozova Natalya Ivanovna,
doctor of economics, assistant
professor of the department
of economics and management
of Volgograd Business Institute

DEPUTIES OF THE EDITOR-IN-CHIEF:



Belonenko Mikhail Borisovitch,
doctor of physics and mathematics,
professor of the department
of financial, accounting
and mathematician disciplines
of Volgograd Business Institute



Kabanov Vadim Nikolayevitch,
doctor of economics, professor
of the department of economics
and management of Volgograd
Business Institute, deputy chairman
of dissertation
council DM 502.005.02



Sibiryakov Sergey Lvovitch,
doctor of law, professor
of the department of special law
disciplines of Volgograd Business
Institute



Secretary in charge – **Arkova Irina Evgenyevna**



MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD:

Rostovshchikov I. V., doctor of law, professor of the department of theory and history of the state and law of Volgograd Business Institute;
Anisimov A. P., doctor of law, professor, acting head of the department of the civil law and process of Volgograd Business Institute;
Anisimov P. V., doctor of law, professor, acting head of the department of theory and history of the state and law of Volgograd Business Institute;
Tsitsilina T. L., candidate of law, assistant professor, head of the department of the entrepreneurship law and process of Volgograd Business Institute;
Filippov M. V., candidate of technical sciences, assistant professor, head of the department of information systems and technologies of Volgograd Business Institute;
Narushkevitch S. V., candidate of law, assistant professor, head of the department of the civil law and process of Volgograd Business Institute;
Poltavskaya M. B., candidate of sociology, assistant professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute;
Sibiryakova T. B., candidate of biology, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute;
Shamray L. V., candidate of economics, assistant professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute;
Fedyanova N. A., candidate of technical sciences, assistant professor of the department of accounting and mathematical disciplines of Volgograd Business Institute;
Izyumova O. N., candidate of economics, head of the department of financial-economic disciplines of Volgograd Business Institute;
Kletkina Yu. A., candidate of economics, assistant professor of the department of accounting and mathematical disciplines of Volgograd Business Institute.

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 / Editorial advisory board



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

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

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

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



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

Deputy of the chairman of the editorial advisory board for International Affairs – Zheltukhina M. R., doctor of philology; professor; correspondent member of the Russian Academy of Natural Sciences; professor of the department of English philology of the Institute of foreign languages of Volgograd state social-pedagogical university; Director of the center for communication technologies; Rector of the School for actor skills of Anatoly Omelchenko (Volgograd)



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

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

Акперов И. Г., д-р экон. наук, профессор, ректор Института управления, бизнеса, права, член диссовета ДМ 212.113.01 (Ростов-на-Дону)

Akperov I. G., doctor of economics, rector of the Institute of management, business and law, member of dissertation board DM 212.113.01 (Rostov-on-Don)



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

Balashova N. N., doctor of economics, dean of the department of economics; head of the department of accounting and audit of Volgograd state agrarian university (Volgograd)

Белицкий А. Д., президент Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Belitskiy A. D., president of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)



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

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

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

Gerasimova V. V., doctor of economics, professor, head of the department of economics of Povolzhsky institute of management named after P. A. Stolypin of the Russian academy of economy and state service under the guide of the President of the Russian Federation, chairman of dissertation board DM 502.005.02 (Saratov)





Гончаров А. И.,

д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, член диссертационного совета Д 212.029.07 (Волгоград)

Goncharov A. I.,

doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil and law disciplines of Volgograd branch of the Russian academy of economy and state services the guide of the President of the Russian Federation, member of dissertation board D 212.029.07 (Volgograd)

Гончарова М. В.,

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и финансов Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Волгоград)

Goncharova M. V.,

doctor of economics, professor, head of the department of Economics and Finance of Volgograd branch of Financial university at the RF Government (Volgograd)



Дудов А. С.,

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

Dudov A. S.,

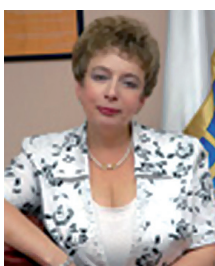
doctor of economics, professor, rector of Kislovodsk institute of economics and law, chairman of dissertation board DM 521.002.01 (Kislovodsk)

Калиничева Р. В.,

д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе Волгоградского кооперативного института, филиал Российского университета кооперации, член диссозвета Д 513.002.03 (Волгоград)

Kalinicheva R. V.,

doctor of economics, professor, Deputy Rector, in charge of scientific activity of Volgograd cooperative institute, branch of the Russian university of cooperation, member of dissertation board D 513.002.03 (Volgograd)



Лисс Э. М.,

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

Liss E. M.,

doctor of social sciences, rector of Rostov international institute of economics and management; academician of the European academy of natural sciences; academician of the International academy of information sciences; academician of the Academy of the issues of economics enhancement in Russia; member of the Expert council of the Committee for education of the State Duma of Russia; full member of the Institute of leaders of the Center for Citizens' Initiative (USA); member of the International club of rectors of Europe (Rostov)

Ковалева Т. М.,

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

Kovaleva T. M.,

doctor of pedagogical sciences, professor of the department of pedagogics of Moscow pedagogical state university, head of the magistrates at the department of pedagogics of MPGU «Tutorship in the area of education»; leading scientific employee of the Institute of the theory and history of pedagogics (ITIP RAO); head of the department «Tutorship accompaniment of educational activity» of Moscow Institute of open education (MIOO); President of Inter-regional Tutorial Association; federal expert of the Institute of the issues of educational policy «Eurica»



Козенко З. Н.,

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

Kozenko Z. N.,

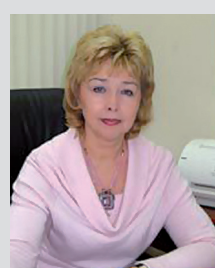
doctor of economics, professor of the department of economic theory and rural credit cooperation of Volgograd state agricultural university, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation board DM 521.002.01, honored expert of high school of the RF (Volgograd)

Латышевская Н. И.,

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

Latyshevskaya N. I.,

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





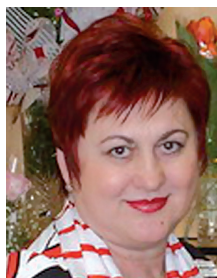
Ломовцева О. А.,
д-р экон. наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, зав. кафедрой менеджмента организации Белгородского государственного национального исследовательского университета (Белгород)

Lomovtseva O. A.,
doctor of economics, professor, honorary worker of the higher professional education of the RF, head of the department of the company management of Belgorod state national research university (Belgorod)

Набиев Р. А.,
д-р экон. наук, профессор, директор Института градостроительства Астраханского государственного технического университета, зав. кафедрой экономики и управления предприятием, член диссовета ДМ 307.001.08, член диссовета Д 212.029.04, заслуженный строитель РФ (Астрахань)



Nabiev R. A.,
doctor of economics, professor, Director of the Institute of the urban planning of Astrakhan state technical university; head of the department of The company economics and management; member of the dissertation board DM 307.001.08; member of the dissertation committee D 212.029.04; honored constructor of the RF (Astrakhan)



Перекрестова Л. В.,
д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАЕН, зав. кафедрой теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета, член диссовета Д 212.029.01, член диссовета ДМ 307.001.08, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

Perekrestova L. V.,
doctor of economics, professor, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of the theory of finances, credit and taxation of Volgograd state university, member of dissertation board D 212.029.01, member of dissertation board DM 307.001.08, honored expert of the high school of the RF (Volgograd)

Сериков В. В.,
д-р пед. наук, профессор, чл.-корр. Российской академии образования, зав. кафедрой управления педагогическими системами Волгоградского государственного социально-педагогического университета, зам. председателя диссовета Д 212.027.02 (Волгоград)



Serikov V. V.,
doctor of pedagogical sciences, professor, corresponding member of the Russian academy of education, head of the department of management of pedagogical systems of Volgograd state social-pedagogical university, deputy head of the dissertation board D 212.027.02 (Volgograd)



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

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

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



Chernov S. S.,
candidate of economics, assistant professor, professor of the Russian academy of natural science; head of department of the power engineering management systems and economics; deputy head of the department of power engineering of Novosibirsk state technical university (Novosibirsk)

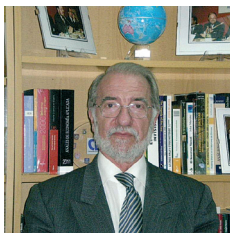


Кусмарцев М. Б.,
канд. пед. наук, доцент, чл.-корр. Международной академии наук педагогического образования, директор научно-инновационного центра патриотического воспитания Волгоградской государственной академии повышения квалификации и переподготовки работников образования, член Научно-экспертного совета по патриотическому воспитанию Росвоенцентра при Правительстве РФ (Волгоград)

Kusmartsev M. B.,
candidate of pedagogics, assistant professor, correspondent member of the International academy of sciences of pedagogical education, director of the scientific-innovation center for patriotic education of the Volgograd state academy of raising the level of professional qualification and re-training of the workers of education; member of the Scientific-expert board of patriotic education of Rosvoencenter under the guide of the RF Government (Volgograd)

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

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



Джезус Грасиа Санс

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

Jesús Gracia Sanz

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



Бойко Асенов Богданов

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

Boyko Aksenov Bogdanov

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



Чиладзе Георгий Бидзинович

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

Chiladze George Bidzinovich

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



Маркина Ирина Анатольевна

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

Markina Irina Anatolyevna

- doctor of Economic Sciences, professor,
 - head of the Department of Management and Administration of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk,
 - academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
 - academician of the International Academy of Cooperation (Moscow),
 - member of the Expert Council on Management and Trade of the State Accreditation Commission of the Ministry of Education and Science, Youth and Sports of Ukraine,
 - expert of licensing, accreditation and nostrification Department of the Ministry of Education and Science, Youth and Sports of Ukraine,
 - member of the Editorial Board of scientific journals,
 - member of the specialized Councils on thesis defense,
 - member of Coordination Committee on the issues of entrepreneurship in Poltava region,
 - excellent worker of Education of Ukraine, awarded with the State sign «For scientific achievements»,
 - author of over 350 scientific articles, monographs, textbooks (Russia, Ukraine, Belarus, Moldova, Poland, USA, Montenegro, Egypt, Latvia, Kazakhstan, Azerbaijan, Bulgaria, etc.).
- E-mail: iriska7@ukr.net;
tel.: + 380503277896, +380532273559;
tel/fax + 380532273802



Морин Минелли

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

Maureen Minielli

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



Ныязбекова Куланда Сарсенкуловна

– канд. пед. наук, доцент Казахского национального педагогического университета имени Абая,
– профессор Российской Академии Естествознания,
– советник Российской Академии Естествознания.

Решением Президиума Российской Академии Естествознания присвоено Почетное звание «Заслуженный работник науки и образования», а также за вклад в развитие изобретательства награждена медалью им. Альфреда Нобеля.

Научные публикации: 89, из них учебных пособий и учебников – 9 (2010, 2011, 2012 гг.); зарубежных научных публикации – 43; авторских прав – 3.

E-mail: kulyanda2009@mail.ru

Nyuzbekova Kulanda Sarsenkulovna

– candidate of pedagogical sciences, assistant professor of Kazakh national pedagogical university named after Abay,

– professor of the Russian Academy of Natural Sciences,
– advisor of the Russian Academy of Natural Sciences.

The title «Honored worker of science and education» has been awarded by the decision of the Presidium of the Russian Academy of Natural Sciences, as well as the medal named after Alfred Nobel for the input into the invention development.

Scientific publications: 89, out of them 9 textbooks and reference books (2010, 2011, 2012); foreign scientific publications – 43; copyrights – 3.

E-mail: kulyanda2009@mail.ru



Плыгавка Лилия Леонидовна

– доктор филологии, доцент,
– директор Центра белорусского языка, литературы и этнокультуры Литовского университета образовательных наук,

– председатель Литовского отделения Международной ассоциации белорусистов,

– чл.-корр. Международной Академии изучения национальных меньшинств,

– вице-президент Объединения белорусских общественных организаций в Литве,

– редактор и член редакционного совета научных журналов (Литва, Беларусь, Россия и др.),

– эксперт Министерства образования и науки Литовской Республики по белорусистике,

– отличник просвещения Республики Беларусь,

– автор 100 статей, монографий и учебных пособий (Литва, Беларусь, Россия, Украина, Польша, Англия, Словакия, Чехия и др.).

E-mail: saulute@tut.by;

тел.: +370 5 2 607 886, +370 698 06710.

Plygavka Liliya Leonidovna

– Ph.D., assistant professor,

– director of the Centre of the Belarussian language, literature and ethnoculture at the Lithuanian University of Educational Sciences,

– chairman of the Lithuanian branch of the International Association of the Belarussian language teachers,

– corresponding member of the International Academy for studying of national minorities,

– vice-president of the Society of Belarussian public organisations in Lithuania,

– editor and member of the editorial board of scientific journals (Lithuania, Belarus, Russia, ect.),

– expert on the Belarussian language teaching of Ministry of Education and Science of the Republic of Lithuania,

– Honorable educator of the Republic of Belarus,

– author of 100 articles, monographs and textbooks (Lithuania, Belarus, Russia, Ukraine, Poland, England, Slovakia, Czech Republic etc.).

E-mail: saulute@tut.by;

tel/fax: +370 5 2 607 886, +370 698 06710.



Козубцов Игорь Николаевич

– канд. техн. наук, профессор,

– ведущий научный сотрудник Российской Академии Естествознания,

– Президент Междисциплинарной академии наук (МАН) Украины.

E-mail: kozubtsov@mail.ru,

персональный сайт: <http://kozubtsov.io.ua>

Kozubtsov Igor Nikolayevitch

– candidate of technical sciences, professor,

– leading scientific specialist of the Russian Academy of natural sciences,

– President of the Ukraine Inter-disciplinary Academy of sciences (MAN).

E-mail: kozubtsov@mail.ru,

personal site: <http://kozubtsov.io.ua>



Хольгер Куссе

- д-р филологии, профессор,
- руководитель профессуры славянской истории языка и лингвистики в Институте славистики Технического университета Дрезден (ФРГ),
- член исследовательской группы русской философии (ФРГ),
- член общества юных славистов (ФРГ),
- член немецкого общества славистов (ФРГ),
- куратор проекта «Инициативы обучающихся из Восточной Европы» (IOS) и др.,
- соредактор серии «Specimina philologia Slavicae», ее подсерии «Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität»,
- соредактор журнала славистики,
- автор более 150 публикаций.

Персональный сайт: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/fakultaeten/fakultaet_sprach_literatur_und_kulturwissenschaften/slavistik/struktur/sprageschuwi/kusse/document_view?body_language=de;

e-mail: Holger.Kusse@tu-dresden.de;

тел. +49 351 463-34 220, факс +49 351 463-37 071.

Holger Kusse

- doctor of Philology, full professor,
- head of Professorship of the Slavic History of Language and Linguistics at the Institute of Slavic Studies of the Technical University of Dresden (Germany),
- a member of the research group of russian philosophy (Germany),
- a member of the society of young slavic (Germany),
- a member of the German Society for Slavic (FRG),
- a curator of the «Initiative of students from Eastern Europe» (IOS), etc.,
- co-editor of the series «Specimina philologia Slavicae», its sub-series «Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität»,
- co-editor of Slavic Studies,
- more than 150 publications.

Personal site: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/fakultaeten/fakultaet_sprach_literatur_und_kulturwissenschaften/slavistik/struktur/sprageschuwi/kusse/document_view?body_language=de;

e-mail: Holger.Kusse@tu-dresden.de;

tel. +49 351 463-34 220, fax +49 351 463-37071.



Чаба Фёльдеш

- д-р филол. наук, профессор, доктор Венгерской академии наук,
- профессор и зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета (Германия),
- Президент Центрально-Европейского союза германистов (Вена, Австрия),
- член Международного ученого совета Института немецкого языка в Маннгейме,
- член Нью-Йоркской академии наук (США) и др.,
- редактор и член редакционного совета научных журналов (Германия, Венгрия, США, Великобритания, Россия и др.),
- автор более 300 публикаций.

Персональный сайт: www.foeldes.eu; e-mail: foeldes@foeldes.eu

Csaba Földes

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

Personal website: www.foeldes.eu; e-mail: foeldes@foeldes.eu



Яблочников Сергей Леонтьевич

- канд. техн. наук, доцент,
- проректор по науке и международным связям Винницкого финансово-экономического университета,
- чл.-корр. Международной академии компьютерных наук и систем,
- профессор кафедры экономической кибернетики,
- автор 170 научных и научно-методических публикаций, 3 монографий и 9 авторских свидетельств.

Персональный сайт: www.yablochnikov.com;

e-mail: vvkfek@mail.ru, vfeu2011@ukr.net; тел.: +380-67-793-92-03, +380-68-215-51-51.

Yablochnikov Sergey Leontyevitch

- candidate of technical sciences, assistant professor,
- deputy rector of Vinnitsa University of finances and economics in charge of the science and international cooperation,
- correspondent member of the International academy of computer sciences and systems,
- professor of the department of economic cybernetics,
- author of 170 scientific and scientific-methodical publications, 3 monographs and 9 author's certificates.

Personal site: www.yablochnikov.com,

e-mail: vvkfek@mail.ru, vfeu2011@ukr.net; tel.: +380-67-793-92-03, +380-68-215-51-51.

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ,
ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»
REQUIREMENTS TO EXECUTION OF THE MATERIALS SUBMITTED TO THE SCIENTIFIC
PEER-REVIEWED JOURNAL «BUSINESS. EDUCATION. LAW.
BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE»**

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

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

- текст статьи,
- анкету автора,
- ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи,
- справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом),
- рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефоны для справок: (8442) 54-05-88, 22-35-47. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов указанных в перечне), не рассматриваются.

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

- индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;
- индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;
- фамилию, имя, отчество (полностью);
- ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);
- аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;
- должность и место работы, город;
- контактный e-mail;
- название статьи (на русском и английском языках) (шрифт TNR 12), выравнивание по центру;
- аннотацию на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз;
- ключевые слова или фразы, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

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

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

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

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

- text of the article;
- questionnaire of the author;
- copy of invoice for payment for the article reviewing;
- certificate of the status/place of studying (in case the author is a postgraduate student);
- review of the doctor of science or the master of science certified in the personnel department of the institution, where the reviewer is working.

The hard-copy of manuscripts shall be submitted to the editorial office at the address: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 104, 400010; electronic version shall be submitted to the email address: meon_nauka@mail.ru. Phone for references: (8442) 54-05-88, 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

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

- Index of Universal Decimal Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article, at the left;
- Index of Bibliothecal-bibliographic Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article as a separate line, at the left;
- last name, name, patronymic (full);
- scientific degree, academic rank, other honored ranks (if available);
- postgraduate student, doctoral student (candidate) indicating department and educational institution;
- position and place of work, city;
- contact e-mail;
- title of the article (in Russian and English) (fonts TNR 12) center alignment;
- summary in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width, not less than 600–800 characters; the summary shall present the content of the article as much as possible. The summary shall adequately present the content and results of the scientific article. It is recommended to avoid general and non-informative sentences;
- key words or phrases used in the article (10 to 12 phrases) in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width. Number of words in the key phrase shall not exceed three.

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	23
Грובה В. П. , канд. юрид. наук, доцент, зам. начальника Сумского филиала Харьковского национального университета внутренних дел (Украина, г. Суми) Современный механизм реализации функций местного самоуправления	23
Каминская Н. В. , канд. юрид. наук, доцент, профессор кафедры конституционного и международного права Национальной академии внутренних дел (Украина, г. Киев) Территориальные и материально-финансовые основания местного самоуправления: европейский опыт	26
Маркина И. А. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и администрирования Полтавского национального технического университета им. Юрия Кондратюка (Украина, г. Полтава) Развитие малого бизнеса в регионе: методические и практические аспекты	32
Маркина И. А. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и администрирования Полтавского национального технического университета им. Ю. Кондратюка (Украина, г. Полтава) Воронина В. Л. , ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита Полтавского университета экономики и торговли (Украина, г. Полтава) Оптимизация управления прибылью торговых предприятий на основе разработки комплексной системы управления прибылью.	35
Хромов О. І. , аспірант Інституту економіко-правових досліджень НАН України, юристконсульт ТОВ «Донспецпром» (Украина, г. Донецк) Субъекты регулярных пассажирских автобусных перевозок в Украине	39
РАЗДЕЛ 2. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ	45
Дискуссия «Современные системы адаптации человека к вызовам постиндустриальной цивилизации»	45
Курченков В. В. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Фетисова О. В. , д-р экон. наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Значение сетевых структур в трансформации регионального оптового рынка	46
Калмыкова Т. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры информационных систем в экономике и менеджменте Российского государственного экономического университета им. Г. В. Плеханова (г. Москва) Роль государственных корпораций в консолидации российского капитала	50
Чабанюк О. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Воскресенского института туризма – филиала Российской международной академии туризма (г. Воскресенск) Проблемы совершенствования управления инновационным развитием индустрии туризма	54
Цыганкова В. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Формирование промышленной политики региона на основе инновационной активности	59
Берднова Е. В. , канд. пед. наук, доцент кафедры информационных технологий и прикладной математики Саратовского государственного аграрного университета им. Н. И. Вавилова (г. Саратов) Инновационный подход к построению критерия качества образования	61
Гринюк К. П. , аспірант Курганського філіала Інституту економіки Уральського відділення РАН (г. Курган) Эволюция промышленного комплекса как функция эволюции знаний и технологий.	64
Дискуссия «Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» – междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права»	68

Ващенко А. Н. , д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (г. Волгоград)	
Козубцов И. Н. , канд. техн. наук, профессор РАЕ, ведущий научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории Междисциплинарных исследований Научного центра связи и информатизации Военного института телекоммуникаций и информатизации Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт» (Украина, г. Киев)	
Направления развития института аспирантуры системы третьего уровня высшего образования в контексте Болонской Хартии.	68
Сибиряков С. Л. , д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Сибирякова Т. Б. , канд. биол. наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Негосударственные вузы в условиях современной России: проблемы и перспективы развития.	72
Прокументова Г. Н. , д-р пед. наук, профессор, зав. кафедрой управления образованием факультета психологии, директор Института инноваций в образовании Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск)	
Суханова Е. А. , канд. пед. наук, доцент кафедры управления образованием факультета психологии, зам. директора Института инноваций в образовании Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск)	
Разработка и реализация образовательной программы: условие усиления влияния предпринимателей на постановку и решение задач стратегического управления территорией.	75
Лазарев А. В. , генеральный директор ОАО «Волгограднефтемаш» (г. Волгоград)	
Московцев А. Ф. , д-р экон. наук, профессор, декан факультета экономики и управления, зав. кафедрой менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Годенко А. Е. , канд. техн. наук, и. о. зав. кафедрой прикладной математики Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Реальные возможности и перспективы оценки персонала на примере ОАО «Волгограднефтемаш»	82
Копылов А. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Горелова И. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры налогообложения и аудита Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград)	
Кадровые технологии в системе стратегического управления предприятием: практический аспект	85
Иванюк И. А. , д-р экон. наук, профессор кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Воротилова О. А. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Мотивационная основа воспроизводства интеллектуального капитала	89
Звягинцева Е. П. , ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки-2» Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва)	
Мухортова Е. А. , преподаватель кафедры «Иностранные языки-2» Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва)	
Личностные качества будущего предпринимателя как фактор успешной экономической деятельности в поликультурной деловой среде.	93
Адилова К. З. , аспирант кафедры экономики и управления, ведущий специалист по маркетингу и приему, преподаватель кафедры финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Заработная плата и производительность труда.	96
Кузьмина Н. А. , аспирант, ассистент кафедры экономики и организации труда Омского государственного технического университета (г. Омск)	
Качество трудовой жизни как среда управления эффективностью труда на предприятии.	100
Спивак В. В. , аспирант кафедры международных экономических отношений Хмельницкого национального университета (Украина, г. Хмельницкий)	
Механизм кадрового менеджмента: понятие и основные составляющие элементы	102

РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ	106
Круглый стол «Тенденции развития аграрного сектора экономики»	106
Стукач В. Ф. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и управления с.-х. производством Омского государственного аграрного университета им. П. А. Столыпина (г. Омск) Механизмы мотивации собственников земли в сфере применения почвозащитных технологий	106
Зверева Г. Н. , канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград) Эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения в регионе	109
Шахбазян Е. М. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград) Ценовая политика предприятия при установлении оптимальной цены на хлеб и хлебобулочные изделия	115
Хапаев И. Б. , канд. филос. наук, доцент, зав. кафедрой экономики, менеджмента и финансового права Карачаево-Черкесского филиала Российского государственного социального университета (г. Черкесск) Животноводческая отрасль Кизлярского муниципального района Республики Дагестан и динамика ее развития в современных условиях	117
Лысевич С. Г. , ст. преподаватель кафедры экономического анализа и финансов Криворожского национального университета (Украина, г. Кривой Рог) Основные этапы экономической оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината	121
РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	126
Пилипенко Е. В. , д-р экон. наук, доцент, директор Курганского филиала Института экономики Уральского отделения РАН (г. Курган) Гринюк К. П. , аспирант Курганского филиала Института экономики Уральского отделения РАН (г. Курган) Промышленность и промышленный комплекс в экономической науке: проблемы теории	126
Старовойтов М. К. , д-р экон. наук, профессор, академик РАН, Президент ООО «ОРТЕХ» (г. Волгоград) Старовойтова Я. М. , канд. хим. наук, доцент Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Развитие промышленного потенциала региона в контексте модернизации российской экономики	131
Митрофанова И. В. , д-р экон. наук, главный научный сотрудник Института социально-экономических и гуманитарных исследований Южного научного центра РАН; профессор кафедры мировой и региональной экономики Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Митрофанова И. А. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Старокожева Г. И. , канд. экон. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Хозяйственный комплекс Южного федерального округа: проблемы и перспективы развития в условиях ВТО	136
Бузский М. П. , д-р филос. наук, профессор, профессор кафедры философии, истории и права Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград) Социально-образовательные аспекты эффективной промышленной политики в РФ	142
Маркина И. А. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и администрирования Полтавского национального технического университета им. Ю. Кондратюка (Украина, г. Полтава) Угримова И. В. , ст. преподаватель кафедры менеджмента Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (Украина, г. Харьков) Реструктуризация как инструмент повышения стратегической устойчивости предприятия	145

Морозова Н. И. , д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Роль государственно-частного партнерства в формировании и реализации промышленной политики.	150
Медведева Л. Н. , канд. экон. наук, докторант, доцент кафедры экономики и менеджмента Волжского политехнического института (филиал) Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Козенко К. Ю. , канд. экон. наук, зав. лабораторией экономических исследований Всероссийского научно-исследовательского института орошаемого земледелия Россельхозакадемии (г. Волгоград) Промышленная политика в среднем городе: операциональные развилки модернизации	156
Попов М. В. , канд. экон. наук, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград) Роль института домашнего хозяйства в формировании промышленной политики государства	161
Лобызенкова В. А. , канд. социол. наук, ст. преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Волгоградского филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К. Г. Разумовского (р. п. Светлый Яр Волгоградской обл.) Коваленко Н. В. , канд. полит. наук, доцент кафедры философии и социологии Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Роль государственно-частного партнерства в повышении эффективности экономической политики региона.	164
Коваль А. С. , ст. преподаватель кафедры политологии Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Идеологические концепты промышленной политики Волгоградской области	167
Анисимова Е. Ю. , аспирант кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Рейтинг инвестиционной привлекательности территории в системе формирования и реализации промышленной политики.	170
Мансуров А. М. , соискатель Поволжского института управления им. П. А. Столыпина – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Общие и специфические закономерности развития частно-государственного партнерства на современном этапе	173
Рябов Е. Ю. , аспирант кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета, специалист аналитического отдела Фонда «Институт экономических и социальных исследований» (г. Волгоград) Перспективные направления регулирования сферы теплоснабжения.	176
Лосева О. В. , аспирант кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Пути увеличения налоговых доходов бюджета Волгоградской области.	180
Чумакова Е. А. , аспирант кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса, государственный налоговый инспектор МИФНС России № 2 по Волгоградской области (г. Волгоград) Исследование распределения субъектов Российской Федерации по уровню бюджетных расходов на душу населения	184
Землянский А. А. , канд. экон. наук, доцент, помощник руководителя Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Бондарева С. А. , аспирант кафедры финансов и кредита Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Ресурсный потенциал персональных финансов в реализации инновационно-инвестиционной политики	189

Ломакин Н. И. , канд. экон. наук, докторант кафедры корпоративных финансов Волгоградского государственного университета, доцент кафедры экономики и менеджмента Волжского политехнического института (филиал) Волгоградского государственного технического университета (г. Волжский) Биржевые операции как фактор роста инвестиционной деятельности предприятий реального сектора экономики	193
Аракелова И. В. , канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики и экономической теории Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Институциональные аспекты формирования лояльности бизнес-партнеров на рынке B2B	198
Салженикина Н. Н. , зам. начальника отдела анализа и планирования налоговых проверок МИФНС России № 2 по Волгоградской области, аспирант кафедры налогообложения и аудита Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград) Иностранный опыт налогового администрирования интегрированных корпоративных структур	204
Урасова Н. Г. , канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград) Модель центров ответственности в системе управленческого учета хлебопекарных предприятий	206
Зубко Е. И. , канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации (г. Волгоград) Обеспечение контрольной функции бухгалтерского учета в системе потребительской кооперации	210
Зекин Р. Е. , аспирант кафедры экономического анализа и финансов Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград) Определение плановой и фактической себестоимости материальных запасов в управленческом учете	215
Сафронкин И. В. , аспирант кафедры финансов и кредита Волгоградского филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Волгоград) Перспективы развития рынка кредитных карт в России	220
Тимофеева Е. М. , ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Международного института компьютерных технологий (г. Воронеж) Особенности маркетинга страховых продуктов	224
РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	228
Желтухина М. Р. , д-р филол. наук, профессор, чл.-корр. РАЕН, профессор кафедры английской филологии Института иностранных языков Волгоградского государственного социально-педагогического университета, зав. научно-исследовательской лабораторией «Дискурсивная лингвистика», ректор Школы актерского мастерства Анатолия Омельченко, директор Центра коммуникативных технологий (г. Волгоград) Морозова К. В. , бакалавр филологического образования по профилю «Английский язык» Института иностраных языков Волгоградского государственного социально-педагогического университета (г. Волгоград) Алгоритм создания инфографики и ее интенциональность	228
Доброниченко Е. В. , аспирант кафедры английской филологии Института иностранных языков Волгоградского государственного социально-педагогического университета (г. Волгоград) Порождение и восприятие медиасценария в современном свадебном медиаперформансе	231
Осадчук Е. И. , аспирант кафедры отечественной истории, политологии и социологии Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова (г. Санкт-Петербург) Реформа адвокатуры 1864 года в отечественной историографии	239
Базалей Е. А. , ст. преподаватель кафедры специальной педагогики Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых (г. Владимир) Сущность педагогической системы А. С. Макаренко	243
Афонюшкин О. С. , директор филиала Центра здоровой молодежи в г. Воронеже (г. Нижний Новгород) Модель формирования здорового образа жизни учащейся молодежи	245

Ерофеева О. Г. , зам. директора научно-образовательного Центра инновационных педагогических технологий Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых (г. Владимир)	
Модель воспитательной работы в школах по формированию культурно-досуговой деятельности	248
РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	252
Рыженков А. Я. , д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Роль решений Конституционного Суда Российской Федерации в определении правового режима недвижимости	252
Гончаров А. И. , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы (г. Волгоград)	
Гончарова М. В. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и финансов Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград)	
Налогово-правовые инструменты косвенного финансирования хозяйствующих субъектов в Российской Федерации	257
Шаронов С. А. , канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры гражданского права и процесса юридического факультета Волжского гуманитарного института (филиала) Волгоградского государственного университета (г. Волжский)	
Концептуальные проблемы охранной деятельности в Российской Федерации: гражданско-правовой аспект	264
Денисов А. В. , управляющий партнер ЗАО Юридическая компания «Генезис» (г. Екатеринбург)	
Особенности поступления на государственную дипломатическую службу РФ	268
Зданович Г. В. , аспирант кафедры гражданского права и процесса, преподаватель кафедры юридических дисциплин Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
К вопросу о месте свободной лицензии в системе сходных договоров	273
Малофеев И. В. , аспирант Академии Генеральной прокуратуры РФ (г. Москва)	
Институт дополнительного расследования: реанимация или полный отказ?	277
Тен Р. И. , аспирант Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов (г. Южно-Сахалинск)	
Понятие категории «услуга» и ее соотношение с категорией «работа»	280
Перекрестная О. О. , аспирант Института экономико-правовых исследований Национальной академии наук Украины, помощник судьи хозяйственного суда Донецкой области (Украина, г. Донецк)	
Право на иск и злоупотребление им в хозяйственном судопроизводстве	283
РАЗДЕЛ 7. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ	290
Гончарова М. В. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и финансов Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Волгоград)	
Гончаров А. И. , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы (г. Волгоград)	
Население и банки: начисление процентов за кредит	290

CONTENT

SECTION 1. INTERNATIONAL EXPERIENCE	23
Grobova V. P. , <i>candidate of law, associate professor, deputy Head of Sumy branch of Kharkov National University of Internal Affairs (Ukraine, Sumy)</i> Current process of implementation of the local self-government functions	23
Kaminskaya N. V. , <i>candidate of law, associate professor, professor of the department of constitutional and international law of the National academy of internal affairs (Ukraine, Kiev)</i> Territorial and material-financial bases of the local self-government: european experience	26
Markina I. A. , <i>doctor of economics, professor, head of the department of management and administration of Poltava national technical university named after Yury Kondratyuk (Ukraine, Poltava)</i> Small business development in the region: methodological and practical aspects	32
Markina I. A. , <i>doctor of economics, professor, head of the Department of Management and administration of Poltava National technical university named after Yury Kondratyuk (Ukraine, Poltava)</i> Voronina V. L. , <i>assistant of the department of accounting and audit of Poltava University of Economics and Trade (Ukraine, Poltava)</i> Optimization of the profit management of the commercial companies on the basis of development of the complex system of profit management	35
Khromov O. I. , <i>post-graduate student of the Institute of economics and law of Ukraine academy of sciences, legal consultant of «Donspetsprom» LLC (Ukraine, Donetsk)</i> Subjects of scheduled passenger bus services in Ukraine	39
SECTION 2. DISCUSSION CLUB	45
Discussion «Modern systems of the human being adaptation to the challenges of the post-industrial civilization»	45
Kurchenkov V. V. , <i>doctor of economics, professor, head of the department of the state and municipal management of Volgograd state university (Volgograd)</i> Fetisova O. V. , <i>doctor of economics, professor of the department of the state and municipal management of Volgograd state university (Volgograd)</i> Value of network structures in the transformation of the regional wholesale market	46
Kalmykova T. N. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of information systems in economics and management of Russian state economic university named after G.V. Plekhanov (Moscow)</i> The role of public corporations in consolidation of the Russian capital	50
Chabanuk O. V. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of economics and management of Voskresensk Institute of tourism – branch of the Russian International Academy of tourism (Voskresensk)</i> The problems of improving of the innovative development management of the tourist industry	54
Tsygankova V. N. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of management, marketing and arrangement of production of Volgograd state technical university (Volgograd)</i> The formation of regional industry policy on the basis of innovation activity	59
Berdnova E. V. , <i>candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department of information technology and applied mathematics of Saratov state agrarian university named after N. I. Vavilov (Saratov)</i> The innovative approach to construction of the quality criterion of education	61
Grinyuk K. P. , <i>post-graduate student of Kurgan branch of the Institute of economics of the Ural department of RAN (Kurgan)</i> Evolution of the industrial complex as a function of the evolution of knowledge and technologies	64
Discussion «Scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute» – inter-disciplinary scientific-research test ground of business, education and law»	68

Vashchenko A. N. , <i>doctor of economics, professor, editor-in-chief of the journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute» (Volgograd)</i>	
Kozubtsov I. N. , <i>candidate of technical sciences, professor of RAS, leading scientists of the scientific-research laboratory of the Inter-disciplinary researches of the Scientific center of communication and information sciences of the Military institute of telecommunication and information sciences of the National technical university of Ukraine «Kiev poly-technical institute» (Ukraine, Kiev)</i>	
Directions of development of the institution of the post-graduate study of the system of the third level of higher education in the context of Bologna Charter	68
Sibiriyakov S. L. , <i>doctor of law, professor, head of the department of criminal law and process of Volgograd Business Institute (Volgograd)</i>	
Sibiriyakova T. B. , <i>candidate of biology, assistant professor, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute (Volgograd)</i>	
Non-state institutes of higher education in modern Russia: problems and prospects	72
Prozumentova G. N. , <i>doctor of pedagogics, professor, head of the department of education management of the faculty of psychology, director of the Institute of innovations in education of the National research Tomsk state university (Tomsk)</i>	
Sukhanova E. A. , <i>candidate of pedagogics, assistant professor of the department of education management of the faculty of psychology, deputy head of the director of the Institute of innovations in education of the National research Tomsk state university (Tomsk)</i>	
Development and implementation of the educational program: the condition of enhancement of businessmen impact on the statement and resolution of tasks of the territory strategic management	75
Lazarev A. V. , <i>general director of OJSC «Volgogradneftemash» (Volgograd)</i>	
Moskovtsev A. F. , <i>doctor of economics, professor, dean of the faculty of economics and management, head of the department of management, marketing and production arrangement of Volgograd state technical university (Volgograd)</i>	
Godenko A. E. , <i>candidate of technical sciences, acting head of the department of applied mathematics of Volgograd state technical university (Volgograd)</i>	
Real possibilities and perspectives of personnel assessment on the example of OJSC «Volgogradneftemash»	82
Kopylov A. V. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of management, marketing and production arrangement of Volgograd state technical university (Volgograd)</i>	
Gorelova I. V. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of taxation and audit of Volgograd branch of the Russian academy of national economy and the state services at the RF President (Volgograd)</i>	
Human resources technologies in the system of strategic management: practical aspect	85
Ivanyuk I. A. , <i>doctor of economics, professor of the department of the global economics and economic theory of Volgograd state technical university (Volgograd)</i>	
Vorotilova O. A. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of economics and finances of the companies of Volgograd state technical university (Volgograd)</i>	
Incentive basis of the intellectual capital reproduction	89
Zvyagintseva E. P. , <i>Senior teacher of the department “Foreign languages-2” of Financial university at the RF Government (Moscow)</i>	
Mukhortova E. A. , <i>teacher of the department “Foreign languages-2” of Financial university at the RF Government (Moscow)</i>	
Personal skills of the future entrepreneur as the factor of successful economic activity in polycultural business environment	93
Adilova K. Z. , <i>post-graduate student of the department of economics and management, leading expert in marketing and acceptance, teacher of the department of financial-economic disciplines of Volgograd Business Institute (Volgograd)</i>	
Salaries and labour productivity	96
Kuzmina N. A. , <i>post-graduate student, assistant of the department of economics and labor arrangement of Omsk state technical university (Omsk)</i>	
Quality of working activity as the performance management environment at the enterprise	100
Spivak V. V. , <i>post-graduate student of the department of international economic relations of Khmelnytsky national university (Ukraine, Khmelnytsky)</i>	
Mechanism of the human resource management: concept and basic components	102

SECTION 3. THE ROUND TABLE	106
Round table «Trends of development of the agricultural sector of economics»	106
Stukach V. F. , <i>doctor of economics, head of the department of economics and management of agricultural production of Omsk state agrarian university named after P. A. Stolypin (Omsk)</i> Mechanisms of motivation of the land owners in the area of soil-protective technologies.	106
Zvereva G. N. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of management of Volgograd state agrarian university (Volgograd)</i> Efficiency of application of agricultural land in the region.	109
Shakhbazyan E. M. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of economics and finances of Volgograd branch of the Financial university at the RF Government (Volgograd)</i> Price policy of the enterprise during the establishment of optimum price of bread and the bakery	115
Hapaev I. B. , <i>candidate of philosophy, assistant professor, head of the department of economics, management and financial law of Karachai-Circassian branch of the Russian state social university (Cherkessk)</i> Livestock industry of Kizlyar municipal district of Dagestan Republic and the dynamics of development in the current conditions	117
Lysevitch S. G. , <i>senior teacher of the department of economic analysis and finances of Krivoy Rog national university (Ukraine, Krivoy Rog)</i> The main stages of the economic evaluation of the organizational-technical level of the mining and ore-dressing plant	121
SECTION 4. ECONOMIC SCIENCES	126
Pilipenko E. V. , <i>doctor of economics, assistant professor, director of Kurgan branch of the Institute of economics of the Urals section of RAS (Kurgan)</i> Grinyuk K. P. , <i>post-graduate student of Kurgan branch of the Institute of economics of the Urals section of RAS (Kurgan)</i> The industry and industrial complex in the economic science: theory problems	126
Starovoytov M. K. , <i>doctor of economics, professor, Academician of RAEN, President of «ORTEX» LLC (Volgograd)</i> Starovoytova Ya. M. , <i>candidate of chemistry, assistant professor of Volgograd state technical university (Volgograd)</i> Development of industrial potential of the region in the context of the modernization of the Russian economics	131
Mitrofanova I. V. , <i>doctor of economics, chief scientific officer of the Institute of social-economic and humanitarian researches of the South scientific center of RAS; professor of the department of the global and regional economics of Volgograd state university (Volgograd)</i> Mitrofanova I. A. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of economics and management of Volgograd state technical university (Volgograd)</i> Starokozheva G. I. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of state and municipal management of Volgograd state university (Volgograd)</i> Economic complex of the Southern federal district: problems and prospects of development in the conditions of WTO	136
Buzsky M. P. , <i>doctor of philosophy, professor of the department of philosophy, history and law of Volgograd branch of Financial university at the RF Government (Volgograd)</i> Social and educational aspects of effective industrial policy in the RF	142
Markina I. A. , <i>doctor of economic sciences, professor, head of the department of management and administration Poltava National technical university named after Yury Kondratyuk (Ukraine, Poltava)</i> Ugrimova I. V. , <i>senior lecturer of the department of management of National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (Ukraine, Kharkiv)</i> Restructuring as the means of increasing the strategic stability of business	145

Morozova N. I. , <i>doctor of economics, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute (Volgograd)</i> The role of the public-private partnership in the establishing and implementation of industrial policy	150
Medvedeva L. N. , <i>candidate of economics, working for doctor's degree, assistant professor of the department of economics and management of Volzhsky technical institute (branch) of Volgograd state technical university (Volgograd)</i> Kozenko K. Y. , <i>candidate of economics, head of the laboratory of economic researches of All-Russia scientific-research institute of irrigated agriculture of Russian agricultural academy (Volgograd)</i> Industrial policy in a medium city: operational junctions of modernization	156
Popov M. V. , <i>candidate of economics, head of the department of management and marketing of Volgograd branch of the Financial institute at the RF Government (Volgograd)</i> The role of the institution of the household in formation of the industrial policy of the state	161
Lobyzenkova V. A. , <i>candidate of sociological sciences, senior lecturer of the department of humanitarian and social-economic disciplines of Volgograd branch of Moscow state University of technologies and management named after K. G. Razumovsky (Svetly Yar settlement, Volgograd region)</i> Kovalenko N. V. , <i>candidate of political sciences, assistant professor of the department of philosophy and sociology of the Russian academy of the national economy and the state service under the President of the Russian Federation (Volgograd)</i> The role of public-private partnership in improvement of the efficiency of the economic policy of the region	164
Koval' A. S. , <i>senior teacher of the department of politology of Volgograd state technical university (Volgograd)</i> Ideological concepts of industrial policy of Volgograd region	167
Anisimova E. Yu. , <i>post-graduate student of the department of corporate finances and bank activity of Volgograd state university (Volgograd)</i> Rating of investment attractiveness of the area in the system of formation and implementation of industrial policy	170
Mansurov A. M. , <i>working on the scientific degree at Povolzhsky institute of management named after P. A. Stolypin, the branch of Russian academy of national economy and state service at the RF President (Saratov)</i> Universal and specific features of development of public private partnership at the modern stage	173
Ryabov E. Yu. , <i>post-graduate student of the department of corporate finances and bank activity of Volgograd state university, expert of analytical department of the Fund «Institute of economic and social researches» (Volgograd)</i> Prospective directions of regulation of the heat supply area	176
Loseva O. V. , <i>post-graduate student of the department of the theory of finances, credit and taxation of Volgograd state university (Volgograd)</i> Ways of increasing tax earnings of the budget of Volgograd region	180
Chumakova E. A. , <i>post-graduate student of the department of economics and management of Volgograd Business Institute, state tax inspector of the MIFNS of Russia # 2 in Volgograd region (Volgograd)</i> Research of distribution of the entities of the Russian Federation by the level of budget expenditures per capita	184
Zemlyansky A. A. , <i>candidate of economics, assistant professor, assistant of the head of Volgograd branch of Russian academy of national economy and state service at the RF President (Volgograd)</i> Bondareva S. A. , <i>post-graduate student of the department of finances and credit of Volgograd branch of Russian state trade-economic university (Volgograd)</i> Resource potential of personal finance in realization of innovative investment policy	189
Lomakin N. I. , <i>candidate of economics, working on doctor's degree at the department of corporate finances of Volgograd state university, assistant professor of the department of economics and management of Volzhsky technical institute (branch) of Volgograd state technical university (Volzhsky)</i> Stock transactions as the factor in the growth of investment activity of enterprises of the real sector of economics.	193
Arakelova I. V. , <i>candidate of economics, assistant professor of the department of the global economics and economic theory of Volgograd state technical university (Volgograd)</i> Institutional aspects of establishing business partners loyalty at B2B market	198

Salzhenikina N. N. , deputy head of the department of analysis and planning of tax inspections of MIFNS of Russia # 2 in Volgograd region, post-graduate student of the department of taxation and audit of Volgograd branch of Russian academy of national economy and state service at the RF President (Volgograd)	
The foreign experience of tax administration of integrated corporate structures	204
Urasova N. G. , candidate of economics, assistant professor of the department of economics and finances of Volgograd branch of Financial University at the RF Government (Volgograd)	
Model of the centers of responsibility in the system of the management accounting of bakeries	206
Zubko E. I. , candidate of economics, assistant professor, professor of the department of economics, accounting and audit of Volgograd cooperative institute (branch) of Russian university of cooperation (Volgograd)	
Ensuring the control function of accounting in the system of consumer cooperatives	210
Zekin R. E. , post-graduate student of the department of economic analysis and finances of Volgograd state agrarian university (Volgograd)	
Determination of the planned and actual cost price of material inventories in the management accounting	215
Safronkin I. V. , post-graduate student of the department of finances and credit of Volgograd branch of Russian state trade-economic university (Volgograd)	
The prospects of development of the credit cards market in Russia	220
Timofeyeva H. M. , senior lecturer of the department of finances and credit of the International Institute of Computer Technologies (Voronezh)	
Features of marketing of insurance products	224
SECTION 5. PEDAGOGICAL SCIENCES	228
Zheltukhina M. R. , doctor of philology, full professor, corresponding member of the Academy of Natural Sciences, Professor of the department for English Philology at the Institute of Foreign Languages of the Volgograd State Social-Pedagogical University, Head of the Research Laboratory «Discourse Linguistics», Director of the Center for Communicative Technologies, Rector of the Actor's Skill School of Anatoly Omelchenko (Volgograd)	
Morozova K. V. , bachelor of philological education on the English profile at the Institute of Foreign Languages of the Volgograd State Social-Pedagogical University (Volgograd)	
Algorithm for creating infographics and its intentionality	228
Dobronichenko E. V. , post-graduate student of the department for English Philology at the Institute of Foreign Languages of the Volgograd State Social-Pedagogical University (Volgograd)	
Generation and perception of the media script in the modern wedding media performance	231
Osadchuk E. I. , post-graduate student of the department of domestic history, politology and sociology of the State university of the sea and river fleet named after admiral S. O. Makarov (Saint-Petersburg)	
Reform of the legal profession of 1864 in the national historiography	239
Bazalej E. A. , the senior teacher of the department of special pedagogics of Vladimir state university named after A. G. and N. G. Stoletovs (Vladimir)	
Essence of pedagogical system of A. S. Makarenko	243
Afonjushkin O. S. , the director of branch of the Center of healthy youth in the city of Voronezh (Nizhni Novgorod)	
Model of formation of the healthy way of life of studying youth	245
Yerofeyeva O. G. , deputy director of the scientifically-educational «Centre of innovative pedagogical technologies» of Vladimir state university named after A. G. and N. G. Stoletovs (Vladimir)	
Model of educational work at schools for formation of the cultural-leisure activity	248
SECTION 6. LAW SCIENCES	252
Ryzhenkov A. Ya. , doctor of law, professor, professor of the department of Civil Law and Procedure of Volgograd Business Institute (Volgograd)	
The role of the decisions of the Constitutional Court of the Russian Federation in determining the real estate legal status	252
Goncharov A. I. , doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil-legal disciplines of Volgograd branch of the Russian academy of the national economy and the state service (Volgograd)	
Goncharova M. V. , doctor of economics, professor, head of the department of Economics and Finance of Volgograd branch of Financial university at the RF Government (Volgograd)	
Tax-legal tools of the indirect financing of the economic entities in the Russian Federation	257

Sharonov S. A. , candidate of law, assistant professor of the department of the civil law and proceedings of the department of law of Volzhsky humanitarian institute (branch) of Volgograd state university (Volzhsky)	
Conceptual problems of the security activity in the Russian Federation: legal aspect	264
Denisov A. V. , managing partner of the legal company «Genesis» LLC (Ekaterinburg)	
Peculiarities of joining the state diplomatic service of the Russian Federation	268
Zdanovitch G. V. , post-graduate student of the department of the civil law and process, teacher of the department of legal disciplines of Volgograd Business Institute (Volgograd)	
To the issue of the place of free license in the system of similar agreements	273
Malofeyev I. V. , post-graduate student of General Office of Public Procurators Academy (Moscow)	
The institution of additional investigation: resuscitation or complete failure?	277
Ten R. I. , post-graduate student of Saint-Petersburg humanitarian university of trade-unions (Yuzhno-Sakhalinsk)	
Concept of the category «service» and its relations with the category «work»	280
Perekrestnaya O. O. , post-graduate student of the Institute of economic and legal researches of the National academy of sciences of Ukraine, deputy judge of the economic court of Donetsk region (Ukraine, Donetsk)	
Right to the claim and its breach in the commercial legal proceedings	283
SECTION 7. OPEN AUDIENCE	290
Goncharova M. V. , doctor of economics, professor, head of the department of Economics and Finance of Volgograd branch of Financial university at the RF Government (Volgograd)	
Goncharov A. I. , doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil-legal disciplines of Volgograd branch of the Russian academy of the national economy and the state service (Volgograd)	
Population and banks: charging of the interest rates for credit	290

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

SECTION 1. INTERNATIONAL EXPERIENCE



УДК 342.9
ББК 67.402.11

Grobova Victoria Pavlovna,
candidate of law, associate professor,
deputy Head of Sumy branch of Kharkov National
University of Internal Affairs,
Ukraine, Sumy,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Грובה Виктория Павловна,
канд. юрид. наук, доцент,
зам. начальника Сумского филиала Харьковского
национального университета внутренних дел,
Украина, г. Суми,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

CURRENT PROCESS OF IMPLEMENTATION OF THE LOCAL SELF-GOVERNMENT FUNCTIONS

Рассмотрен современный механизм реализации функций местного самоуправления. Определено, что под механизмом реализации функций местного самоуправления необходимо понимать комплексную систему экономических, политических, правовых, организационных возможностей, которые неразрывно связаны и составляют основу местного самоуправления. Обозначено, что для оптимальной реализации функций системы местного самоуправления необходимо определить условия, критерии местного самоуправления: в первую очередь это правовое оформление; наличие собственных ресурсов, материально-финансовой основы в виде местного бюджета и коммунальной собственности; четкое разграничение государственной и коммунальной собственности; согласование местных интересов с региональными и общегосударственными; наличие квалифицированных кадров, которые могут профессионально реализовывать функции управления, то есть муниципальной службы, которая получила в последнее время достаточно детальное законодательное урегулирование.

The modern mechanism of implementing the functions of local self-government has been reviewed. It has been determined that the mechanism of implementation the functions of local self-government shall be understood as the complex system of economic, political, legal, organizational capabilities, which are inseparably linked and form the basis of local self-government. It has been determined that for optimal realization of the functions of local self-government it is required to define the conditions and criteria of the local self-government: first of all, it's legal registration, availability of own resources, material and financial bases in the form of local budget and municipal property; clear distribution of the state and communal property, coordination of the local interests with the regional and statewide ones, availability of qualified personnel who can professionally implement control functions i.e. the municipal service, which has recently obtained sufficiently detailed legislative regulation.

Ключевые слова: механизм, функции реализации, местное самоуправление, автономность.

Keywords: mechanism, functions of implementation, local self-government, autonomy.

Только определив функции системы местного самоуправления, можно представить, какую роль она играет в механизме решения вопросов местного значения и предоставления публичных услуг населению, гражданскому обществу, политической системе общества, конституционному механизму вообще, каково ее социально-политическое назначение и роль в системе обеспечения прав и свобод граждан, общественного порядка, общественной безопасности и т. д. [1, с. 272]. При этом мы считаем, что при исследовании основных функций системы местного самоуправления прежде необходимо сосредоточить внимание на механизме их реализации, который присущ современному этапу общественного развития.

Отдельные вопросы определения понятия функций системы местного самоуправления, критериев их классификации уже исследовались в научных работах как отечественных, так и зарубежных ученых, среди которых следует отметить В. Б. Аверьянова, В. С. Журавского, В. В. Кравченко, В. С. Куйбиду, В. М. Кампо, А. М. Никитина, В. Ф. Погорилка и др. При всей значимости научных работ указанных ученых можно констатировать, что проблемы реализации функций системы местного самоуправления требуют дальнейшего исследования, так как без четко обозначенных функций на практике возникает немало сложностей при осуществлении задач, стоящих перед органами местного самоуправления. Названные обстоятельства подчеркивают, что вопросы механизма реализации функций системы местного самоуправления не потеряли своей актуальности. Отмеченные выше аспекты и составляют цель данной научной статьи.

Как отмечалось выше, функции местного самоуправления реализуются с помощью механизма, который представляет собой целостную систему. По мнению М. И. Байтина, функции получают свое реальное воплощение с помощью механизма, а структура механизма должна рассматриваться

в неразрывной связи с его деятельностью по выполнению функций [2, с. 178]. В свою очередь, под механизмом реализации функций местных советов некоторые исследователи понимают совокупность форм (видов) государственной деятельности и материально-финансовых средств, которые служат осуществлению этих функций [3, с. 61]. Таким образом, механизм реализации функций системы местного самоуправления необходимо рассматривать как комплексную систему экономических, политических, правовых, организационных возможностей, которые неразрывно связаны и составляют основу местного самоуправления.

Исследуя правовую базу, которая определяет функции системы местного самоуправления, можно наглядно увидеть пробелы в ее системе, неполноту и несовершенство. Безусловно, наиболее эффективной формой систематизации законодательства является кодификация. Поэтому мы считаем, что для устранения таких негативных явлений, как неполнота нормативно-правовых актов, внутренняя несогласованность и бессистемность, наиболее целесообразным будет принятие Муниципального кодекса Украины. В данном аспекте также имеется предложение некоторых ученых, которые с целью унификации концептуальных подходов к институту местного самоуправления, а также для предотвращения метания от одной концепции организации местной власти к диаметрально противоположной целесообразным считают принятие специального законодательного акта – Украинской хартии местного самоуправления. В данном документе должна быть изложена научная концепция развития местного самоуправления в Украине; определена правовая природа локальной демократии; сформулированы ее основные принципы и аспекты взаимоотношений центральной власти и местной демократии [4, с. 293]. Мы считаем, что данное предложение является дискуссионным на сегодняшний день.

Кроме того, правовая автономность системы местного самоуправления связана как с необходимостью закрепления функций и полномочий местного самоуправления законодательным путем отдельно от полномочий органов исполнительной власти, так и с правом территориального общества выдавать собственные нормативно-правовые акты [5, с. 80]. При этом правовые акты субъектов местного самоуправления – это принятые в установленном порядке подзаконные властные решения, которые содержат нормы права, индивидуально-конкретные предписания, с помощью которых самостоятельно решаются, непосредственно или через органы самоуправления, все вопросы местного значения [6, с. 21]. Акты местного самоуправления играют важную роль в механизме правового регулирования общественных отношений, выступают главным правовым средством осуществления субъектами местного самоуправления власти на соответствующей территории и реализации их функций [7, с. 132]. Таким образом, акты местного самоуправления выступают важным и необходимым элементом правовой основы местного самоуправления. Они образуют самостоятельную подсистему подзаконных нормативных актов в Украине, а их самостоятельность обусловлена тем, что согласно ст. 5 Конституции Украины органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти [5, с. 81].

Продолжая рассмотрение механизма реализации функций местного самоуправления, нужно подчеркнуть, что наряду с совершенной нормативно-правовой основой местное самоуправление должно иметь и эффективную организационную структуру, которая должна отвечать заданиям

и функциям местного самоуправления, оптимальному соотношению местных, региональных и общегосударственных интересов [8, с. 197]. Организационная самостоятельность, как отмечается в конституционном праве, заключается в том, что территориальные общества и органы местного самоуправления должны иметь возможность не в нарушение более общих законодательных положений самим определять свои собственные организационные структуры, с тем чтобы они отвечали местным требованиям и обеспечивали эффективность реализации функций местного самоуправления [9, с. 85].

В частности, к организационно-правовым формам деятельности местного самоуправления относим такие, как: сессии советов местного самоуправления как основная организационно-правовая форма их деятельности; заседания исполнительных комитетов советов и постоянных комиссий; работа депутатов по всей территории соответствующего территориального общества; организация и проведение местных референдумов, общих собраний граждан; местные инициативы членов территориального общества; общественные слушания и т. п. При этом в соответствии с законами Украины «О выборах депутатов Верховной Рады Автономной Республики Крым, местных советов и сельских, поселковых, городских председателей», «О всеукраинском референдуме» организация деятельности местного самоуправления происходит в форме общих сборов, общественных слушаний, местных инициатив, обращения граждан, общественного контроля, опроса общественного мнения, привлечения общественности к разработке решений органов власти, общественно-консультативных советов и т. п.

Таким образом, рассматривая организационную основу системы местного самоуправления, мы видим, что она имеет наиболее удельный вес. Следовательно, благодаря организационной деятельности реализуются практически все функции и полномочия органов местного самоуправления. Относительно представительских органов, то это управление соответствующими объектами, контроль и проверка выполнения, планирование и координация. Развязываются вопросы правильного построения исполнительных и других органов, их создания, обеспечения слаженности и четкости в их работе, четкого разграничения функций между советами, их органами и т. п.

Но местное самоуправление может только тогда эффективно осуществлять свои функции, когда имеет для этого материальные и финансовые ресурсы. Полностью верным является то, что власть, которая не может правильно сформировать свои финансы, не имеет никаких перспектив. Можно констатировать тот факт, что система местного самоуправления функционирует там, где существует экономическая и финансовая база. В соответствии с Конституцией Украины материально-финансовую основу местного самоуправления составляет движимое и недвижимое имущество, доходы местных бюджетов, другие средства, земля, природные ресурсы, которые есть в собственности территориальных обществ сел, поселков, городов, районов в городах, а также объект их общей собственности, что находится в управлении районных и областных советов (ч. 1 ст. 142). Однако органы местного самоуправления имеют право и на гарантированную государством прибыльную базу, достаточную для обеспечения населения услугами на уровне минимальных социальных потребностей. Поэтому государство принимает участие в формировании доходов бюджетов местного самоуправления, финансово поддерживает местное самоуправление [10].

Сегодня сложилась очень противоречивая и сложная ситуация, когда законодательство закрепляет самостоятельность местных советов относительно разработки и использования собственных бюджетов, но стабильность местных бюджетов прямо зависит от установленного размера отчислений из регулирующих доходы источников. Как точно подчеркивают М. П. Воронов и В. М. Скрипничук, помогать местным бюджетам нужно не методом фактического исключения и перераспределения средств, а путем создания целевых программ развития регионов, предоставления дотаций, субсидий [11, с. 41]. Одним из показателей финансовой автономности является объем собственных доходов местного бюджета. Часть собственных доходов местного бюджета в Украине является крайне незначительной; таким образом, принцип самостоятельности этих бюджетов остается пока еще декларированным [12, с. 123].

Как свидетельствует мировой опыт, одной из главных тенденций развития местной власти является сочетание самоуправления с его автономией и самостоятельностью и государственного управления на местном уровне. Следует иметь в виду, что часть налоговых прибылей значительно отличается по государствам и континентам. Так, в США на долю местных налоговых прибылей на рубеже веков приходилось более чем 60%; в Японии, Франции, Дании – 40–45%; в Бельгии, Великобритании – приблизительно 30%. Государственные трансферты в интересах местных органов поступают путем перераспределения налоговых поступлений. Можно отметить, что субвенции более используются в США, Италии, Германии, где используются на финансирование полиции, исправительных заведений. Муниципалитеты, которые стремятся к финансовой независимости, используют субсидии общего назначения (Франция, Великобритания, Бельгия) [13, с. 328].

Кроме того, как отмечает О. Климаков, основные недостатки современной системы формирования доходной части региональных и местных бюджетов заключаются в следующем: 1) отсутствуют единые нормативные отчисления от общегосударственных налогов; 2) практически ежегодно изменяются виды налогов, которые засчитываются к бюджетам; 3) не существует проверенного практикой механизма межрегионального перераспределения выравнивания доходов региональных и местных бюджетов [14, с. 83]. Таким образом, нехватка бюджетно-финансовой автономии, отсутствие обоснованного прогнозирования и планирования доходов и расходов местных бюджетов, непонятный порядок установления объемов финансирования местного самоуправления из государственного бюджета – все это свидетельствует о необходимости законодательного урегулирования финансово-экономических отношений местного самоуправления. Как указывает Н. П. Воронов, государственные органы должны хранить свои экономические полномочия, передавая местному самоуправлению возможность собирать налоги в пределах, которые необходимы для выполнения их функций и которые может позволить

себе налогоплательщик. Необходимо на законодательном уровне закрепить процесс разработки и расчета отчислений к местным бюджетам. Процесс распределения средств из государственного бюджета в виде дотаций и субсидий должен быть прозрачным и справедливым. Обеспечение экономической самостоятельности местного самоуправления будут также способствовать развитие коммунальной собственности и предпринимательская деятельность советов, их органов, активизация внешнеэкономических связей [15, с. 78].

Новая региональная политика, расширяя права, экономические возможности и ответственность регионов, должна в то же время предусмотреть глубокое превращение форм и методов управления ими, их радикальную бюрократизацию и переориентацию из административно-распределительных функций на экономические и социальные, то есть на выполнение обязанностей перед гражданами [16, с. 16]. В свою очередь, В. В. Кравченко, М. В. Питчик предлагают некоторые пути решения проблемы финансового обеспечения местного самоуправления: во-первых, законодательное решение вопроса финансового, материального и другого обеспечения выполнения органами местного самоуправления делегированных им отдельных полномочий органов исполнительной власти, что, по их мнению, нуждается в законодательном определении принципов, условий и порядка делегирования этих полномочий, форм контроля за их выполнением, а также ответственности за неподобающее выполнение делегированных полномочий; во-вторых, реформирование бюджетной системы и межбюджетных отношений с целью обеспечения самостоятельности местных бюджетов, изменения их структуры путем предвидения в их расходной части отдельно финансирование расходов на выполнение собственных, делегированных полномочий, а также расходов, связанных с выполнением социально-экономических программ развития регионов и местных программ социально-экономического развития, с целью расширения собственной доходной базы местных бюджетов и гарантирования государством финансового обеспечения предоставления населению минимального уровня социальных услуг [17, с. 102].

Следовательно, мы убедились, что для оптимальной реализации функций системы местного самоуправления необходимо определить условия, критерии местного самоуправления: в первую очередь это правовая оформленность; наличие собственных ресурсов, материально-финансовой основы в виде местного бюджета и коммунальной собственности; четкое разграничение государственной и коммунальной собственности; согласование местных интересов с региональными и общегосударственными; наличие квалифицированных кадров, которые могут профессионально реализовывать функции управления, то есть муниципальной службы, которая получила в последнее время достаточно детальное законодательное урегулирование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Лихачов С. В. Щодо функцій органів місцевого самоврядування в Україні // Форум права. 2010. № 2. С. 272–276.
2. Теория государства и права: курс лекций / под. ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2001. 776 с.
3. Барабашев Г. В. Непосредственная демократия в СССР / Г. В. Барабашев, К. Ф. Шеремет // Новое в жизни, науке и технике. Сер. Право в нашей жизни. 1984. № 11. С. 61–64 / Barabashev G.V. Direct democracy in the USSR / G.V. Barabashev, K.F. Sheremet // News in life, science and engineering. 1984. # 11. P. 61–64.
4. Батанов О. В. Місце самоврядування в Україні // Державотворення і правотворення в Україні: досвід, проблеми, перспективи: монографія / за ред. Ю. С. Шемшученко. К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького, 2001. С. 293–308.

5. Бисага Ю. М. Муніципальне право України: навч. посіб. / Ю. М. Бисага, О. Я. Рогач, А. В. Бачило. Вид. 2-ге. Ужгород: «Ліра», 2008. 440 с.
6. Воронов М. П. Місцеве самоврядування України та його акти: навч. посіб. К.: НМК ВО, 1992. 56 с.
7. Любченко П. М. Компетенція суб'єктів місцевого самоврядування. Х.: Модель всесвіту, 2001. 224 с.
8. Кутафін О. Е. Муниципальное право Российской Федерации: учеб. / О. Е. Кутафін, В. И. Фадеев. М.: Юристъ, 1997. 428 с. / Kutafin O.E. Municipal law of the Russian Federation: textbook. / O. E. Kutafin, V. I. Fadeyev. M.: Yurist, 1997. 428 p.
9. Корнієнко М. І. Муніципальне право України. Концептуальні та організаційно-правові питання: навч. посіб. К.: Алерта, 2005. 144 с.
10. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 142.
11. Воронов М. П. Децентралізація влади як основа взаємовідносин державних виконавчих органів і органів місцевого самоврядування / М. П. Воронов, В. М. Скрипничук // Державне будівництво та місцеве самоврядування: збірник наукових праць. Х.: Право, 2001. Вип. 1. С. 36–42.
12. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: навч. посіб. К.: Знання, 1999. 487 с.
13. Хачатурян Х. В. Отечественное самоуправление в мировом историческом процессе: монография. К.: Из-во КиМУ, 2008. 555 с. / Khachaturyan H.V. Domestic self-government in the global historical process: monograph. K.: Publishing house of KiMU, 2008. 555 p.
14. Клімаков О. Деякі аспекти формування місцевих бюджетів // Збірник наукових праць Української Академії державного управління при Президентові України; За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. К.: Вид-во УАДУ, 2000. Вип. 2. В. 4 ч. С. 82–87.
15. Воронов Н. П. Основи повноважень місцевих Советов народних депутатів // Актуальні проблеми формування правового государства: краткие тезисы докладов и научных сообщений республиканской научной конференции (24–26 октября 1990 г.). Х.: Юрид. институт, 1990. С. 77–80.
16. Бодров В. Державне регулювання економіки регіонів: проблеми теорії та практики // Збірник наукових праць України Академії державного управління при Президентові України; За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. К.: Вид-во УАДУ, 2000. Вип. 2. В. 4. С. 15–21.
17. Пітцик М. В. Принципи Європейської хартії місцевого самоврядування: навч. посіб. / М. В. Пітцик, В. В. Кравченко та ін. К., 2000. 263 с.

УДК 341–342

ББК 67.51

Kaminskaya Natalia Vasilievna,
candidate of law, associate professor,
professor of the department of constitutional and international
law of the National academy of internal affairs,
Ukraine, Kiev,
e-mail: na-pro@yandex.ua

Каминская Наталия Васильевна,
канд. юрид. наук, доцент, профессор кафедры
конституционного и международного права
Национальной академии внутренних дел,
Украина, г. Киев,
e-mail: na-pro@yandex.ua

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

TERRITORIAL AND MATERIAL-FINANCIAL BASES OF THE LOCAL SELF-GOVERNMENT: EUROPEAN EXPERIENCE

Основания местного самоуправления составляют те объекты реальной действительности, на которых базируется организация и деятельность соответствующих органов и должностных лиц, те ресурсы, которые они имеют в своем распоряжении. Среди них выделяют правовую, территориальную, материально-финансовую основы либо основания. В современных условиях в период евроинтеграционных процессов, трансформации политико-правовых и экономических систем постсоветских государств важен опыт европейских стран касательно усовершенствования таких оснований, что, в свою очередь, влечет повышение эффективности деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления, жизнедеятельности территориальных общин, местного населения.

The bases of the local self-government constitute those objects of the reality, on which the organization and activity of the appropriate authorities and officials is based, those

resources, which they have in their disposal. Legal, territorial, material-financial bases or grounds are distinguished among them. In the modern conditions in the period of the Euro-integration processes, and transformation of political-legal and economic systems of the post-Soviet states, the experience of the European countries regarding improvement of such bases is important, which, in its turn, involves increasing of efficiency of the activity of the authorities and officials of the local self-government, the vital activity of the regional communities and local population.

Ключевые слова: местное самоуправление, община, территориальная основа, регион, область, город, Европейский Союз, NUTS, материально-финансовая основа, коммунальная собственность, финансовые дотации, местное налогообложение, местный бюджет.

Keywords: local self-government, community, territorial basis, region, area, city, European Union, NUTS, material-

financial basis, community property, financial grants, local taxation, local budget.

Любая система местного самоуправления независимо от того, рассматриваем мы ее в общеевропейском или внутригосударственном контексте, непосредственно локальном (местном) или региональном уровнях, базируется на соответствующих объективно сформированных в обществе экономических, социальных, финансовых, правовых и других возможностях и условиях, совокупность которых составляет основания (основы) местного самоуправления. Это те объекты реальной действительности, на которых базируется организация и деятельность органов власти, ресурсы, имеющиеся в их распоряжении.

Они разнообразны по природе, объектному составу, что дает возможность их классифицировать по различным критериям. Наиболее распространенная позиция, в соответствии с которой выделяют правовые, территориальные и материально-финансовые основания органов публичной власти. Правовые основания предопределяются принадлежностью к конкретной модели местного самоуправления, правовой системе государства и включают соответствующие нормативно-правовые акты. Таким образом, они характеризуются спецификой и могут быть предметом отдельного исследования. В пределах данной статьи сосредоточим внимание на территориальных и материально-финансовых основаниях местного самоуправления.

Закрепление и исследование территориальных оснований имеет важное значение, поскольку местное самоуправление характеризуется в первую очередь определенными пространственными и графическими факторами, может осуществляться территориальным обществом (общиной) в пределах административных границ населенных пунктов. Под «территорией» здесь понимают совокупность частей социального, естественно ресурсного и других потенциалов страны, которые пространственно совпадают, относительно которых со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления можно осуществлять соответствующие регулятивные действия [1, с. 107].

Территориальные основания местного самоуправления

Территориальными основаниями местного самоуправления на локальном (местном) уровне, как правило, являются такие административно-территориальные единицы, как село, поселок, город либо добровольные объединения сел. В свою очередь, территориальные основания регионального самоуправления составляют район, область, иногда район в городе или города общегосударственного значения.

Территориальные основания организации и деятельности органов местной и региональной власти включают ряд признаков, которые дают количественную и качественную характеристику того географического пространства, на которое распространяется власть упомянутых органов. К ним принадлежат географические размеры и масштабы подвластной территории, место, где находятся органы власти, топография, условия для определенного вида экономической деятельности, наличие природных ресурсов, доступ к транспортным узлам и коммуникациям и др. Эти аспекты имеют существенное значение для выяснения потенциальных и реальных возможностей государств, международных организаций, территориальных общин, органов местного самоуправления, населения, определения места и роли оп-

ределенных местностей среди аналогичных административно-территориальных единиц.

Таким образом, территориальные основания местного самоуправления включают административно-территориальные единицы субнационального и других уровней государства. Если рассматривать европейскую систему местного самоуправления, то ее территориальные основания предполагают выделение государственной территории, в том числе ее административно-территориальные единицы, территорий государств – членов соответствующих международных организаций (ЕС, Совета Европы, ОБСЕ, ОЧЭС и др.).

Как свидетельствует практика, в повседневной жизни европейских государств наиболее эффективно данная система функционирует именно при участии регионов (областей, провинций, других единиц такого уровня) или территориальных общин городов, их объединений, реже территориальных общин и органов власти села. Но именно сельская местность охватывает 85% всей территории Европы, и в ней расположены жилища больше половины ее жителей [2; 3]. С учетом этого Советом Европы в Рекомендации 107 (2002) «О проблемах сельской местности в Европе» предлагается укрепить значение сел, маленьких городов как составных сельских регионов, содействовать развитию жизнеспособных сельских общин и возобновлению сел [4].

Среди элементов территориальной основы местного самоуправления наиболее ярким является регион или другое территориальное образование субнационального уровня. Конечно, конституции и другие законодательные акты европейских государств их перечисляют, определяют статус либо отсылают к отдельным законам. На данном уровне присутствуют многочисленные названия: «регионы» во Франции, Италии, Бельгии; «земли» в Германии и Австрии; «автономные содружества (общества)» в Испании; «окружные советы» в Скандинавских странах и Великобритании; «провинции» в Нидерландах, Бельгии, Италии, Испании; «области» и т. п. Они стали субъектами региональной политики внутригосударственного масштаба и постепенно проявляют элементы правосубъектности на международном, региональном, наднациональном уровне.

Поэтому Единый Европейский Акт 1986 года, Декларация относительно регионализма в Европе 1996 года, Резолюция Европейского Парламента по вопросам региональной политики Сообщества и роли регионов 1988 года (известная как Хартия содружества о регионализации), учредительные договоры и ряд других актов, принятых в рамках ЕС, также уделяют большое внимание регионам как территориальной основе осуществления управления, регионального самоуправления [5; 6; 7].

В свою очередь, в рамках Совета Европы в ее правовых актах внимание акцентируется на особенностях регионов как территориальной основы реализации современной системы местного самоуправления и в перспективе – системы регионального самоуправления. Хартия КМРВЕ 1994 года, Хельсинская декларация относительно регионального самоуправления 2002 года, Рекомендации КМРВЕ «О международном сотрудничестве на региональном уровне» 99 (2001), «О стабильных регионах в контексте глобализации» 138 (2003), Проекты Европейской хартии региональной автономии, Проект хартии регионального самоуправления, Проект Европейской хартии региональной демократии и др. подчеркивают роль регионов европейских государств в укреплении демократии,

определяют их пространственную основу для международного сотрудничества и т. п.

Несмотря на то что сегодня регионы Европы не всегда имеют одинаковые конституционные, административные и материальные возможности для эффективного участия в межправительственном и неправительственном сотрудничестве, Совет Европы рекомендовал государствам-членам создать благоприятный климат и условия для эффективного развития международного сотрудничества регионов [8; 9; 10].

В то же время город, по сути, является частью территории государства с определенными пределами, где постоянно проживает население, которое в процессе совместной деятельности, пользуясь предоставленным законом правом осуществлять местное самоуправление под свою ответственность, решает вопросы экономического, социального, культурного характера, создания необходимых условий для жизнедеятельности города в целом, каждого его жителя отдельно [11, с. 141–145]. По форме это специфический населенный пункт, который отличается особым видом деятельности жителей (как правило, не аграрного), высоким уровнем организации общественной и политической жизни, значительной численностью населения.

На нынешнем этапе понятие «город» все больше отождествляется с самоуправляющимся обществом (*commune*, *municipium*, *municipio*, *gemeinde*) как автономной административно-территориальной единицей, что объединяет сообщество жителей с определенными интересами, населенным центром с организованным строительством, коммунальным обслуживанием и своей собственной администрацией [12, с. 42].

В первой Европейской хартии городов закреплены права граждан в европейских городах, городское управление впоследствии провозглашено новой формой урбанистики. Хартия «Города Европы на пути к устойчивому развитию» (Ольборгская хартия) 1994 года, Международная хартия об охране исторических городов (Вашингтонская хартия) 1987 года, Градостроительная хартия СНГ 1999 года, Международная хартия по охране и реставрации архитектурно-градостроительного наследия (Краковская хартия) 2000 года, Социальная хартия городов – членов Союза балтийских городов (Росток) 2001 года и др. также определяют особенности города как территориальной основы осуществления власти, в первую очередь местного самоуправления, а на уровне некоторых городов – регионального самоуправления.

Существенным изменением, которое наблюдается в ряде европейских стран с конца XX века, является формирование третьего уровня территориальной организации. Это связано в первую очередь с тем, что старые административно-территориальные единицы оказались слишком малыми для эффективного экономического планирования. К тому же в результате децентрализации власти созданные раньше территориальные единицы (департаменты, районы, провинции) получили право на самоуправление. В таких условиях государство часто стремится создать большие территориальные образования для контроля над территориями и координации их деятельности.

В странах Западной Европы создание регионального уровня территориальной организации тоже стимулируется вмешательством наднациональных органов ЕС. Многие европейские программы в обязательном порядке требуют наличия регионов, которые отвечают определенным гео-

графическим характеристикам. В результате появляются новые или возобновляются старые территориальные единицы: регионы в Португалии, Франции, Италии, периферии в Греции и управленческие округа в землях Германии.

Территориальные основания местного самоуправления развиваются не только вверх (в сторону создания больших территориальных единиц), но и вниз, в сторону формирования более мелких. Во-первых, это связано с решением проблемы отдельных поселений: реформы по укрупнению муниципальных образований привели к тому, что в большинстве западных стран несколько небольших поселений могут входить в состав одного муниципального образования. В этом случае возникает проблема с представительством интересов жителей отдельных сел и поселков; кроме того, многие вопросы целесообразнее решать именно на уровне отдельных сел и поселков. Во-вторых, за последние тридцать лет усилилась тенденция к демократизации и децентрализации местного (регионального) самоуправления во всей Европе.

Важным достижением является разработка в рамках ЕС универсальной региональной статистической системы классификации территориальных единиц, которая является наиболее пригодным инструментом для оценивания региональных проблем и уровня экономической возможности в пределах ЕС. Здесь территориальные единицы определяют в соответствии с Номенклатурой территориальных единиц для статистики NUTS, разработанной и внедренной Европейским Агентством статистики, которая используется на законодательном уровне Европейского Сообщества с 1988 года, но в 2003 году новый Регламент Европейского Парламента и Совета Европы ввел в действие систему классификации NUTS (Regulation (EC) № 1059/2003). Впоследствии регионы новых стран – членов ЕС добавляются к этой системе.

NUTS как пятиуровневая иерархическая система классификации, исходя из принципа комплементарности, включает три региональных уровня (NUTS 1-3) и два местных (NUTS 4-5). Они отвечают численности населения в административно-территориальных единицах: NUTS I – от 3 млн до 7 млн; NUTS II – от 800 тыс. до 3 млн; NUTS III – от 150 тыс. до 800 тыс. жителей. Ниже расположены «местные административные единицы» (LAU), создание которых является добровольным для стран – членов ЕС, в отличие от обязательного регионального уровня для потребностей планирования и статистики, которые отвечают системе NUTS [13; 14; 15]. Также ее значение заключается в как можно более ровной регуляции неминуемого процесса изменений административных структур стран-членов с целью минимизации их влияния на доступность, возможности сравнения региональных статистических данных.

Составляющими, своего рода подсистемами уже упомянутой европейской системы местного самоуправления, в отличие от систем местного самоуправления внутригосударственного масштаба, по территориальному признаку можно определить, кроме всего прочего, также определенные географические части Европы. Речь идет о центрально-европейской, восточноевропейской, северноевропейской и других частях. В частности, в последнее время восточноевропейский регион характеризуется тем, что большинство государств, которые сюда географически относятся, являются членами Совета Европы, ОБСЕ, но не все из них являются членами ЕС. Это в известной степени тормозит развитие европейской системы местного самоуправления, препятствует надлежащей реализации существующих ев-

ропейских стандартов, программ и проектов, а иногда и сотрудничеству европейских стран.

Как особенное географическое пространство со значительным количеством населения, природными ресурсами, рынком, который расширяется, большим потенциалом развития; важный узел, через который проходят энергетические и транспортные потоки Европы, Центральной Азии и Ближнего Востока, определяют Черноморский регион. Сюда входят Болгария, Румыния, Украина, Россия, Турция, Албания, Сербия, Грузия, Молдова, Армения, Азербайджан, Греция. Хотя четыре последних государства не являются прибрежными, история, приближенность и их связи подчеркивают их принадлежность к членам этого региона [16]. Для Черноморского региона характерны нерешенные «замороженные» конфликты, экологические проблемы и недостаточный контроль на границах, что способствует незаконной миграции и организованной преступности, столкновению глобальных интересов.

Именно здесь отмечается потребность взаимосвязанного решения проблем как в политико-территориальной, так и в экономической области. По нашему убеждению, необходимо продолжать процесс реформирования органов местного и регионального самоуправления, их финансовой и политической децентрализации и т. д.

Материально-финансовые основания местного самоуправления

Материально-финансовые основания местного самоуправления предусматривают выделение отдельно материальной и финансовой составляющих. К первой относят в первую очередь имущественные ресурсы коммунальной и других форм собственности (в установленных правовых актах случаях), земельные ресурсы или другие объекты, которые находятся в собственности субъектов систем местного самоуправления. Конституции большинства европейских стран к ней относят движимое и недвижимое имущество, доходы местных бюджетов, другие средства, землю, природные ресурсы, которые пребывают в собственности территориальных общин (ст. 142 Конституции Украины) [17].

Толкование статей 3, 4, 9 и других положений Европейской хартии местного самоуправления 1985 года позволяет сделать вывод о том, что местное самоуправление предусматривает возможность для местных советов владеть не только финансовыми ресурсами, но и материальными ценностями и что соответственно эту собственность следует считать существенной и неотъемлемой составляющей местного самоуправления [18].

Целесообразно признать, что существуют две системы коммунальной собственности: в государствах, где разрешено существование лишь одной такой формы собственности, и в государствах, где коммунальная собственность разделена на такую, которая находится в государственном владении (государственная собственность), и на такую, которая есть в частном владении (частная собственность). В целом формы коммунальной собственности являются такими же, как и формы государственной собственности, то есть существует равенство между органами государственной и местной властей в правовом отношении к собственности.

Несмотря на отличие процедур приобретения и использования объектов коммунальной собственности в европейских странах, в некоторых государствах вся коммунальная собственность или ее часть может материально обеспечить или быть конфискована и/или продана. Органы мес-

тного самоуправления разных уровней имеют право учредить коммерческие компании и создавать объединение с другими органами местной власти или юридическими лицами либо благодаря передаче собственности этим компаниям или юридическим лицам, либо благодаря управлению определенной коммунальной собственностью.

В соответствии с существующими европейскими стандартами контроль над коммунальной собственностью осуществляется в форме административных проверок органов местной власти или в отдельных случаях как специальных процедур. Существуют разнообразные национальные способы налогообложения коммунальной собственности, налог на такую собственность является бюджетным или внебюджетным источником органов местной (региональной) власти.

Как известно, делегирование центральным правительством европейских стран полномочий органам местной или региональной власти сопровождается также передачей соответствующей собственности, которая в данном случае может составлять также материальную основу ЕСМРС. Но государство не должно передавать органам местного самоуправления собственность, которая является грузом для них, а не полезным ресурсом, чтобы это излишне не ограничивало их бюджеты.

С целью эффективного внедрения Хартии 1985 года в сферах, связанных с коммунальной собственностью, принят ряд других документов. Так, Рекомендация Совета Европы «О коммунальной собственности в духе принципов Европейской хартии местного самоуправления» № 132 (2003) предусматривает необходимость гарантирования органам местной власти права владеть коммунальной собственностью – основным фактором местного самоуправления, которое обеспечивает выполнение обязанностей в интересах местной общины [19]. В пределах законодательства могут покупать на льготных условиях или использовать собственность третьих сторон благодаря использованию принудительных мер (отчуждение, реквизиция, использование подавляющего права на приобретение и т. п.) в интересах общества и общин согласно демократическим принципам и процедурам.

В Рекомендации идет речь о возможности передавать объединению органов местной власти в собственность или управление части коммунальной собственности под демократическим контролем с целью выполнения обязанностей, которые представляют общий интерес. В целом государства должны обеспечить прозрачность управления и открытость по делам, связанным с коммунальной собственностью, право обращаться к судебной защите.

Вторая составляющая материально-финансовых оснований местного самоуправления включает доходы местных бюджетов, средства общегосударственных бюджетов, финансовые ресурсы европейских региональных организаций, местные и региональные банковские ресурсы, дотации, субвенции, трансферты и т. п. В соответствии с существующими европейскими правовыми актами в этой сфере, в частности с Европейской хартией местного самоуправления, финансовые ресурсы органов местного самоуправления должны отвечать полномочиям, которые предоставлены конституцией или соответствующим законом. Поэтому в Рекомендации 228 (2007) закреплена необходимость определения в законодательстве принципа сопроводительного финансирования, за которым местные органы власти в пределах национальной экономической политики имеют право на получение прогнозных средств, которые отвечают

и являются достаточными для их полномочий и ответственности [20].

Согласно позиции авторов этой Рекомендации, местные органы власти при формировании финансовых средств свободно определяют уровень сборов, а также местного налогообложения в соответствии с условиями, определенными законодательством. При этом система местного налогообложения должна обеспечивать стабильность и наследственность публичных услуг на основе гибкости; финансовое выравнивание должно применяться для того, чтобы обеспечить местным властям относительный средний стандарт для уровней налогообложения и сборов, его критерии должны быть объективными, прозрачными, предсказуемыми и контролируруемыми.

Следует вспомнить и о Рекомендациях «О финансовых ресурсах органов местной власти и их обязанностях: тест на субсидиарность» № 87 (2000), «О финансовом и бюджетном управлении на местном и региональном уровнях» № Rec (2004) 1, «О финансовых источниках органов местной и региональной власти» № Rec (2005) 1 и др. Большое внимание уделяется финансовым основаниям для реализации локальных, в большинстве случаев региональных программ в правовых актах ЕС.

Опыт европейских стран свидетельствует о том, что финансовые дотации для местных и региональных органов власти осуществляются в форме субсидий:

- общих – не имеют целевого назначения относительно определенных заданий;

- особенных – выделяются на финансирование отдельных проектов, в частности инвестирование и выполнение делегированных полномочий.

Общий подход европейского права при выделении таких субсидий заключается в следующем:

- 1) эти субсидии должны гарантировать местной власти определенный уровень экономической и финансовой стабильности;

- 2) должны учитываться такие факторы, как экономический рост, повышение расходов, заработной платы, изменения в сфере социальных норм и критериев охраны окружающей среды;

- 3) критерии предоставления указанных субсидий должны быть объективными, четкими, транспарентными, предсказуемыми и контролируруемыми [12].

При этом, если особые субсидии выделяются при условии финансового участия местной власти в их получении, то уровень этого участия (взноса) должен учитывать финансовые возможности местных органов власти.

Требования относительно объективности, четкости, прозрачности, предсказуемости и контролируемости предусматриваются также и к финансовым ограничениям исключительного характера, которые могут быть применены к местной или региональной власти. Никакие ограничения финансовой самостоятельности такой власти не должны ставить под угрозу принципы местного (регионального)

самоуправления, иметь признаки любого наказания и должны быть пропорциональными цели, которая достигается.

Другой важной проблемой, которая стоит перед Еврозоном в плане его влияния на местное и региональное самоуправление, является проблема финансовой помощи со стороны структурных фондов ЕС наименее развитым территориям и регионам. В современных условиях решающую роль в выделении субсидий и дотаций играют национальные правительства, действующие исходя чаще из собственных интересов, чем из интересов местности или региона, который является объектом финансирования.

При этом органы местного самоуправления оказываются иногда отстраненными от участия в принятии жизненно важных для них решений. Необходимо отметить, что во многих странах политика финансирования регионов или других административно-территориальных единиц недостаточно эффективная. Проблемы реализации или неэффективности инструментов региональной политики, политики в сфере местного самоуправления ведет к необходимости осуществления реформ в этой сфере, привлечения инвестиционных или других средств. За последние годы реформы в этом направлении прошли в Португалии, Испании, Великобритании, как правило, на всех территориально-пространственных уровнях. Одновременно отмечается тенденция к укреплению потенциала административно-территориальных единиц среднего звена, как правило, коммун, районов и т. д.

В качестве позитивного явления следует отметить национальные или другие европейские механизмы обеспечения материальных, финансовых и других оснований систем местного самоуправления. В ЕС сформирована собственная общая политика регионального развития, созданы и функционируют трансграничные, межрегиональные инструменты при участии Совета Европы и других структур. В частности, в рамках региональной политики ЕС действуют специальные фонды, которые финансируют нуждающиеся регионы, депрессивные территории за счет общих доходов ЕС от внешнего таможенного тарифа и других поступлений. Это Европейский фонд регионального развития, Европейский социальный фонд, секция Европейского фонда ориентации и гарантий для сельскохозяйственного производства, Финансовый фонд ориентации рыболовства и др.

Таким образом, проведенный анализ территориальных, материально-финансовых оснований демонстрирует необходимость их усовершенствования, особенно в условиях евроинтеграционных процессов, трансформации политико-правовых и экономических систем постсоветских государств. Тут очень важен опыт европейских стран, участия международных организаций, целью деятельности которых является обеспечение повышения жизнедеятельности населения, территориальных общин, равно как и повышение эффективности деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Пронюк Н. В. Сучасне міжнародне право : навч. посібник. Вид друге, доп. і перер. К.: КНТ, 2010. 280 с.
2. Программа ООН по населенным пунктам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/ru/ga/habitat/> (дата обращения: 30.05.2013).
3. Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. URL: <http://www.undp.org/ua/> (дата обращения: 30.05.2013).
4. Про проблеми сільської місцевості в Європі: Рекомендація 107 (2002) [Електронний ресурс]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (дата обращения: 30.05.2013).

5. Декларация по регионализму в Європе 1996 р. [Електронний ресурс]. URL: http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/ (дата обращения: 30.05.2013).
6. DGRP / EU Cohesion policy 1988–2008. Luxembourg, 2008. 44 p.
7. European Charter for Regional / Spatial Planning (Torremolinos Charter) [Електронний ресурс]. URL: http://www.coe.int/t/e/cultural_co-operation/ (дата обращения: 30.05.2013).
8. Хельсинская декларация о региональном самоуправлении 2002 г. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.kmv.gov.ua; www.aer.eu/fileadmin/Regional/Self-Gov.doc> (дата обращения: 30.05.2013).
9. Про стабільні регіони в контексті глобалізації: Рекомендація 138 (2003) [Електронний ресурс]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (дата обращения: 30.05.2013).
10. Про міжнародне співробітництво на регіональному рівні: Рекомендація 99 (2001) / [Електронний ресурс]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (дата обращения: 30.05.2013).
11. Магновський І. Й. Місто як складова адміністративно-територіального устрою України // Право України. 2009. № 4. С. 140–149.
12. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. К.: НІСД, 2010. 288 с.
13. Європейська хартія регіональної демократії: науково-практичний коментар / Автори-укладачі Т. М. Безверхнюк та ін.; Асоціація дослідників держ. управління. Од.: ХОББИТ ПЛЮС, 2008. 186 с.
14. Nomenclature des unités territoriales statistiques [Електронний ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/comm/eurostat> (дата обращения: 30.05.2013).
15. Regulation (EC) № 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS) // Special edition in Czech. Chapter 14. Vol. 1. 21.06.2003. P. 196–238.
16. Синергія Чорноморського регіону – нова пропозиція регіонального співробітництва: повідомлення Комісії для Ради та Європейського парламенту COM(2007) 160 [Електронний ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu> (дата обращения: 30.05.2013).
17. Конституція України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/> (дата обращения: 30.05.2013).
18. Європейська хартія місцевого самоврядування (офіційний переклад) 1985 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.coe.kiev.ua/> (дата обращения: 30.05.2013).
19. Про комунальну власність у світлі принципів Європейської хартії місцевого самоврядування: Рекомендація 132 (2003) [Електронний ресурс]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (дата обращения: 30.05.2013).
20. Recommendation 228 (2007) Draft Additional Protocol to the European Charter of Local Self-Government [Електронний ресурс]. URL: <https://wcd.coe.int/> (дата обращения: 30.05.2013).

REFERENCES

1. Pronyuk N. V. Modern international law: manual. Kind second, K.: KNT, 2010. 280 p.
2. Programma of UN for to the Cities and Other Human Settlements [Electronic resource]. URL: <http://www.un.org/ru/ga/habitat/> (date of viewing: 30.05.2013).
3. The program of development of United Nations is in Ukraine [Electronic resource]. URL: <http://www.undp.org.ua/ua/> (date of viewing: 30.05.2013).
4. About the problems of rural locality in Europe: Recommendation 107 (2002) [Electronic resource]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (date of viewing: 30.05.2013).
5. Declaration of regionalism in Europe 1996 [Electronic resource]. URL: http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/ (date of viewing: 30.05.2013).
6. DGRP / EU Cohesion policy 1988–2008. Luxembourg, 2008. 44 p.
7. European Charter for of Regional / Spatial Planning (Torremolinos Charter) [Electronic resource]. URL: http://www.coe.int/t/e/cultural_co-operation/ (date of viewing: 30.05.2013).
8. Declaration of Helsinki of regional Self-Government 2002 [Electronic resource]. URL: <http://www.kmv.gov.ua; www.aer.eu/fileadmin/Regional/Self-Gov.doc> (date of viewing: 30.05.2013).
9. About stable regions in the context of globalization: Recommendation 138 (2003) [Electronic resource]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (date of viewing: 30.05.2013).
10. About international cooperation at regional level: Recommendation 99 (2001) [Electronic resource]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (date of viewing: 30.05.2013).
11. Magnovskiy I. Y. Misto as a constituent of administrative-territorial device of Ukraine // Right for Ukraine. 2009. # 4. P. 140–149.
12. State administration regional development of Ukraine: monograph / for editor V. Vorotina, Y. Zhalilo. K.: NISD, 2010. 288 p.
13. European charter of regional democracy: comment / Authors-compilers T. M. Bezverkhnyuk; Association of researchers state. management. Od.: KHOBBIT PLUS, 2008. 186 p.
14. Nomenclature of des unites territoriales statistiques [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/comm/eurostat> (date of viewing: 30.05.2013).
15. Regulation (EC) № 1059/2003 of the of European Parliament and of the of Council of of 26 May of 2003 on the establishment of and common classification of territorial units for statistics (NUTS) // Special edition in of Czech. Chapter 14. Vol. 1. 21.06.2003. P. 196–238.
16. A synergy of the black Sea region is new suggestion of regional collaboration: report of Commission for Advice and European parliament of COM(2007) 160 [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu> (date of viewing: 30.05.2013).
17. Constitution of Ukraine of [Electronic resource]. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/> (date of viewing: 30.05.2013).
18. European charter of local self-government (official translation) 1985 [Electronic resource]. URL: <http://www.coe.kiev.ua/> (date of viewing: 30.05.2013).
19. About community property in the light of principles of the European charter of local self-government: Recommendation 132 (2003) [Electronic resource]. URL: <http://www.coe.org/cplre/> (date of viewing: 30.05.2013).
20. Recommendation 228 (2007) Draft Additional Protocol to the of European Charter of of Local Self-Government [Electronic resource]. URL: <https://wcd.coe.int/> (date of viewing: 30.05.2013).

УДК 658.1
ББК 65.290.31

Markina Irina Anatolyevna,
doctor of economics, professor,
head of the department of management and administration
of Poltava national technical university
named after Yury Kondratyuk,
Ukraine, Poltava,
e-mail: iriska7@ukr.net

Маркина Ирина Анатольевна,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой менеджмента и администрирования
Полтавского национального технического
университета им. Юрия Кондратюка,
Украина, г. Полтава,
e-mail: iriska7@ukr.net

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ: МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REGION: METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS

В статье рассмотрены методические и практические аспекты процесса регулирования развития малого бизнеса на региональном уровне. Обоснованы методические и организационные подходы к формированию региональных программ развития малого предпринимательства. Определены главные задачи региональной программы поддержки малого предпринимательства. Актуализированы аспекты финансового обеспечения программы, которое включает поиск источников обеспечения поэтапного поступления средств для выполнения программных мероприятий. Уделено особое внимание нормативно-правовому регулированию предпринимательской деятельности.

The article has reviewed methodological and practical aspects of the process of regulation of small business support at the regional level. Methodological and arrangement approaches to formation of the regional programs for small business development have been justified. The main objectives of regional program of small business support have been determined. The aspects of financial provision of the program have been actualized that includes the search for the sources of gradual receipt of funds for implementation of the program events. The special attention has been paid to the regulatory-legal regulation of business activity.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, программа развития малого предпринимательства, нормативно-правовое регулирование, государственная поддержка малого бизнеса, бизнес-проекты, социально-экономическое развитие, государство, инвестиции, финансовые ресурсы.

Keywords: small business, entrepreneurship, small business development program, regulatory-legal regulation, state support of small business, business projects, social-economic development, state, investments, financial resources.

В современных условиях развитие малого предпринимательства является одним из важнейших факторов решения социально-экономических проблем в стране. В частности, малое предпринимательство способно решать следующие задачи: общественно-политические (формирование среднего класса, усиление демократии и институтов гражданского общества); социальные (проблемы занятости, создание источников доходов для населения, производство товаров и услуг для населения по доступным ценам); экономические (создание конкурентной среды, привлечение частного капитала и внешних инвестиций, усовершенствование технологий, наполнение бюджетов разных уровней).

Государственная власть уделяет пристальное внимание регулированию и поддержке развития предприниматель-

ства в стране. Так, Программой деятельности Кабинета Министров Украины «Последовательность. Эффективность. Ответственность» [1] одной из главных предпосылок экономического роста определены ускорение развития малого и среднего бизнеса и формирование на этой основе среднего класса. Стратегической целью государственной политики по поддержке малого предпринимательства является увеличение доли малого предпринимательства в ВВП государства на конец 2015 года до 25% [2].

С целью активизации усилий по поддержке малого предпринимательства на региональном уровне с 2000 года инициированы разработка и внедрение действенных конструктивных региональных программ, в которых определены основные цели, приоритетные направления, механизмы поддержки малого предпринимательства на региональном уровне.

Региональные программы развития предпринимательства отражают особенности соответствующего периода становления сектора малого предпринимательства в регионе с учетом общегосударственных приоритетов, а также стоящие перед местными органами исполнительной власти специфические задачи по созданию условий, наиболее благоприятных для развития предпринимательства. Программы должны быть связаны со стратегией социально-экономического развития региона, подкреплены финансовыми ресурсами, опираться на взвешенную систему взаимосвязанных мер, которые соответствуют возможностям и потребностям местного рынка. При этом особенность современных процессов регулирования заключается в конкретизации и упорядочении комплекса мероприятий с целью оптимизации источников финансирования, повышения эффективности и обоснованности бюджетных расходов и обеспечения целевого направления средств, максимального использования имеющегося ресурсного, производственно-технологического и кадрового потенциала региона.

Региональная программа является одним из важнейших инструментов реализации на региональном уровне государственной политики развития малого предпринимательства, активной региональной политики, политики занятости населения и инвестиционно-инновационной стратегии государства. Программа представляет собой систему целей, задач, целевых показателей и комплекса мер для их достижения и реализации.

Главная цель Программы – направление действий центральных, региональных и местных органов государственной исполнительной власти, субъектов малого предпринимательства, объединений и союзов предпринимателей,

учреждений рыночной инфраструктуры на концентрацию финансовых, материально-технических, других государственных и местных ресурсов, производственного и научного потенциала, ресурсов субъектов хозяйствования, на создание и поддержку благоприятных условий развития малого предпринимательства, формирование и внедрение эффективной государственно-общественной системы его обслуживания, поддержки и защиты. Программа представляет собой согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам реализации комплекс мероприятий (подпрограмм, проектов), направленных на создание правовых, финансовых, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других условий развития малого предпринимательства в регионе.

Как показывает практика, организация разработки и реализации региональной программы развития малого предпринимательства предусматривает: создание координационной рабочей группы; определение исполнительных органов Программы с привлечением региональных органов власти и управления, общественных объединений и союзов предпринимателей, финансовых институтов, научно-исследовательских учреждений, консалтинговых и других организаций; формирование информационной базы данных Программы; определение перечня бизнес-проектов, соответствующих приоритетным задачам; разработку комплекса программных мероприятий; определение источников финансирования и механизма управления реализацией Программы.

Важным фактором подготовки конструктивной региональной программы является обеспечение на всех этапах ее подготовки и внедрения сотрудничества центральных и региональных органов исполнительной власти и общественных объединений предпринимателей.

Региональная программа развития малого предпринимательства является составной частью программы социально-экономического развития региона, сочетается с другими программами, в том числе государственными целевыми программами [3], которые действуют в регионе, является логическим продолжением региональной программы предыдущего периода с учетом итогов ее выполнения.

Особое значение имеет финансовое обеспечение Программы, которое включает поиск источников обеспечения поэтапного поступления средств для выполнения программных мероприятий. К основным источникам финансирования относятся такие, как: средства региональных и местных бюджетов, средства всеукраинского и регионального фондов поддержки предпринимательства, других фондов; средства региональных центров занятости; кредиты банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений; средства, полученные от приватизации; иностранные инвестиции; средства региональных общественных объединений предпринимателей; добровольные взносы физических и юридических лиц и других организаций, заинтересованных в реализации Программы или отдельных ее мероприятий.

Отдельно следует указать, что с целью обеспечения прозрачной системы финансирования региональной программы рекомендуется предусмотренные на эти цели средства направлять через региональные фонды поддержки предпринимательства, созданные с участием органов местной власти и самоуправления. Привлечение иностранного капитала к реализации программных мероприятий осуществляется в соответствии с законодательством об иностранных инвестициях.

Каждый регион имеет свои особенности структуры и технологии реализации Программы, но при определении структуры Программы должны быть очерчены первоочередные направления деятельности. Далее с учетом принципов стратегического планирования сформирован общий план действий по подбору конкретных мероприятий для достижения основной программной цели и объединения их в единое целое. В процессе решения общих задач программного планирования целесообразно исследовать соответствие между ресурсным потенциалом и условиями развития малого предпринимательства в регионе и на отдельных его территориях.

Региональная программа развития малого предпринимательства разрабатывается с учетом национальных приоритетов, целей и стратегических направлений социально-экономического развития региона, прогнозов развития региональных потребностей и финансовых ресурсов, межрегиональных и международных договоренностей.

Наряду с определением общих задач региональных программ, базирующихся на государственных приоритетах, важно правильно определить специфические задачи, которые обусловлены региональными особенностями, в том числе естественно-географическими, культурно-этническими, историческими, экономическими.

Вместе с тем независимо от специфики региона (территории) местные органы должны при формировании задач обеспечить согласованность общегосударственных интересов с региональными (территориальными) приоритетами.

Комплексная оценка предпринимательской среды региона осуществляется на основе сравнительного анализа (в динамике изменений по годам и в территориальном разрезе): показателей развития малого предпринимательства и его вклада в развитие экономики предпринимательского потенциала с учетом состояния рынка труда, регуляторной среды сферы предпринимательства, финансовых, имущественных, информационных ресурсов и механизмов доступа к ним субъектов предпринимательства, состояния инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

На основе проведенного анализа освещаются недостатки и диспропорции в развитии экономики региона, проблемы, которые следует решить с участием малых предприятий.

В комплекс системы мероприятий по поэтапному преодолению недостатков и диспропорций депрессивных территорий, снижению разрыва в уровне их развития включены:

- стимулирование привлечения инвестиций в сферу развития малого бизнеса;
- концентрация финансовой помощи на приоритетных направлениях путем целевой поддержки (территорий, отраслей);
- оптимизация и упорядочение местных налогов и сборов;
- углубление межрегионального и международного сотрудничества;
- перепрофилирование предприятий на выпуск продукции, пользующейся платежеспособным спросом;
- укрепление кооперации между крупными и малыми предприятиями;
- создание условий для добросовестной конкуренции;
- адресная поддержка бизнес-проектов субъектов малого предпринимательства, имеющих максимальное социальное, экономическое и др. влияние на развитие региона (отдельной территории).

Главные задачи региональной программы поддержки малого предпринимательства направлены на развитие и поддержку малого предпринимательства и создание правовых, организационно-экономических условий для его развития и формирования механизма регулирования и координации, способствующих:

- максимальному сочетанию интересов субъектов предпринимательской деятельности, юридических и физических лиц с интересами соответствующих административно-территориальных единиц;
- использованию региональных особенностей и выгодного географического положения, природно-ресурсного потенциала;
- стимулированию предпринимательской инициативы за счет собственных финансовых, имущественных, трудовых, интеллектуальных ресурсов региона;
- обеспечению занятости населения путем создания новых рабочих мест, самозанятости;
- наполнению государственного и местных бюджетов;
- повышению уровня предпринимательской активности сельского населения;
- насыщению рынка потребительских товаров и услуг, решению социально-бытовых проблем;
- повышению предпринимательской культуры населения.

В социально-политическом аспекте Программа способствует включению населения региона в активный процесс улучшения условий жизни, формированию мощного социального слоя собственников.

Особо следует остановиться на нормативно-правовом регулировании предпринимательской деятельности. Оптимальное нормативное регулирование предпринимательской деятельности предусматривает устранение правовых, экономических и административных препятствий в реализации права на предпринимательскую деятельность.

Главным приоритетом в деятельности органов исполнительной власти определяется усовершенствование регуляторной реформы, в частности:

- проведение качественного и полного анализа регуляторного влияния разработанных регуляторных актов;
- планирование деятельности по подготовке проектов регуляторных актов;
- обнародование проектов регуляторных актов, а также открытые обсуждения с участием представителей общественности;
- мониторинг результативности действия регуляторных актов и просмотр (в том числе введение телефона доверия для предпринимателей);
- систематическое проведение консультаций с субъектами хозяйствования;
- проведение обучающих семинаров для работников районных, городских госадминистраций, органов местного самоуправления по вопросам внедрения регуляторной политики;
- обнародование информации об осуществлении регуляторной деятельности.

Важным шагом, который будет способствовать привлечению населения к участию в предпринимательской деятельности, является применение упрощенных механизмов

открытия и закрытия бизнеса и процедур получения разрешений по заявочному принципу через реализацию системы «единых офисов», что предусматривает:

- создание регионального электронного реестра субъектов предпринимательской деятельности;
- подготовку государственных регистраторов;
- оптимизацию процедуры регистрации и выдачи документов разрешительного характера по принципу «единого окна»;
- упрощение послерегистрационных процедур (электронная постановка на учет в других государственных учреждениях);
- применение новых информационных технологий в борьбе с правонарушениями в сфере государственной регистрации и лицензирования;
- доступ субъектов малого предпринимательства к регистрационным базам данных.

Направлениями совершенствования нормативно-правового обеспечения развития малого предпринимательства, которые относятся к компетенции органов местной власти и управления, являются:

- осуществление нормативного регулирования, адекватного уровню рыночных отношений;
- адаптация нормативно-правовой базы с общемировыми принципами и нормами;
- совершенствование политики по взиманию местных налогов и сборов;
- регулярное рассмотрение органами местного самоуправления вопросов по установлению реальных ставок единого и фиксированного налогов, стоимости патентов, арендной платы за использование помещений и оборудования, дифференцированных по приоритетности отраслей экономики;
- подготовка предложений центральным органам государственной власти по вопросам совершенствования действующего законодательства и нормативно-правовой базы предпринимательства;
- применение эффективной системы правовой защиты предпринимателей;
- обеспечение равноправия предпринимательской деятельности предприятий всех форм собственности;
- недопущение случаев принудительного привлечения средств субъектов предпринимательства в фонды, не предусмотренные законодательством;
- обеспечение правового регулирования порядка осуществления проверок предпринимательской деятельности контролирующими органами;
- защита предпринимательства от бюрократического давления, введение дисциплинарной и административной ответственности государственных органов местной власти за нарушение установленных регуляторных процедур.

Процесс интеграции Украины в мировое сообщество требует сочетания общепринятых стандартов региональной интеграцией. Неотъемлемым условием этого процесса является применение принятых в развитых странах норм по поддержке малого предпринимательства, что является целью исследования ученых и использования специалистами на местах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Послідовність. Ефективність. Відповідальність: Програма діяльності Кабінету Міністрів України від 12.03.2004 р.
2. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхи європейської інтеграції» на 2004–2015 роки: Указ Президента України від 28 квітня 2004 р. № 493/2004.
3. Про державні цільові програми: Закон України від 18.03.2004 р. № 1621-IV.

УДК 658
ББК 65.422.1

Markina Irina Anatolyevna,
doctor of economics, professor, head of the Department
of Management and administration of Poltava
National technical university
named after Yury Kondratyuk,
Ukraine, Poltava,
e-mail: iriska7@ukr.net

Voronina Viktoriya Leonidovna,
assistant of the department of accounting and audit
of Poltava University of Economics and Trade,
Ukraine, Poltava,
e-mail: iriska7@ukr.net

Маркина Ирина Анатольевна,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой менеджмента и администрирования
Полтавского национального технического
университета им. Ю. Кондратюка,
Украина, г. Полтава,
e-mail: iriska7@ukr.net

Воронина Виктория Леонидовна,
ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Полтавского университета экономики и торговли,
Украина, г. Полтава,
e-mail: iriska7@ukr.net

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

OPTIMIZATION OF THE PROFIT MANAGEMENT OF THE COMMERCIAL COMPANIES ON THE BASIS OF DEVELOPMENT OF THE COMPLEX SYSTEM OF PROFIT MANAGEMENT

В статье исследована теоретическая сущность системы управления прибылью, а также значение ее эффективного построения на предприятии в контексте реалий современной экономики. В целях оптимизации управления прибылью торговых предприятий авторами разработана комплексная система оперативного управления прибылью, интегрированная в общую концепцию системы управления предприятием, ориентированную на решение тактических и стратегических задач. Обоснованы и выяснены сущность понятия «управление прибылью торгового предприятия», а также регулятивные принципы организации системы управления прибылью.

The paper studies the theoretical essence of the profit management system, as well as the importance of its effective construction at the company in the context of the realities of the modern economics. In order to optimize the management of profit commercial enterprises the authors have developed a complex system of the profit operative management integrated into the overall concept of the enterprise management system that focuses on solving tactical and strategic objectives. The essence of the concept «profit management of commercial enterprise» has been justified and identified, as well as the regulatory principles of arrangement of the system of profit management.

Ключевые слова: прибыль, оптимизация управления прибылью, торговые предприятия, комплексная система управления прибылью, концепция управления торговым предприятием, принципы управления прибылью, внутренние факторы прибыли, элементы системы управления прибылью.

Keywords: profit, optimization of profit management, commercial companies, complex profit management system, concept of commercial company management, principles of profit management, internal factors of profit, elements of the profit management system.

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования значение проблем, связанных с управлением торговыми предприятиями, возрастает в силу таких факторов, как постоянный рост внутреннего товарооборота тор-

говли в Украине, резкое увеличение количества розничных торговых сетей, а также активное продвижение на внутренний рынок иностранных предприятий и, как следствие, усиление конкуренции в этой сфере национальной экономики.

Возрастающая конкуренция между торговыми предприятиями потребовала оптимизации управления прибылью, а также совершенствования методов ее оценки и прогнозирования с целью повышения эффективности управления предприятием и снижением затрат. В связи с достаточно сложной ситуацией, сложившейся на сегодняшний день, значительно возрастает роль принятия управленческих решений по улучшению финансовых результатов торговых предприятий в Украине.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Отдельные теоретические и практические аспекты указанных проблем нашли свое отражение в трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Среди ученых, которые обращались к проблемам оценки и управления прибылью торговых предприятий, стоит вспомнить Л. Балабанова, С. Баранцеву, В. Блонскую, Р. Валевич, Н. Власову, Л. Донец, Л. Лигоненко, А. Мазараки, Б. Мизюка, Н. Мищенко, Л. Омелянович, А. Пигунову, А. Садекова, Н. Ушакову, А. Хистеву и др.

Проблемы стратегического управления, формирования и использования прибыли предприятия в различных аспектах исследовали ученые Украины и зарубежья, а именно: Г. Азгальдова, А. Бабо, И. Бланк, Л. Бадалова, Б. Данилишин, Дж. Джуран, С. Дорогунцова, И. Кац, Г. Крамаренко, Н. Коробов, А. Орлов, А. Поддериогин, С. Покропивный, Н. Чумаченко, А. Шеремет.

Весомый вклад в исследование проблем функционирования и развития торговых предприятий сделали такие известные отечественные ученые, как В. Апопий, Г. Башнянин, Ю. Дайновський, В. Загорский, И. Маркина, В. Марцин, К. Палагута, Л. Саркисян, М. Федотова, Ф. Хмель, В. Худа, Шевчук, А. Шубин и др.

Недостаточная методологическая разработанность вопросов исследования, касающихся управления прибылью торговых предприятий, а также их практическая значимость

для отечественных предприятий обусловили выбор научных исследований авторов.

Цель исследования. В целях оптимизации управления прибылью торговых предприятий авторами разработана комплексная система оперативного управления прибылью, интегрированная в общую концепцию системы управления предприятием, ориентированную на решение тактических и стратегических задач.

Изложение основного материала исследования. Разработка теоретических подходов и практических рекомендаций по формированию системы управления прибылью торгового предприятия требует четкой обоснованности и выяснения сущности понятия «управление прибылью торгового предприятия».

Управление – это совокупность приемов, форм и методов целенаправленного воздействия на объект с целью достижения конкретных целей [1, с. 104]. Детальное изучение существующих подходов к пониманию специфики управления прибылью торговых предприятий дает основания констатировать, что эта область исследований на сегодня является достаточно дискуссионной. В частности, по мнению И. А. Бланка, управление прибылью является процессом разработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам его формирования, распределения и использования [2, с. 48]. Аналогичной точки зрения придерживается и В. В. Худа: «Управление прибылью представляет собой целенаправленный, систематический процесс подготовки, оценки, отбора и реализации альтернативных управленческих решений по вопросам его формирования, распределения и использования на конкретном торговом предприятии» [3, с. 5]. Формулируя сущность управления прибылью таким образом, авторы акцентируют внимание на процессе разработки и принятия управленческих решений в процессе формирования, распределения и использования прибыли, то есть на достижении максимального конечного результата предприятия в краткосрочный период.

Учесть тактические и стратегические аспекты управления предложили В. И. Блонская и П. П. Адамович. По их мнению, под управлением прибылью торгового предприятия нужно понимать построение системы управления, учитывающей тактические и стратегические аспекты управления, направленной на повышение конечных результатов деятельности предприятия, которая рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов, каждый из которых выполняет определенную роль, совместное действие которых обеспечивает достижение механизма получения прибыли заданной величины [4, с. 93].

Безусловно, основной целью управления прибылью предприятия является максимизация и оптимизация абсолютной величины чистой прибыли и обеспечение стабильности ее формирования во времени. Очевидно также, что в условиях негативных тенденций развития украинской экономики применение элементов прогнозирования и учета тактических и стратегических подходов к управлению является положительным моментом.

Значимость показателя прибыли определяет ее роль в системе управления предприятием. Любые решения в сфере организации торгового процесса, материально-технического развития предприятия, маркетинга, расширения и диверсификации деятельности, управления персоналом, логистики и материально-технического обеспечения, структуры и реорганизации предприятия, финансового управления и решения текущих задач в конечном счете находят отражение в изменении размера прибыли.

В этих условиях процесс управления прибылью как многофункциональным синтетическим показателем становится важнейшим процессом, требующим постоянного совершенствования и адаптации к изменяющейся среде.

В современных условиях проблема роста прибыли предприятия и эффективности его деятельности становится основополагающей для всех предприятий. Это ставит ее в ряд наиболее важных установок управления предприятием. Обеспечение управления прибылью предприятия следует рассматривать как процесс, требующий создания эффективной системы управления.

Основным условием эффективной организации системы управления прибылью является соблюдение регулятивных принципов:

- принцип объективной необходимости. Вопрос о необходимости системы управления прибылью напрямую связан с существованием предприятия, его деятельностью, которая ориентирована на прибыль;

- принцип непрерывности. Деятельность торговых предприятий имеет непрерывный торговый процесс, поэтому система управления результатами этой деятельности должна функционировать постоянно;

- принцип системности. Каждое управленческое решение в области формирования прибыли прямо или опосредованно оказывает влияние на ее уровень. При этом надо учитывать их взаимосвязь, так как это воздействие может носить разнонаправленный характер;

- принцип интеграции. Предполагает согласованность целей системы управления прибылью и стратегических целей развития предприятия. Несогласованность краткосрочных и долгосрочных целей возникает из-за разрыва во времени их реализации и проявляется в потере потенциала предприятия, который обеспечивает не только жизнеспособность предприятия, но и возможности его перспективного развития. Кроме того, прибыль представляет собой результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, следовательно, процесс управления ею затрагивает все аспекты ее деятельности, что определяет необходимость интеграции системы управления прибылью в общую организационную систему управления предприятием;

- принцип системности. Разработка управленческого решения должна быть направлена на достижение наибольшего экономического эффекта при существующих ресурсных ограничениях. Однако выбор оптимальных управленческих решений принимается в условиях многовариантности и самостоятельно предприятием на основе критерия оптимальности;

- принцип ответственности. Построение системы управления прибылью в соответствии с организационной структурой позволит связать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных субъектов управления и оценить вклад каждого подразделения в общие результаты деятельности предприятия;

- принцип информационной обеспеченности. Качество любого управленческого решения, в том числе в области управления прибылью, определяется информированностью субъекта управления как о внешней, так и о внутренней среде предприятия, поэтому эффективность каждой управляющей системы в значительной степени зависит от качества используемой ею информационной базы.

Согласно принципу интегрированности организационное обеспечение системы управления прибылью должно соответствовать общей системе управления прибылью, что позволяет снизить общий уровень управленческих затрат,

обеспечить согласованность действий систем управления и повысить эффективность контроля за принимаемыми решениями.

В исследованиях отечественных и зарубежных экономистов управление прибылью рассматривается как процесс принятия соответствующих управленческих решений, не отражая того, что к процессу управления прибылью необходимо подходить как к системе. Нами обосновано, что к процессу управления прибылью необходимо подходить именно так. При этом систему управления прибылью авторы рассматривают как одну из подсистем управления предприятием, функциями которой является выявление и анализ факторов, влияющих на размер прибыли, определение резервов ее повышения и формирование стратегии ее использования для достижения определенного уровня конкурентоспособности и имиджа предприятия с учетом его потенциальных возможностей и ограничений внешней среды. Стратегическая ориентация системы управления прибылью заключается в определении перспективных ориентиров деятельности предприятия на основе анализа, оценки и прогнозирования состояния рыночной среды, определения уровня получаемой прибыли и возможностей управления ею с целью ее оптимизации. Исходя из этого, авторами предлагается комплексная система управления прибылью, представленная на рис.

Система управления прибылью формируется в рамках предприятия, регламентируя те или иные управленческие решения. Ряд аспектов по формированию, распределению и использованию прибыли может регламентироваться требованиями устава, системой внутренних нормативов и требований, то есть целевой политикой управления прибылью.

Одним из основополагающих элементов управления прибылью является разработка альтернативных вариантов решения тактических и стратегических задач, а также возможность моделирования альтернативных вариантов в концепции интегрированности управления прибылью с общей системой управления предприятием.

При формировании системы управления прибылью нами выделяются:

- управление торговым процессом. Управление торговым процессом является одним из основных элементов системы управления прибылью;

- управление поставками товаров. Рациональная организация поставок товаров в значительной мере предопределяет уровень увеличения прибыли и рентабельности. Основной задачей предприятия по организации и управлению поставками является своевременное, бесперебойное и комплексное снабжение всеми необходимыми товарами для осуществления бесперебойности торговли. При этом сам процесс поставок должен осуществляться при минимальных транспортно-складских расходах.

Осуществление деятельности невозможно без постоянного участия живого труда, поэтому важная часть в управлении ресурсами принадлежит управлению персоналом. Главная цель управления персоналом состоит в формировании численности и состава работников, отвечающих специфике и объему деятельности предприятия и способствующих обеспечению основных задач ее развития в предстоящем периоде.

Управление процессом ценообразования. Ценовая политика является не только одной из составляющих системы управления доходами предприятия, но и важнейшим механизмом, обеспечивающим многие приоритеты его экономического развития. Она существенно влияет на объ-

ем деятельности предприятия, формирование его имиджа у покупателей. Ценовая политика – это действенный инструмент конкурентной борьбы на товарном рынке. Конкретный уровень цен на товары, установленный в процессе формирования ценовой политики, прямо влияет на сумму прибыли от продаж.

В процессе формирования ценовой политики предприятию необходимо соблюдение основного принципа – обеспечение ее увязки с общей политикой управления прибылью и приоритетными целями осуществления деятельности. Следовательно, ценовая политика должна рассматриваться как важнейшая часть общей политики управления предприятием на отдельных этапах ее реализации, а ее цели должны строго корреспондировать с избранными приоритетными целями развития деятельности предприятия.

Управление структурой и ассортиментом товаров. Ассортиментная политика – это одна из важнейших составляющих конкурентной стратегии компании. Вопрос о расширении/сужении ассортимента товаров может иметь различные решения в зависимости от целого комплекса конкретных условий. Однако общие правила и зависимости могут и должны быть определены и сформулированы на основании анализа состояния и развития существующих сегментов рынка (внешние факторы) и финансовых изменений, происходящих внутри предприятия (внутренние факторы).

Управление маркетинговой деятельностью. В рыночной экономике необходимость изучения рынка невозможно переоценить. Именно маркетинговые исследования дают наиболее точную информацию о потребностях потребителей в тех или иных видах товаров и об уровне цен на них. Эффективное управление маркетинговой деятельностью помогает скоординировать работу всего предприятия в целом и отдельных его подразделений, что напрямую влияет на размер полученной прибыли.

Управление затратами. Деятельность предприятия с момента его создания связана с осуществлением разнообразных затрат: трудовых, материалоемких, нематериальных и финансовых ресурсов в процессе производства и реализации товаров.

Управление рисками. Деятельность предприятия сопряжена со многочисленными рисками, уровень которых повышается со стремлением повысить уровень прибыли.

Среди внутренних факторов, оказывающих решающее воздействие на пропорции распределения прибыли, так как позволяют формировать их применительно к конкретным условиям и результатам хозяйствования данного предприятия, можно выделить:

- менталитет собственников предприятия. Это один из важных показателей, формирующий конкретный тип политики распределения прибыли предприятия. Если собственники нуждаются в постоянном притоке текущих доходов или не приемлют риски, связанные с длительным ожиданием этих доходов в будущем периоде, они будут настаивать на обеспечении высокой доли потребляемой прибыли в процессе ее распределения. В то же время, если собственники не нуждаются в высоких текущих доходах и предпочитают еще более высокий их уровень в предстоящем периоде за счет реинвестирования капитала, доля капитализируемой части прибыли будет возрастать;

- уровень рентабельности деятельности. Этот показатель оказывает существенное влияние на свободу формирования пропорций распределения прибыли. При низком уровне рентабельности хозяйственной

деятельности свобода формирования пропорций ее распределения существенно ограничена. Это связано с тем, что определенная часть прибыли связана контрактными обязательствами с собственниками, с персоналом (формы социальной защиты, предусмотренные коллектив-

ным или индивидуальным трудовым договором) или обусловлена правовыми нормами (формирование резервного фонда). Поэтому остающаяся часть распределяемой прибыли на пропорции ее использования в этих условиях существенно влиять не будет;

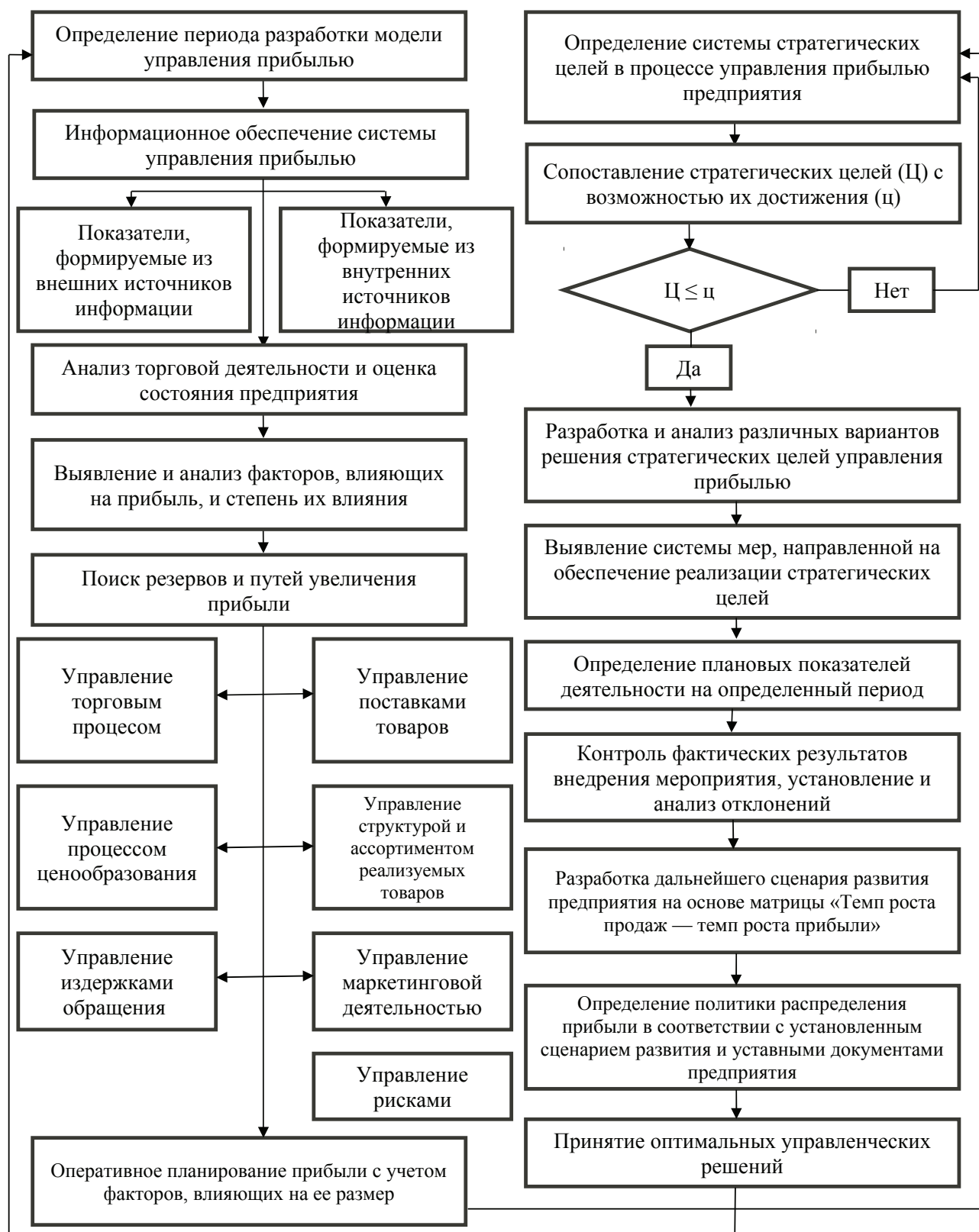


Рис. Комплексная система управления прибылью торгового предприятия

– стадия жизненного цикла предприятия. На ранних стадиях своего жизненного цикла предприятия вынуждены больше средств инвестировать в свое развитие, ограничивая размеры выплаты доходов собственникам. Это связано с высоким уровнем инвестиционных потребностей таких предприятий, их относительно меньшим потенциалом доступа к кредитным ресурсам, более высокой стоимостью привлекаемого капитала и т. п. В то же время предприятия в стадии зрелости ведут не столь активную деятельность в сфере реального инвестирования, имеют возможность привлекать необходимые им кредитные ресурсы на более выгодных условиях, а следовательно, могут обеспечить более высокие размеры выплат доходов владельцам и персоналу;

– уровень рисков осуществляемых операций и видов деятельности. Если предприятие ведет агрессивную, высокорисковую политику в отдельных сферах своей деятельности или осуществляет большой объем отдельных хозяйственных операций с высоким уровнем риска, оно вынуждено больше средств направлять из прибыли на формирование резервного и других страховых фондов. Без обеспечения такого минимального внутреннего страхования высокорисковой хозяйственной деятельности возрастает неотвратимая угроза банкротства предприятия;

– уровень коэффициента финансового рычага (левереджа). Если предприятие имеет возможность повысить эффект финансового рычага за счет роста его коэффициента, не снижая при этом уровень своей финансовой устойчивости, доля потребляемой части прибыли в процессе распределения может быть повышена;

– уровень концентрации управления. Если в процессе оптимизации структуры капитала возникает необходи-

мость существенного увеличения доли собственной его части, а собственников волнует угроза потери финансового контроля над управлением предприятием при привлечении капитала из внешних источников, то в процессе распределения прибыли уровень ее капитализации должен существенно повышаться. Только при условии существенного возрастания объема внутреннего финансирования, развития предприятия контролируемый объем капитала, обеспечивающий реальное управление предприятием, останется в руках прежних собственников;

– численность персонала и действующие программы его участия в прибыли. Чем выше численность персонала, тем больше объем контрактных обязательств предприятия по участию персонала в прибыли, тем соответственно выше должна быть доля потребляемой части прибыли. Этот фактор формирует внутренние пропорции распределения потребляемой части прибыли между собственниками и персоналом предприятия;

– уровень текущей платежеспособности предприятия. В условиях низкого уровня текущей платежеспособности, высокого объема неотложных финансовых обязательств предприятие не имеет возможности направлять большие размеры распределяемой прибыли на потребление.

Выводы. Учет рассмотренных выше факторов позволяет существенно снизить диапазон параметров возможных пропорций распределения прибыли по отдельным направлениям. Принципы распределения прибыли и факторы, его обуславливающие, позволяют сформировать на предприятии конкретный тип политики распределения прибыли, в наибольшей степени удовлетворяющий и учитывающий ее цели.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні // Фінанси України. 2011. № 7. С. 104–114.
2. Бланк И. А. Управление прибылью. К.: Изд-во «Ника-Центр», 2007. 768 с. / Blank I.A. Profit management. K.: Publishing house 'Nika-Center', 2007. 768 p.
3. Худа В. В. Управління прибутком торговельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. К.: Вид-во «Лібра», 2007. 22 с.
4. Блонська В. І., Адамович П. П. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2010. Вип. 20.7. С. 92–104.

УДК 346.7:656

ББК 67.304.5

Khromov Oleksandr Igorovitch,
post-graduate student of the Institute of economics
and law of Ukraine academy of sciences,
legal consultant of «Donspetsprom» LLC,
Ukraine, Donetsk,
e-mail: urist1234@gmail.com

Хромов Олександр Ігорович,
аспірант Інституту економіко-правових досліджень
НАН України,
юрисконсульт ТОВ «Донспецпром»,
Україна, г. Донецьк,
e-mail: urist1234@gmail.com

СУБ'ЄКТИ РЕГУЛЯРНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ АВТОБУСНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

СУБЪЕКТЫ РЕГУЛЯРНЫХ ПАССАЖИРСКИХ АВТОБУСНЫХ ПЕРЕВОЗОК В УКРАИНЕ

SUBJECTS OF SCHEDULED PASSENGER BUS SERVICES IN UKRAINE

Стаття присвячена розгляду правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання, які беруть участь у здійсненні регулярних пасажирських перевезень автобус-

ним транспортом в Україні. У статті визначені основні учасники зазначеної сфери, а саме: перевізник, автостанція, робочий орган і проаналізовано їх правовий статус.

Визначено ознаки та особливості притаманні кожному з них, а також встановлені недоліки їх легальних визначень. Розглянуто характерні риси діяльності робочого органу, а також сформульовано головні причини неефективності його роботи. Також виявлені основні причини недосконалості конкурсної процедури з його відбору.

Статья посвящена рассмотрению правового регулирования деятельности субъектов хозяйствования, которые принимают участие в осуществлении регулярных пассажирских перевозок автобусным транспортом в Украине. Определены основные участники указанной сферы, а именно: перевозчик, автостанция, рабочий орган; проанализирован их правовой статус. Определены признаки и особенности, присущие каждому из них, а также выявлены недостатки их легальных определений. Рассмотрены характерные черты деятельности рабочего органа; сформулированы главные причины неэффективности его работы. Также выявлены основные причины несовершенства конкурсной процедуры по его отбору.

The article deals with the legal regulation of the activity of the economic entities that participate in performance of the scheduled passenger bus transport in Ukraine. The article identifies the key players of this sphere, namely: carrier, bus station, the working body and analyzed their legal status. The attributes and characteristics associated with each of them, as well as the shortcomings of their legal definitions have been identified. The characteristic features of the working body activity have been analyzed; the main reasons of ineffectiveness of its work have been formulated. Additionally, the main reasons for the imperfection of the bidding procedure for its selection have been determined.

Ключові слова: пасажирські автобусні перевезення, суб'єкти, особливості правового регулювання, поняття суб'єктів, автостанція, перевізник, робочий орган.

Ключевые слова: пассажирские автобусные перевозки, субъекты, особенности правового регулирования, понятие субъектов, автостанция, перевозчик, рабочий орган.

Keywords: bus passenger transport, actors, peculiarities of the legal regulation, concept of subjects, bus station, carrier, working body.

Здійснення господарської діяльності з регулярного перевезення пасажирів автобусним транспортом характеризується широким колом суб'єктів, які залучені до участі у ній. Незважаючи на це практика їх діяльності свідчить про недосконалість та суперечливість правового регулювання цього напрямку. Розгляд питання правового статусу суб'єктів транспортного права є досить поширеним серед науковців. В той же час регулярні пасажирські перевезення характеризуються рядом особливостей притаманних саме цьому виду господарської діяльності, що свідчить про необхідність окремого розгляду суб'єктів цієї діяльності.

Законодавством не передбачено визначення суб'єктів регулярних пасажирських перевезень. В широкому розумінні їх можна визначити, як учасників правовідносин з регулярних пасажирських перевезень, які наділені взаємним комплексом прав та обов'язків у цій сфері [1, с. 222].

Відштовхуючись від цього, можна визначити, що до кола суб'єктів регулярних пасажирських автобусних перевезень безпосередньо входять органи державної влади та місцевого самоврядування, фізичні особи (пасажирів) та суб'єкти господарювання.

Відзначимо, що суб'єктам господарювання належить особливе місце серед учасників регулярних пасажирських

автобусних перевезень, оскільки вони безпосередньо за допомогою транспортних засобів (джерело підвищеної небезпеки) здійснюють надання послуг з регулярного перевезення пасажирів, що зумовлює виключну кількість обов'язків у порівнянні з правами в процесі такої діяльності.

Основним суб'єктом в зазначеній сфері слід визнати автомобільного перевізника, тому що основне завдання правовідносин із регулярних пасажирських перевезень – переміщення фізичних осіб автобусним транспортом на маршрутах загального користування – здійснює саме він за допомогою транспортних засобів, що відповідають вимогам маршруту.

Статтею 1 ЗУ «Про автомобільний транспорт» надано визначення автомобільного перевізника. Автомобільний перевізник – це фізичні та юридичні особи, які здійснюють перевезення пасажирів та (або) вантажів транспортними засобами на комерційній основі чи за власний кошт [2].

Вказане визначення є універсальним та має застосовуватись як до регулярних, спеціальних пасажирських перевезень, так і до міжнародних і вантажних. На користь цієї думки слугує те, що преамбулою ЗУ «Про автомобільний транспорт» узагальнююче зазначено, що цей закон визначає засади організації та діяльності автомобільного транспорту.

Однак, таке визначення автомобільного перевізника має суттєві недоліки, оскільки його можна застосовувати як до суб'єктів господарювання, які здійснюють професійну діяльність на ринку перевезень (безпосередньо надають послуги з перевезення), так і до тих суб'єктів господарювання, які систематично застосовують транспортні засоби у своїй господарській діяльності, але при цьому перевезення не є їх основним видом діяльності. Враховуючи це, було б доречно зазначити у визначенні автомобільного перевізника, яке наведене в ЗУ «Про автомобільний транспорт», про те, що це фізичні та юридичні особи, які надають послуги з перевезення та супутні послуги, не заборонені законодавством.

Звернемо увагу на визначення перевізника, що надається у Федеральному законі РФ «Статут автомобільного транспорту і міського наземного електричного транспорту». Відповідно до цього закону перевізником є юридична особа, індивідуальний підприємець, що прийняли на себе за договором перевезення пасажирів, договором перевезення вантажу обов'язок перевезти пасажирів і доставити багаж, а також перевезти ввірений вантажовідправником вантаж до пункту призначення і видати багаж, вантаж уповноваженим на їх одержання особі [3].

Наведене в Федеральному законі РФ «Статут автомобільного транспорту і міського наземного електричного транспорту» визначення перевізника вказує на договір як підставу виконання послуг з перевезення. Це було б доречно підкреслити у визначенні автомобільного перевізника в ЗУ «Про автомобільний транспорт», оскільки укладення договору на перевезення можна вважати основою для виникнення правовідносин між перевізником та замовником послуг. Крім того, таке уточнення безумовно буде відмежовувати автомобільних перевізників від суб'єктів господарювання, які хоча й здійснюють перевезення пасажирів або вантажу у своїй діяльності, однак не надають таких послуг іншим підприємствам.

Однією з визначальних ознак регулярних пасажирських перевезень є їх оплатність. Крім цього, порядок надання послуг пасажиром передбачає продаж квитків в обмін на грошові кошти. Зауважимо, що вантажні та регулярні спе-

ціальні пасажирські перевезення здійснюються за загальним правилом на основі відплатних договорів. Законодавством не заборонено здійснення таких договорів на безоплатній основі, однак в такому разі це найчастіше суперечило б меті створення підприємств-перевізників – отримання прибутку. А останнє на сьогодні є важливим фактором діяльності, як для підприємств приватного сектору, так і державних та комунальних. Зокрема, на сьогодні більшість підприємств комунального сектору змінюють свою організаційну форму на комунальні комерційні підприємства, оскільки таким чином досягається підвищення самостійності таких підприємств, розширення прав керівників, з'являється свобода дій у рамках прямих господарських зв'язків. Прикладом цього слугує ККП «ДонЕлектроАвтоТранс» (м. Донецьк), яке успішно працює на ринку регулярних пасажирських автобусних перевезень м. Донецька.

Приведені обставини свідчать про необхідність виключення з визначення автомобільного перевізника у ЗУ «Про автомобільний транспорт» положень щодо здійснення перевезень на комерційній основі або за власний кошт.

Звертає на себе увагу також той аспект, що існує визначення автомобільного перевізника не встановлює залежності між статусом перевізника як суб'єкта господарювання та можливістю надання послуг з перевезення. В той же час, статтею 29 ЗУ «Про автомобільний транспорт» встановлюється, що основою діяльності автомобільного перевізника є наявність статусу суб'єкта господарювання. В тій чи іншій мірі таку вимогу до перевізників встановлює і визначення автомобільного перевізника в Федеральному законі РФ «Статут автомобільного транспорту і міського наземного електричного транспорту», згідно з яким перевізником є юридична особа або індивідуальний підприємець.

Поряд із перевізником – основним суб'єктом господарювання, який здійснює регулярні пасажирські перевезення, необхідно відмітити підприємства-автостанції, що забезпечують надання додаткових послуг, без яких важко уявити ефективну діяльність таких перевезень у цілому. Регулярні пасажирські перевезення потребують відповідної розгалуженої інфраструктури для здійснення зручної посадки та висадки пасажирів, придбання ними квитків та очікування, відстою автобусів, відпочинку водіїв та іншого.

ЗУ «Про автомобільний транспорт» розглядає автостанції як споруду або комплекс будівель, споруд, стоянок та під'їздів для прийняття, відправлення, управління рухом автобусів та обслуговування пасажирів.

В той же час статтею 39 цього закону встановлюється, що автостанції надають пасажирам послуги, пов'язані з їх проїздом автобусними маршрутами загального користування, а автомобільним перевізникам, які здійснюють перевезення пасажирів на договірних умовах, – послуги, пов'язані з відправленням та прибуттям автобусів згідно з розкладом руху.

Таким чином, з одного боку автостанції визначаються виключно як будівлі та споруди, але в той же час, зі змісту інших норм можна зробити висновок, що вони можуть надавати специфічні послуги, зумовлені призначенням таких комплексів, що вже відображає їх статус як суб'єктів надання послуг.

Слід вказати, що формулювання щодо статусу автостанції як суб'єкта надання послуг містить Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Порядку регулювання діяльності автостанцій» від 27.09.2010 р. № 700, який визначає процедуру атестації автостанцій, вимоги до них, механізм визначення розміру автостанційно-

го збору та вартості послуг, що надаються автомобільним перевізникам [4]. Вказаний документ встановлює як суто технічні вимоги до споруд та будівель, в яких розміщуються автостанції, так і порядок визначення розміру плати за послуги, що надають такі суб'єкти.

Наведене вказує на те, що автостанції є суб'єктами надання послуг, які мають вартісне визначення. Положеннями статті 3 Господарського Кодексу України встановлено, що діяльність у сфері суспільного виробництва, спрямована на надання послуг вартісного характеру, є господарською діяльністю. За таких обставин вбачається за необхідне додати до визначення автостанції положення про їх статус як суб'єктів господарювання.

Законодавством не надається визначення суб'єкта надання послуг. ЗУ «Про адміністративні послуги» встановлено визначення суб'єкта надання адміністративної послуги, як органа виконавчої влади, іншого державного органу, органу влади Автономної Республіки Крим, органу місцевого самоврядування, їх посадові особи, уповноважені відповідно до закону надавати адміністративні послуги [5]. Враховуючи зміст цього поняття, тотожність явищ з урахуванням особливостей, притаманних господарському та адміністративному праву, можна за аналогією сформулювати поняття суб'єкта надання послуг як суб'єкта господарювання, який уповноважений відповідно до закону надавати послуги.

Сформульоване поняття вказує на необхідність обов'язкового визнання державою суб'єкта господарювання, здатного надавати автостанційні послуги шляхом визначення його відповідності встановленим вимогам – атестації.

Обов'язковість наявності свідоцтва про атестацію, як умова функціонування автостанції в якості суб'єкта надання автостанційних послуг встановлюється згідно Наказу «Про затвердження Порядку регулювання діяльності автостанцій» [4].

Наведені вище положення щодо діяльності автостанцій вказують на те, що одним з основних напрямків діяльності автостанцій є надання пасажирам послуг, пов'язаних з їх проїздом автобусними маршрутами загального користування.

До таких послуг входять: продаж квитків; користування приміщеннями для очікування поїздки, облаштованими місцями для сидіння; можливість користування громадськими вбиральнями; інформування щодо розкладу руху автобусів та вартості поїздки.

Як встановлено статтею 36 ЗУ «Про автомобільний транспорт» за надання обов'язкових послуг автостанцій з осіб, які придбавають проїзні квитки, автостанції стягують автостанційний збір, що входить до вартості квитка.

Серед інших учасників регулярних пасажирських перевезень, суб'єктів господарювання, звертають на себе увагу підприємства (організації) «робочі органи», які забезпечують проведення конкурсів з визначення перевізників на маршрутах загального користування.

Згідно Постанови КМ України № 1081 «Про затвердження Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування» робочим органом визнається підприємство (організація), що має фахівців у галузі автомобільного транспорту, матеріальні ресурси та технології, а також досвід роботи не менш як три роки з питань організації пасажирських перевезень, яке у разі потреби залучається організатором на конкурсних умовах за договором для організації проведення конкурсу [6].

Діяльність такого підприємства направлена на підвищення ефективності роботи організатора регулярних пасажирських автобусних перевезень, який зокрема, може не мати необхідних фахівців у галузі автомобільного транспорту, або внаслідок браку часу не буде вчасно обробляти конкурсні пропозиції перевізників.

Важливо відмітити, що залучення суб'єкта господарювання до участі у діяльності із проведення конкурсу на визначення перевізника на маршруті загального користування, є важливим етапом у делегуванні повноважень державних та органів місцевого самоврядування підприємствам (організаціям). Цей факт є особливо важливим з огляду на те, що фактично рішення конкурсного комітету напряму залежить від результатів обробки даних пропозицій перевізників, яку здійснює робочий орган. В той же час, слід зосередити увагу на тому, що таке положення не впливає на можливість зловживань з боку робочого органу, оскільки обрання перевізника здійснюється на основі бальної системи, яка затверджена постановою № 1081 КМ України. Таким чином, будь-який перевізник, який бере участь в конкурсі, чи організатор можуть перевірити відповідність виставлених балів їх конкурсній пропозиції. Крім цього варто зазначити, що процедура оскарження, як в порядку подання скаргу до організатора, так і в судовому порядку, залишається та забезпечує дотримання процедур, визначених постановою № 1081 КМ України. При цьому все ж таки слід зауважити, що в разі оскарження рішення конкурсного комітету щодо визначення переможця конкурсу на здійснення перевезень на маршруті загального користування перевізникам необхідно звертатися з позовами до організаторів у порядку адміністративного судочинства, оскільки затверджує результати конкурсу саме він.

Порівнюючи визначення автомобільного перевізника, автостанції та робочого органу, наведені у нормативно-правових актах, можна зробити висновок, що поняття останнього, визначене постановою № 1081 КМ України, досить чітко відображає статус та головні риси цього суб'єкта, а також вимоги до нього.

В той же час, певні аспекти потребують додаткового аналізу нормативно-правових актів для встановлення їх значення.

Зокрема, в понятті робочого органу вказано, що це підприємство (організація), яка має досвід роботи не менш як три роки з питань організації пасажирських перевезень.

Вимога щодо наявності досвіду роботи з питань організації пасажирських перевезень наводиться, але не надається роз'яснення, яким чином його можна набути. Для того, щоб визначити ці питання, необхідно системно проаналізувати положення Наказу Міністерства транспорту України «Про затвердження Порядку і умов організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом» від 21.01.1998 р. № 21. У пункті 1.1 цього порядку визначено основні принципи, методи і технології організації перевезень пасажирів. Пунктом 1.3 Наказу № 21 встановлюється, що цими Порядком і умовами передбачаються вимоги до: організації маршрутів, організації автобусних і маршрутних таксомоторних перевезень, укладення договорів про організацію перевезень, організації обслуговування населення та пасажирів на автостанціях, організації диспетчерського управління та контролю за перевезеннями. Таким чином, можна зробити висновок, що вказані напрямки діяльності безпосередньо відносяться до питань організації пасажирських автобусних перевезень. Однак, не всі з них можуть вільно здійснюватись суб'єктами господарювання та мають певні обмеження [7].

Зокрема, організація маршрутів передбачає: вивчення пасажиропотоків на існуючій транспортній мережі (попит населення на перевезення); обстеження доріг та дорожніх об'єктів; відкриття, закриття, зміну маршрутів; побудову розкладів руху; оформлення паспортів маршрутів.

Вивчення пасажиропотоків на існуючій транспортній мережі (попит населення на перевезення) здійснюється виключно ДержавтотрансНДІпроектотом та Транспортною академією України. Отже, здійснення цього напрямку організації пасажирських автобусних перевезень на загальних засадах неможливо, а відтак навряд чи може бути здійснено суб'єктами господарювання, які збираються здійснювати повноваження робочого органу для отримання досвіду в сфері організації регулярних пасажирських автобусних перевезень.

Як видно з пункту 2.4.10 Наказу № 21 Мінтрансу України, обстеження доріг та дорожніх об'єктів здійснюється комісією за участю власників дорожніх об'єктів або їхніх уповноважених осіб, яка створюється перевізником за погодженням з відповідною державною адміністрацією, органом місцевого самоврядування або Мінтрансу. Таким чином, здійснення цього виду організації пасажирських автобусних перевезень також не є доступним для суб'єктів господарювання, які бажають здійснювати діяльність робочого органу.

Відкриття, закриття та зміна маршрутів хоча й здійснюється за активної участі перевізника (він навіть може бути ініціатором відкриття – п. 14.1 постанови № 176 КМ України «Про Правила надання послуг пасажирського автомобільного транспорту»), але здійснюється виключно органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування в залежності від територіального розташування початкових та кінцевих точок маршруту.

Питання складання розкладу руху встановлюються пунктом 2.6 Наказу № 21 Мінтрансу України. Пунктом 2.6.3 визначені види розкладів, які можуть складати перевізники, що прямо вказує на суб'єкта, який має право здійснювати складання розкладів руху – перевізників. Також, у пункті 2.6.4 вказано, що розклади руху на міських і приміських маршрутах затверджуються, а на внутрішньообласних – погоджуються відповідними місцевими державними адміністраціями або органами місцевого самоврядування в межах їх повноважень. Розклад руху на міжобласних маршрутах затверджується, а на міжнародних – узгоджується з Державним департаментом автомобільного транспорту. Тож можна зробити висновок про неможливість участі у діяльності із складання розкладів руху суб'єктів господарювання для отримання досвіду в сфері пасажирських перевезень. Однак, на практиці часто виявляється, що у складі робітників перевізника рідко присутні фахівці, які можуть кваліфіковано скласти необхідні йому розклади руху, або утримання такого фахівця у штаті обходиться занадто дорого та не є фінансово виправданим. В цьому випадку перевізники нерідко використовують послуги сторонніх організацій, які мають робітників, фах яких дозволяє їм здійснювати складання різноманітних розкладів руху, які в майбутньому від імені перевізника затверджуються та проходять інші необхідні погоджувальні процедури. Надання таких послуг здійснюється на підставі письмових договорів, а відтак при необхідності підтвердити свій досвід з організації пасажирських перевезень не буде браку доказів.

Наступним видом організації пасажирських перевезень є оформлення паспортів маршрутів. При відкритті нових маршрутів питанням оформлення паспортів маршру-

руту має опікуватись організатор (орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування в залежності від територіального розташування початкових та кінцевих точок маршруту). Такий порядок встановлено пунктом 3.2 Наказу Мінтрансз'язку України від 07.05.2010 р. № 278 «Про затвердження Порядку розроблення та затвердження паспорта автобусного маршруту». Пунктом 2.7.1 № 21 Мінтрансу України встановлюється, що саме цей нормативно-правовий акт є основним при оформленні паспортів маршрутів. Слід зауважити, що в разі первісного відкриття маршруту організатором навряд чи буде задіяна стороння організація для оформлення паспорта маршруту, оскільки при цьому будуть затрачуватись кошти державного або місцевих бюджетів, що одразу ж робить такий порядок дій маловірогідним. У той же час, не виключена можливість надання таких послуг на безоплатній основі все з тією ж метою отримання досвіду для майбутнього здійснення функцій робочого органу, яке в майбутньому окупить такі витрати. Однак, такий підхід буде вимагати від майбутнього робочого органу складних фінансових розрахунків, які будуть ґрунтуватись на припущеннях про отримання майбутнього прибутку від такої діяльності, що є досить ризикованим та може поставити під загрозу діяльність всього напрямка (організації). Тому більш вигідним в усіх напрямках є оформлення паспортів маршрутів на вже відкритих регулярних маршрутах перевізниками, які отримали право у встановленому законом порядку здійснювати на них перевезення пасажирів. Слід звернути увагу, що Наказ Мінтрансз'язку України № 278 не містить будь-яких заборон щодо виконання оформлення паспортів маршруту на замовлення перевізника сторонньою організацією, оскільки в подальшому перевізник сам погоджуватиме цей документ від свого імені з організатором та іншими органами, зокрема, з Державтоінспекцією.

Проаналізовані положення Наказу Мінтрансу України № 21 вказують на те, що основними напрямками діяльності, за допомогою яких підприємство (організація), що збирається виконувати функції робочого органу, може отримати досвід у питаннях організації регулярних пасажирських перевезень є побудова розкладів руху, оформлення паспортів маршрутів. При цьому важливе значення має оформлення договірних відносин з замовником таких послуг, оскільки письмові договори (та що ще важливіше акти виконаних робіт) в такому разі будуть слугувати підтвердженням отримання досвіду, що знадобиться для участі в конкурсі на робочий орган.

Як бачимо, для отримання досвіду, необхідного робочому органу для виконання своїх майбутніх обов'язків, підприємству (організації) треба досить сильно постаратись, однак навіть при цьому не виключено, що такого претендента не буде знято з участі у конкурсі. Положення пункту 18 Постанови КМ України № 1081 встановлюють заборону допуску до участі в конкурсі на робочий орган, підприємства (організації), які, зокрема, провадять діяльність на ринку транспортних послуг, пов'язану з наданням послуг із перевезень, представляють інтереси окремих автомобільних перевізників. При цьому жодним чином не розкривається, що саме є діяльністю на ринку транспортних послуг, яка пов'язана з наданням послуг з перевезень та яким саме чином здійснюється представлення інтересів окремих автомобільних перевізників. Більше того, такі положення входять у пряме протиріччя із пунктом 2 Постанови № 1081 КМ України, яким визначено поняття робочого органу та встановлено, що він повинен

мати досвід у сфері організації пасажирських перевезень. Такий висновок випливає з того, що за відсутності глумачення, що є діяльністю на ринку транспортних послуг, яка пов'язана з наданням послуг з перевезень – організація пасажирських перевезень напряму підпадає під цю категорію. Більше того, при підготовці матеріалів розкладів руху та паспортів маршруту, здійснюється забезпечення інтересів перевізників, що знов таки може бути визнано як представлення їх інтересів.

Такий стан за загальним рахунком унеможливило діяльність інституту робочого органу взагалі та робить положення про нього нежиттєздатними. Враховуючи викладені особливості, необхідно внести до пункту 18 Постанови КМ України № 1081 зміни, якими розтлумачити, що саме входить до діяльності на ринку транспортних послуг, яка пов'язана з наданням послуг з перевезень. Оскільки цей вид може включати дуже багато напрямків діяльності та неможливо встановити, які конкретно з них малися на увазі нормотворцем, вбачається за необхідне виключити з переліку видів діяльності, якою заборонено займатись робочому органу, діяльність на ринку транспортних послуг, що пов'язана з наданням послуг з перевезень.

Серед недоліків правового регулювання діяльності робочого органу з обрання перевізників слід також відмітити недосконалу конкурсну процедуру його обрання. Як уже було зазначено, від діяльності робочого органу напряму залежить ефективність обрання перевізників. Таким чином, конкурсний відбір підприємств (організацій) робочих органів має бути таким самим досконалим, як і обрання перевізників, тобто повинна забезпечуватись відсутність зловживань та конкурентоздатне середовище. Але за відсутності бальної системи оцінки пропозицій підприємств (організацій), які бажають здійснювати функції робочого органу, такого результату досягнути неможливо, оскільки учасники конкурсного комітету будуть спиратись при обранні переможця на власні вподобання, а не на виражені в цифрах якісні показники можливостей учасників. Тому конкурсну процедуру визначення робочого органу слід проводити на основі бальної таблиці зокрема за такими показниками: кількість та рівень спеціальності фахівців у галузі автомобільного транспорту; рівень матеріальних ресурсів та технологій; досвід роботи з питань організації пасажирських перевезень (що перевищує три роки).

Наведене дослідження демонструє, що суб'єкти господарювання беруть активну участь у здійсненні регулярних пасажирських перевезень та є їх важливими суб'єктами. В той же час, правове регулювання їх діяльності потребує уваги та вдосконалення, що в загальних рисах можна відобразити наступним чином.

Існуюче визначення автомобільного перевізника, яке міститься в ЗУ «Про автомобільний транспорт» потребує удосконалення. Слід констатувати, що воно є універсальним і застосовується як до перевізників, які здійснюють регулярні пасажирські перевезення пасажирів, так і до перевізників, що здійснюють вантажні перевезення, регулярні, спеціальні та інші. Не вбачається необхідності у розмежуванні визначень перевізників за напрямками їх діяльності. Однак, з урахуванням викладених недоліків та засад діяльності автомобільного перевізника поняття автомобільного перевізника слід викласти так: автомобільний перевізник – це суб'єкт господарювання, який здійснює перевезення пасажирів, їх багажу та (або) вантажів транспортними засобами на договірній основі. Наведеним визначенням слід замінити існуюче в ЗУ «Про автомобільний транспорт».

Положення щодо діяльності автостанцій, вказують на ту обставину, що вони беруть активну участь у здійсненні регулярних пасажирських автобусних перевезень. Це дає змогу говорити про них як про суб'єктів таких відносин. Враховуючи таке положення та наведені особливості їх статусу та діяльності, їх визначення слід викласти наступним чином. Автостанція – це суб'єкт господарювання, що пройшов атестацію та може надавати у встановленому порядку автостанційні послуги.

Визначення робочого органу є досконалим та не потребує суттєвого втручання, в той же час окремі положення роблять участь цього суб'єкта у здійсненні регулярних пасажирських перевезень сумнівним. Організатору ліпше відмовитись з будь-яких підстав від його послуг, аніж вирішувати проблеми з визначенням категорії діяльності, яка може бути захищена на користь досвіду такого підприємства (організації).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Транспортне право: підручник / М. Л. Шелухін, О. І. Антонюк, В. О. Вишнівецька та ін. К.: «Ін Юре», 2008. 894 с.
2. Про автомобільний транспорт: Закон України № 2344-III від 05 квітня 2001 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2344-14/print1364287416455418> (дата звернення: 07.06.2013).
3. Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта: Федеральный закон Российской Федерации № 259-ФЗ от 8 ноября 2007 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2007/11/17/ustav-doc.html> (дата обращения: 07.06.2013). / Charter of the automobile transportation and the city ground electric transportation: Federal law of the Russian Federation No.259-FZ dated November 8, 2007 [Electronic resource] <http://www.rg.ru/2007/11/17/ustav-doc.html> (date of viewing: 07.06.2013).
4. Про затвердження Порядку регулювання діяльності автостанцій: Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України № 700 від 27 вересня 2010 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1068-10/print1364287416455418> (дата звернення: 07.06.2013)
5. Про адміністративні послуги: Закон України від 6 вересня 2012 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5203-17> (дата звернення: 07.06.2013).
6. Про затвердження Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування: Постанова КМ України № 1081 від 17 квітня 2013 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1081-2008-%D0%BF/print1364287416455418> (дата звернення: 07.06.2013).
7. Про затвердження Порядку і умов організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом: Наказ Міністерства транспорту України № 21 від 21 січня 1998 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0257-98/print1366875359378300> (дата звернення: 07.06.2013).
8. Про затвердження Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту: Постанови КМ України № 176 від 18 лютого 1997 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/176-97-%D0%BF/print1364287415191686> (дата звернення: 07.06.2013).
9. Про ціни і ціноутворення: Закону України від 3 серпня 2012 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/507-12/print1364287415191686> (дата звернення: 07.06.2013).
10. Конституції України [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254-%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/print1364287415191686> (дата звернення: 07.06.2013).

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право»
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

РАЗДЕЛ 2. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

SECTION 2. DISCUSSION CLUB



ДИСКУССИЯ **«СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ЧЕЛОВЕКА** **К ВЫЗОВАМ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ»**

DISCUSSION **«MODERN SYSTEMS OF THE HUMAN BEING ADAPTATION** **TO THE CHALLENGES OF THE POST-INDUSTRIAL CIVILIZATION»**

Уважаемые читатели!

Мы продолжаем работу дискуссионного клуба по проблемам адаптации современного человека к вызовам постиндустриальной цивилизации, которая в нынешних условиях становится особенно актуальной. Наряду с ростом инновационной активности и внедрения информационных технологий существенное значение для современной экономики имеет развитие сетевой организации производства и торговли. В условиях глобализации мировой экономики и вступления России в ВТО экспансия сетевых компаний стала только усиливаться. Крупные сетевые компании изменяют структуру спроса и предложения на региональных потребительских рынках, трансформируют региональное экономическое пространство. Важно определить, какие последствия будет иметь этот процесс в жизнедеятельности современного человека, как он может противостоять вызовам глобализации, проявляющейся в том числе посредством роста сетевых компаний. Этой проблеме, проблеме определения места современного человека в сетевой экономике, посвящены и другие статьи данного раздела, которые вызовут живой интерес у читателя.

Курченков Владимир Викторович,
*д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
государственного и муниципального управления
Волгоградского государственного университета*



Dear Readers!

We are continuing the discussion club on adaptation to the challenges of the modern post-industrial human civilization, which in the current environment is particularly important. Development of the multi-level marketing companies has the significant value for the modern economics together with the growth of the innovation activity and introduction of the information technologies. Expansion of the multi-level marketing companies is growing in the conditions of globalization of the world economics and Russia joining the WTO. Large networking companies change the structure of demand and offer at the regional markets and transform regional economic environment. It is important to determine the consequences of such process on the life activity of the contemporary person, and the ways he can use to withstand the challenges of globalization that is shown by the growth of the multi-level companies. The other articles in the present section are also dedicated to this issue, the issue of determination the place of the modern person within the multi-level economics; such articles will be of great interest for the readers.

Kurchenkov Vladimir Viktorovich,
*doctor of economics, professor, head of the department
of the state and municipal management
of Volgograd state university*

УДК 332.1
ББК 65.04-31

Kurchenkov Vladimir Viktorovitch,
doctor of economics, professor, head of the department
of the 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 the department
of the state and municipal management
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: fitissova66@mail.ru

Фетисова Ольга Владимировна,
д-р экон. наук, профессор кафедры государственного
и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: fitissova66@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР В ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ОПТОВОГО РЫНКА¹

VALUE OF NETWORK STRUCTURES IN THE TRANSFORMATION OF THE REGIONAL WHOLESALE MARKET²

В статье раскрываются тенденции развития оптового регионального рынка в исторической ретроспективе. Выделяется интегрирующая роль крупных предприятий оптовой торговли по отношению к мелким торговым предприятиями, работающим на региональном розничном потребительском рынке. Определяется роль и значение крупных предприятий оптовой торговли на различных стадиях эволюционной трансформации регионального потребительского рынка. Рассмотрен процесс замещения и поглощения региональных предприятий оптовой торговли крупными отечественными и зарубежными сетевыми компаниями. Показано влияние сетевых торговых компаний на динамику объемов и структурную деформацию оптового регионального рынка.

The article describes historically the trends in the regional wholesale market. The major integrating role of the wholesale companies with regards to the small commercial companies operating at the regional retail consumer market has been underlined. The role and value of the large wholesalers in various stages of evolutionary transformation of the regional consumer market have been defined. The process of replacement and immerse of the regional wholesaler by the large domestic and foreign network companies has been analyzed. The effect of the network trading companies on the dynamics of the volumes and the structural deformation of the regional wholesale market has been provided.

Ключевые слова: сетевые компании, сетевая организация регионального потребительского рынка, предприятия оптовой торговли, оптовый региональный рынок, трансформация регионального оптового рынка, прямая логистика.

Keywords: network companies, network arrangement of the regional consumer market, wholesale companies, regional wholesale market, transformation of the regional wholesale market, direct logistics.

Рассматривая процесс развития сетевых компаний на региональном потребительском рынке, следует отметить

их воздействие на трансформацию оптового регионального рынка, а именно изменение объемов оптовой торговли и изменение отраслевой структуры оптового рынка.

Оптовая торговля занимает важное место в структуре рыночных контракций современной экономики. Предприятия оптовой торговли связывают между собой завершающую стадию производства готовой продукции промышленных или сельскохозяйственных предприятий и начальную стадию реализации данной продукции на рынке, доведения ее до непосредственного потребителя. В большинстве случаев конкретный производитель не может взять на себя функцию доведения своей продукции до непосредственного потребителя по различным причинам. В первую очередь это связано с возрастающими издержками на освоение нового вида деятельности, увеличение оборотных средств, с возрастанием транспортных и складских расходов, связанных с распространением продукции на рынках других регионов.

Опыт индустриально развитых стран показал, что выполнению этой задачи в большей степени способствуют независимые оптовые предприятия, которые представляют собой высокоэффективные экономические структуры, способные успешно осуществлять распределение чрезвычайно многообразных и конкурирующих между собой товаров и услуг. Существование оптовой торговли объясняется тем обстоятельством, что она в состоянии в нормальных рыночных условиях наиболее эффективно осуществлять распределение товаров и услуг между производителем и потребителем, осуществляя функцию обратной связи между ними, минимизируя издержки, снижая конечные цены.

Развитие системы предприятий оптовой торговли также наблюдается и в российской экономике. Особенно существенные изменения в структуре оптовой торговли произошли в начале 1990-х годов в период рыночной трансформации. В этот период, с одной стороны, происходят преобразования существующих предприятий бывшего Госснаба. С другой стороны, возникают новые коммерческие оптовые пред-

¹ Исследование проводилось при финансовой поддержке в форме гранта РГНФ проект № 13-12-34003.

² Research has been financially supported by the grant of RGNF project # 13-12-34003.

Таблица 2

**Изменение доли реализации товаров
промышленности посредством различных
организаций оптовой торговли в 1994–1995 гг.,
в % от общего объема реализации**

Отрасли	Прямые поставки	Предприятия бывшего Госснаба	Новые частные оптовые посредники	Дочерние сбытовые фирмы
1	2	3	4	5
ВСЕГО	+1	-11	+9	0
Химия	0	-15	+9	-2
Машиностроение	+1	-13	+12	0
Лесная промышленность	+5	-13	+7	0
Производство стройматериалов	-4	4	1	
Легкая	-1	-17	+9	-1
Пищевая	+2	-10	+11	0

Источник: составлено авторами по [1; 2; 3; 4].

приятия, поскольку с 1992 года в российской экономике начинают активно формироваться малые и средние предприятия в торговой сфере, которые по техническим причинам (в силу низких транзитных объемов поставок) нуждались в услугах оптовых баз, особенно в регионах. На такие малые и средние торговые региональные предприятия приходилось около 40–50% от прежнего оптового товарооборота. Однако в этот период предприятий оптовой торговли было еще недостаточно, спрос на их услуги со стороны розничных продавцов оставался неэластичным. Подобная неэластичность была связана с отсутствием реальной конкуренции среди оптовиков. Основная доля оптовой торговли по-прежнему приходилась на предприятия бывшего Госснаба, которые некоторое время пользовались монопольной властью на отдельных региональных рынках [1].

Кроме того, важной проблемой в этот период являлось увеличение сбыта продукции непосредственного производителя или поставщика сверх установленных традиционных квот. Рыночной экономике были необходимы новые пропорции оптовой торговли как на региональных, так на межрегиональных потребительских рынках. Однако оптовые предприятия бывшего Госснаба закупали широкий ассортимент продукции производственно-технического назначения и старались ее реализовать в том регионе, в котором они располагались. В это время иногда, с одной стороны, не было соответствующего спроса со стороны потенциальных потребителей в регионе. С другой стороны, производители и поставщики стремились увеличить объемы реализации своей продукции, не ограничиваясь конкретным регионом, они нуждались в более крупном оптовом посреднике, который мог бы закупать у них продукцию в больших объемах и реализовывать сразу в нескольких регионах страны.

Данная ситуация способствовала возникновению крупных частных посреднических структур оптовой торговли, в которых на данный момент нуждались многие крупные отечественные производственные предприятия. Многие промышленные предприятия также пошли путем развития снабженческо-сбытовой кооперации. Однако первый вариант был более предпочтительным.

В связи с этим уже с середины 1990-х годов стали происходить существенные изменения в структуре оптового рынка, а именно доля бывших государственных оптово-посреднических организаций стала снижаться и достигла к концу 1995 года всего 6,4% от общего объема реализации продукции промышленного производства, в то время как доля новых посреднических структур существенно выросла, достигнув в среднем 12% (табл. 1, 2) [2].

Таблица 1

**Реализация товаров в 1995 году
посредством различных организаций оптовой
торговли, в % от общего объема реализации**

Отрасли	Прямые поставки	Предприятия бывшего Госснаба	Новые частные оптовые посредники	Дочерние сбытовые фирмы
1	2	3	4	5
ВСЕГО	79,8	6,4	11,6	2,2
Химия	70,5	9,5	16,2	3,8
Машиностроение	79,8	7,2	10,5	2,5
Лесная промышленность	83,0	5,8	10,7	0,5
Производство стройматериалов	89,9	4,4	5,0	0,7
Легкая	76,7	7,7	14,5	1,1
Пищевая	77,9	8,5	13,1	0,5

Источник: составлено авторами по [1; 2; 3; 4].

Именно этот период был связан с ростом коммерческих торговых предприятий, расширением спектра розничной торговли не только в столичных городах, но и в отдаленных регионах нашей страны. В регионах стали создаваться крупные оптовые предприятия³, которые служили связующим звеном между производителями и предприятиями непосредственно розничной торговли. При этом наряду с существующими предприятиями бывшего Госснаба стали возникать совершенно новые предприятия и оптовые рынки, в первую очередь продовольственных товаров [4; 6].

Действительно, предприятие оптовой торговли обеспечивало посредническую связь между производителем и конечным потребителем. Тем самым предприятие оптовой торговли играло роль своеобразного промежуточного звена или «катализатора» движения товаров от производителя к розничной сети и в дальнейшем к потребителю.

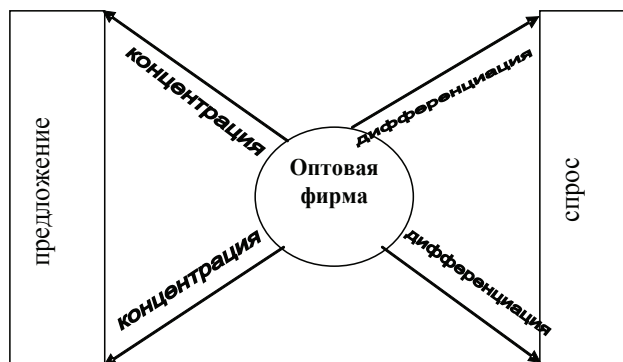


Рис. Оптовая фирма как инструмент гармонизации параметров спроса и предложения на региональном потребительском рынке

Как показано на рис., предприятия оптовой торговли представляются в роли трансформатора, преобразующего большой поток произведенной на крупном предприятии

³ Рост количества оптовых предприятий сопровождался концентрацией торгового капитала, как было отмечено, и ростом размеров предприятий оптовой торговли, особенно в столичных регионах. Это в значительной степени объяснялось получением эффекта масштаба. «Укрупнение сектора (оптовой торговли. – Прим. ред.) связано с традиционными для капиталоемких и ресурсоемких отраслей факторами – эффектом масштаба, экономией затрат на реализацию товаров и общими тенденциями укрупнения бизнеса, наблюдаемыми в целом в экономике» [5].

продукции в многоканальную систему последующего распределения в соответствии с растущей дифференциацией спроса со стороны конечного потребителя. Современная рыночная экономика предполагает следующую дилемму. С одной стороны, рост масштабов производства связан с новыми технологическими условиями производства, что требует концентрации на первом этапе реализации продукции. С другой – рост разнообразия потребительских предпочтений предполагает дифференциацию потребительского выбора и снижение порционности потребления на один вид продукта. Именно этот своего рода разрыв или дилемма между двумя тенденциями развития системы на данном этапе помогли преодолеть крупные оптовые фирмы [2; 7].

Как было отмечено, основой деятельности оптового предприятия является посредничество между производителями товаров или услуг и их потребителями. Это означает *двойственность* положения предприятия оптовой торговли в распределении общественного продукта. Ему необходимо постоянно представлять интересы обеих сторон: и производителя, и потребителя.

С одной стороны, предприятия оптовой торговли расширяют существующие и находят новые каналы получения товарной продукции, налаживают новые связи с производителями, побуждая последнего к увеличению объемов производства и расширению ассортимента продукции. С другой стороны, предприятия оптовой торговли доводят до потребителей в регионах информацию о появлении новых товаров и услуг, а также о возможности их приобретения.

Таким образом, оптовые фирмы являлись основным звеном в распределении товаров на пути от производителя к потребителю на розничном рынке, выступая в этом случае как потребители и как поставщики одновременно. Для успешной деятельности они устанавливали прочные хозяйственные связи с производителями продукции, которые, в свою очередь, не менее были заинтересованы в этих контактах, поскольку при увеличении объемов продаж увеличивалась прибыль как оптовика, так и производителя.

Возникновение крупных оптовых предприятий в регионе способствовало расширению спектра розничной торговли, создавало условия для роста малых предприятий в сфере торговли, способствовало изменению локации потребительского рынка, а именно развитию периферийных потребительских рынков в регионе. Региональные крупные оптовые предприятия выступали центрами формирования торговой инфраструктуры и формирования новых сервисных зон. Также благодаря наличию в рыночной системе региона предприятий оптовой торговли рыночные контракции выстраивались в стройную систему, они становились достаточно детерминированными и управляемыми.

Однако в результате исторической эволюции регионального потребительского рынка существенным образом стала утрачиваться значимость крупных предприятий оптовой торговли как центров организации и интеграции основных участников регионального потребительского рынка. Действительно, индекс прироста объемов оптовой торговли в этот период стал снижаться. Если в 2000 году этот индекс составлял порядка 144,5%, то в период с 2003-го по 2006 год он снизился до 115,7% [5], а после 2006 года в ряде регионов он стал иметь значение менее 100%.

Это было связано, с одной стороны, с ростом концентрации торгового капитала и появлением на региональных рынках крупных торговых предприятий, которые существенным образом стали вытеснять малые торговые предприятия и сами взяли на себя частично функции оптовых ком-

паний. Действительно, имея собственную логистическую инфраструктуру, складские помещения, они стали работать напрямую с производителями. При этом ряд авторов отмечает, что даже крупные предприятия розничной торговли стали выполнять функции оптовиков, используя свои базы и торговые помещения. «Розничные сети сами стали заниматься оптом. Производители тоже укрепили свои позиции, создавая монопольные холдинги. В результате уже не производитель зависит от оптовика, который раньше обеспечивал сбыт, а наоборот, производители диктуют свои условия. Все это привело к активному вытеснению независимых оптовых предприятий холдингами, объединяющими производство, оптовую и розничную продажу» [8, с. 109].

С другой стороны, в последние годы наблюдается рост экспансии крупных сетевых компаний на региональный потребительский рынок, которые организуют централизованные поставки продукции в масштабах всей страны, минуя региональные оптовые базы, используя технологию прямой логистики. Согласно этой технологии многие сетевые компании не нуждаются в промежуточном складировании реализуемой продукции и соответственно в дополнительных складских помещениях. Доставка осуществляется непрерывно, и необходимый запас концентрируется непосредственно в торговом зале. Примером подобных сетевых компаний, использующих данную технологию, являются такие гипермаркеты, как «Ашан» и «Лента» [9; 10].

Соответственно это влияет и на локацию периферийных рынков, которые трансформируются не под влиянием локации центров оптовой торговли в регионе, а под влиянием характера размещения подразделений и филиалов крупных сетевых компаний.

Конечно, в различных сегментах регионального рынка ситуация складывается различным образом. Указанная выше тенденция в большей степени характерна для продовольственного рынка и рынка товаров первой необходимости. Для рынков строительных материалов, сельскохозяйственной продукции ситуация в отношении развития и значения оптовой торговли изменилась в меньшей степени. В отраслевом аспекте доля оптового звена оказывается достаточно высокой на сегодняшний день (в химии и нефтехимии, а также в легкой промышленности). Для машиностроения и химической промышленности остается высокой доля дочерних бытовых фирм, а доля бывших госнабавочных посреднических структур во всех отраслях остается незначительной [6; 10].

Однако в целом на региональном потребительском рынке наблюдается устойчивая тенденция снижения роли оптового звена в сбыте продукции первой необходимости, а также промышленной продукции. В значительной степени этому способствует растущая экспансия крупных сетевых отечественных и зарубежных торговых компаний, которые повлияли не только на объемы оптовой торговли в регионе, но и существенным образом на отраслевую структуру регионального оптового рынка.

Поскольку одним из факторов снижения доли оптового звена в сбыте продукции традиционно является высокий уровень цен на услуги посреднических организаций, то в структуре сетевых компаний, которые интернируют основные контракции по приобретению, хранению и сбыту продукции, благодаря новым технологиям транзакционные издержки существенно снижаются. Отсутствие промежуточного звена в виде предприятия оптовой торговли, развитая система логистики в значительной степени повышают конкурентоспособность подразделений и филиалов круп-

ных сетевых компаний на региональном потребительском рынке.

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что роль оптовой торговли заключается в том, что она является важным промежуточным звеном, связывающим производителя и потребителя конечной продукции. Ввиду своего положения крупные оптовые фирмы, достаточно быстро реагируя на конъюнктурные рыночные изменения, оказывают существенное влияние как на производителей, так и на потребителей. 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.

На определенном этапе развития регионального потребительского рынка роль предприятий оптовой торговли

существенно возросла. Они выступили промежуточным звеном между крупными поставщиками и большим количеством растущих малых торговых предприятий, выполняя функцию концентрации по отношению к одним и функцию дифференциации по отношению к другим. В ходе дальнейшего развития роль оптовых предприятий стала уменьшаться. Это было связано с ростом концентрации торгового капитала в регионе и экспансией крупных сетевых отечественных и зарубежных компаний, которые в силу своих масштабов деятельности и использования новых технологий прямой логистики перестали нуждаться в посредничестве предприятий оптовой торговли как промежуточного звена. Развитие сетевых компаний повлияло как на объемы оптовой торговли, так и на ее отраслевую структуру и структуру территориальной локации центральных и периферийных рынков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федоренко И. В. Стратегия производства и реализация продукции на региональном потребительском рынке: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1999. 164 с.
2. Монин А. А. История развития торговли в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ru-90.ru/794> (дата обращения: 17.04.2013).
3. Курченков В. В., Токмаков В. И. Интеграционно-системные преобразования в современном производстве: основные тенденции и формы: монография. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. 132 с.
4. Нуралиева Д. С. Развитие оптовой торговли на продовольственном рынке: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.
5. Карачаровский В. Развитие торговли в России // Cnews Analytics [Электронный ресурс]. URL: www.soft-sib/articles/analytic/razv-torg-ingussia.html (дата обращения: 18.04.2013).
6. Ренева Л. И. Развитие оптовой торговли на региональном продовольственном рынке: дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. 151 с.
7. Гороховская Ю. Б. Совершенствование оптовой торговли на региональном потребительском рынке: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2004. 125 с.
8. Пыханов Д. А. Теоретические аспекты развития оптовой торговли // Российское предпринимательство. 2008. № 12. Вып. 2 (125). С. 107–111.
9. Новоселов А. С. Региональный потребительский рынок: Проблемы теории и практики / отв. ред. В. В. Кулешов. Новосибирск: Сиб. соглашение, 2002. С. 24.
10. Фетисова О. В., Курченков В. В. Влияние деятельности сетевых компаний на развитие регионального потребительского рынка // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 35 (218). С. 29–34.
11. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41–47.
12. 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. 40–46.

REFERENCES

1. Fedorenko I. V. The strategy of production and sales of products in the regional consumer market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. St. Petersburg, 1999. 164 p.
2. Monin A. A. The history of the development of trade in Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.ru-90.ru/794> (date of viewing: 17.04.2013).
3. Kurchenkov V. V., Tokmakov V. I. System integration and transformation in modern production: main trends and forms: monograph. Volgograd: Publishing House of the Volgograd, 2001. 132 p.
4. Nuralieva D. S. The development of wholesale food market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. Moscow, 2010. 25.
5. Karacharovskiy V. The development of trade in Russia // Cnews Analytics [Electronic resource]. URL: www.soft-sib/articles/analytic/razv-torg-ingussia.html (date of viewing: 18.04.2013).
6. Reneva L. I. The development of wholesale trade in the regional food market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. M., 2004. 151 p.
7. Gorokhovskaya Yu. B. Improving the wholesale trade in the regional consumer market: dissertation for the degree of Ph.D. in Economics. St. Petersburg., 2004. 125 p.
8. Pyhanov D. A. Theoretical aspects of the wholesale // Russian Entrepreneurship. 2008. # 12. Issue 2 (125). P. 107–111.
9. Novoselov A. S. Regional consumer market: Problems of theory and practice / Editor-in-chief Vladimir Kuleshov. Novosibirsk: Siberian agreement, 2002. P. 24.
10. Fetisova O. V., Kurchenkov V. V. The effect of network companies on the regional consumer market // Regional Economics: Theory and Practice. 2011. # 35 (218). P. 29–34.
11. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 41–47.
12. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to the establishing of the scientific economics in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 40–46.

УДК 330.147

ББК 65.01

Kalmykova Tatyana Nikolayevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of information systems in economics
and management of Russian state economic university
named after G. V. Plekhanov,
Moscow,
e-mail: kalmikova.tn@sbservis.ru

Калмыкова Татьяна Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
информационных систем в экономике и менеджменте
Российского государственного экономического
университета им. Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: kalmikova.tn@sbservis.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В КОНСОЛИДАЦИИ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА

THE ROLE OF PUBLIC CORPORATIONS IN CONSOLIDATION OF THE RUSSIAN CAPITAL

В статье раскрываются основные тенденции и формы консолидации российского капитала на современном этапе. Определяются основные этапы и формы развития корпоративных отношений в современной экономике. Раскрывается значение роста капитализации основных отраслей российской экономики для формирования их конкурентоспособности в условиях глобализации мировой экономики. Выделяется особая роль государственных инвестиций в консолидации отечественного капитала, которые реализуются в форме государственных корпораций. Дополнена периодизация развития корпоративных структур периодом или этапом формирования корпоративной модели государственного сектора российской экономики. Дана объективная характеристика этого этапа.

The article describes the main trends and forms of consolidation of the Russian capital at the present stage. The main stages and forms of the corporate relations development in the modern economics are identified. The meaning of the capitalization growth of the major industries of the Russian economics for their competitiveness in a globalized world economy is presented. The special role of the public investments in the consolidation of the domestic capital, which are realized in the form of the state-owned corporations, is underlined. Periodization of development of the corporate structures has been supplemented with the period or stage of development of the corporate model of the public sector of the Russian economics. The objective characteristic of this stage has been provided.

Ключевые слова: концентрация и консолидация капитала, накопление капитала, государственные инвестиции, государственный сектор экономики, государственные корпорации.

Keywords: concentration and consolidation of capital, accumulation of capital, public investment, public sector, public corporations.

Историческая эволюция рыночной экономики связана с накоплением как индивидуального, так и корпоративного или консолидированного капитала. Особенно этот процесс стал более интенсивно протекать во второй половине XX века, что связано, с одной стороны, с обостряющейся международной конкуренцией, а с другой стороны – с ускорением НТП и ростом органического строения капитала [1, с. 592–625]. В связи с этим совершенно закономерно ведущую роль на глобальных международных рынках в настоящий период играют крупные корпорации.

Действительно, в экономически развитых странах на сегодняшний день крупные корпорации, консолидирующие большую часть национального капитала, занимают лидирующее положение. Так, в США и Великобритании в компаниях с числом занятых более 10 тыс. человек проводится 80% всех НИОКР, в то время как с числом занятых до 1 тыс. человек – менее 5%. Аналогичная ситуация наблюдается в Японии, где крупные компании с капиталом более 1 млрд иен выполняют 86% всех НИОКР. Наличие такого инновационного потенциала обеспечивает крупным корпорациям долгосрочное конкурентное лидерство [2].

Помимо инновационного потенциала крупные корпорации концентрируют значительный объем производственных фондов и трудовых ресурсов. Например, в США на долю 100 крупнейших корпораций приходится не только 90% НИОКР страны, но и 60% ВВП и 45% всего трудового потенциала [3]. При этом производительность труда в 100 крупнейших корпорациях США в среднем на 82% выше, чем в остальных компаниях страны.

Как было отмечено, именно крупные корпорации сегодня доминируют на основных глобальных рынках. Однако Россия из-за недостаточно высокой степени накопления и консолидации национального капитала пока занимает лишь незначительное место в конкурентной иерархии крупных мировых компаний. Так, на долю США, Японии, Германии, Великобритании и Франции приходится 90% всех самых крупных компаний мира [Там же]. В данном случае хорошо просматривается отсутствие в российской экономической политике приоритета развития крупного бизнеса. Стремление государства сформировать в нашей стране конкурентную среду способствовало тому, что в течение 1991–1998 гг. средний размер российского предприятия уменьшился в 1,4 раза, а размер ФПГ за 1993–1998 гг. сократился в 1,9 раза [4, с. 34]. Таким образом, борьба с монополизмом в России ведет отчасти к вымыванию из экономики национальных лидеров, что идет вразрез с требованиями глобализации мировой экономики.

Основными факторами интенсификации консолидационных процессов в ведущих странах с развитой рыночной экономикой явились:

- 1) ускорение процессов накопления индивидуального капитала;
- 2) усиление глобализационных тенденций и рост объемов вывоза капитала, который стал доминировать во второй половине XX века;

3) усложнение процессов производства и связанное с ним усложнение технического строения капитала;

4) ужесточение международной конкуренции, основными участниками которой являются крупные корпорации;

5) повышение роли государства в консолидации капитала на основе развития государственно-частного партнерства и формирования структур государственных корпораций.

Именно последнее в настоящий период является актуальным для многих стран с преимущественно рыночной экономикой, в том числе для России. Консолидация государственного и частного капиталов в структуре государственных корпораций предполагает его концентрацию в приоритетных отраслях национальной экономики. В этом случае инициатива государства становится консолидирующим фактором для частного корпоративного капитала.

Консолидация капитала под эгидой и по инициативе государства приводит, во-первых, к росту объема капитала за счет привлечения частных инвестиций, во-вторых – к использованию синергетического эффекта за счет интеграции¹. И наконец, в-третьих – к концентрации капитала и достижений НТП на развитии приоритетных высокотехнологических отраслей экономики.

Если рассматривать эволюцию корпоративных отношений в период рыночных реформ, то следует отметить, что традиционно выделяют три основных этапа развития корпоративных структур в современной России, которые характеризуются масштабами корпоративных преобразований, наличием доминирующих форм, приоритетами отраслевой ориентации. Если в начале 90-х годов массовые процессы формирования крупных корпоративных структур в основном протекали в сырьевых отраслях промышленности, то в последующий период крупные объединения стали формироваться в высокотехнологических отраслях (машиностроение, приборостроение, авиастроение). Корпоративные механизмы стали способствовать привлечению реальных инвестиций в производственный сектор, созданию корпораций по принципу производственной кооперации.

И наконец, в настоящий период наблюдаются тенденции, связанные с формированием горизонтально-интегрированных корпораций в рамках глобальных ТНК, что в значительной степени обусловлено ускорением процессов глобализации мировой экономики и вступлением России в ВТО [5]. Действительно, глобализация способствовала открытию национальных рынков и привлечению на них крупных ТНК. В настоящий момент Россия уже в полной мере испытывает на себе эти тенденции. Так, значительную долю рынка безалкогольных напитков захватили два мировых гиганта – «Coca-Cola» и «PepsiCo», более половины пивного рынка контролируется иностранными компаниями. Примером особо агрессивной стратегии является фирма «Nestle», которая за короткий промежуток времени поглотила 6 российских предприятий. Аналогичная ситуация имеет место с «British American Tobacco», которая приобрела 3 табачные фабрики в Москве, Санкт-Петербурге и Саратове² [6].

¹ Действительно, современная крупная корпорация интегрирует в себе все стадии производства и реализации продукции: от поисковой стадии, разработки новой продукции, проектной, организационной и технологической подготовки выпуска новой продукции до позиционирования ее на рынке.

² Имеются примеры превращения российской экономики в конкурентную площадку для иностранных ТНК. Так, два энергетических гиганта – шведско-швейцарская «ABB» и немецкая «Siemens» – соперничали между собой за покупку пакета акций не только крупнейшего производителя электрооборудования в Чехии «Scoda Plzen a. s.»,

Однако наряду с приведенными этапами развития корпоративных отношений в современной российской экономике следует выделить еще и четвертый этап, особенностью которого является формирование государственных корпораций, которые существенным образом способны повлиять на развитие отечественной экономики в условиях обостряющейся глобальной конкуренции и вступления России в ВТО. И хотя государственные корпорации начали формироваться в России уже с начала 90-х годов, официально этот период можно определить с 2007 года с выходом в свет Федерального закона о государственных корпорациях. Именно в этот период были образованы такие государственные корпорации, как ГК «Роснано», ГК «Олимпстрой», ГК «Ростехнологии», ГК «Росатом» и др.

Главной целью создания подобных корпораций является выход на глобальные конкурентные рынки передовых технологий, где исторически конкурирует между собой небольшое количество основных игроков. В этой связи конкурентоспособность этих корпораций должна обеспечиваться высокой концентрацией материальных, финансовых и человеческих ресурсов, что может быть достигнуто в полной мере только на основе консолидации государственного и частного капиталов [7, с. 18].

Преимущества государственных корпораций связаны с тем, что, с одной стороны, значительная доля капитала обеспечивается за счет капитализации государственных резервных средств. С другой стороны, наличие значительной доли государственных средств в общей структуре активов может послужить гарантом привлечения частных инвестиций различного уровня, от корпоративного портфельного инвестирования до незначительных индивидуальных вложений, т. е. средств населения, которые, в свою очередь, сегодня используются в качестве инвестиций только на 27% [8].

Таким образом, государственная политика, имеющая своей целью консолидацию национального капитала путем использования структур государственных корпораций, может способствовать решению важных задач, стоящих перед российской экономикой на современном этапе. В частности, во-первых, концентрации национального капитала на приоритетных направлениях развития высокотехнологических отраслей российской экономики; во-вторых – обеспечения паритетного использования государственных финансовых резервов в рамках долгосрочного стратегического развития; в-третьих – достижения благоприятного инвестиционного климата, способствующего как привлечению стратегических зарубежных инвесторов, так и расширению возможностей трансформации сбережений населения в перспективные инвестиции [7, с. 18], для которых значительная часть государственного капитала будет выступать гарантом доходности и ликвидности приобретаемых активов.

Этот период развития корпоративных отношений в России, с одной стороны, можно охарактеризовать как результат эволюции отношений на предыдущих этапах. С другой – является корректирующей реакцией на тенденции предшествующих периодов. В частности, если, как было отмечено, на первом этапе в основном концентрация корпоративного капитала наблюдалась в сырьевом секторе³ и эта тенденция сохраняется в настоящий период,

но и крупнейшего производителя генераторов и России АО «Электросила» [6].

³ Действительно, консолидация капитала в форме слияний по объему стоимости остается самой высокой именно в добывающих отраслях и металлургии. В частности, стоимостная доля в общем объеме слияний нефтяной, газовой, угледобывающей промышленности соста-

то государственные корпорации в основном концентрируют капитал в развитии высокотехнологических отраслей, тем самым оптимизируя отраслевой баланс национальной экономики. В частности, среди приоритетных отраслей развития государственных корпораций В. Путин выделил авиационную промышленность, фармацевтику, высокотехнологическую химию, композитные и неметаллические материалы, информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, а также традиционные отрасли – атомную промышленность и космос [10, с. 1].

Вместе с этим развитие государственных корпораций в значительной степени способно корректировать основные тенденции третьего этапа, а именно составить существенную конкуренцию зарубежным ТНК на внутренних рынках и препятствовать поглощению эффективных отечественных предприятий.

Конечно, в современных условиях деятельность российских государственных корпораций подвергается серьезной критике, в основном за их неэффективность и нецелесообразность использования государственных средств. В первую очередь это касается ГК «Роснано», ГК «Ростехнологии» и ГК «Олимпстрой». Однако нужно отметить, что неготовность и отчасти некомпетентность российского менеджмента осуществлять в настоящее время крупные национальные проекты через систему государственных корпораций не может свидетельствовать об их ненужности вообще.

Альтернатив подобной форме развития корпоративных отношений и как инструмент консолидации национального капитала в настоящее время в России существует еще недостаточно. Также нужно отметить, что свою эффективность государственные корпорации показали в развитых экономических странах. В частности, в Германии число фирм, в которых федеральному правительству принадлежало не менее 25% акций, в 1970 году составляло 697, а в 1982 году – уже 958 [11], а все атомные электростанции Великобритании подчинены компании «Нуклеар электрик», в которой государство является единственным акционером.

В экономике Франции в современных условиях крупные государственные промышленные корпорации играют еще более значительную роль. По данным на начало 1999 года, в списке 30 крупнейших в мире по размерам активов компаний, находящихся в государственной собственности, видное место занимают такие французские промышленные группы, как «Томсон» (аэрокосмическая промышленность и оборона), «Аэропассьяль» (аэрокосмическая промышленность), «Газ Франции» и «Электрисите Франс» (энергетика), «СЕА-Industrie» (химическая промышленность). При этом группа «Томсон» занимает первое место в Европе и третье место в мире по производству электронной продукции ВН, а в производстве бытовой электроники ей принадлежит четвертое место в мире. При этом группа «Томсон», по существу, является государственным холдингом, 75% активов которого принадлежит государству. Группа «Аэропассьяль» занимает первое место во Франции и третье место в Европе среди производителей аэрокосмического оборудования. Государству принадлежит в этой группе 62,2% капитала непосредственно и 20% через еще одну компанию со 100%-ным государственным участием. На долю государственной компании – монополиста в электроэнергетике «Электрисите де Франс», в которую входят 54 АЭС, приходится 90% производства электроэнергии

и 95% электроснабжения. Компания является монополистом не только в области производства и распределения электроэнергии, но и ее импорта и экспорта: примерно 12% производимой электроэнергии поставляется компанией в соседние страны [Там же].

В целом во второй половине XX века доля государственных корпораций в структуре национальной экономики Франции неуклонно растет (табл.).

Таблица

Динамика доли государственного сектора и государственных корпораций в национальной экономике Франции во второй половине XX века (в %)

	1979 г.	1982 г.	1985 г.	1988 г.
Доля госсектора в валовых капиталовложениях	29,3	34,3	34,9	25,4
Доля КНК в валовых капиталовложениях	23,7	22,9	20,4	19,0
Доля КНК в капиталовложениях госсектора	80,9	66,8	58,4	63,0
Доля госсектора в валовой добавленной стоимости	13,9	17,3	19,5	16,0
Доля КНК в валовой добавленной стоимости	7,1	7,8	9,1	9,0
Доля КНК в добавленной стоимости госсектора	51,1	43,8	46,7	56,3

Источник: [11].

В России также в ходе приватизации стихийно сложился экономический сегмент государственных корпораций. Например, около 80% услуг электросвязи оказывается национальным инвестиционным холдингом «Связьинвест», который был создан в 1994 году со 100%-ным государственным участием. Компания владеет контрольными пакетами 82 региональных телекоммуникационных компаний, включая компанию «Ростелеком», являющуюся российским оператором междугородной и международной связи. Через ОАО «Связьинвест» обеспечивается государственное управление практически всей электросвязью страны [Там же].

Однако деятельность российских государственных корпораций еще не показывает эффективность, сравнимую с их аналогичными зарубежными структурами. Это проявляется в том, что менеджеры крупнейших национальных компаний не всегда имеют в числе первых приоритетов их стратегического развития снижение издержек производства и рост производительности труда. В настоящее время даже самые крупные государственные корпорации не используют в полной мере свои преимущества, оставаясь менее производительными, чем частные хозяйственные структуры.

Вместе с этим, как было отмечено, несмотря на ряд трудностей в деятельности государственных корпораций, их капитализация в перспективе – а вместе с ней и рост основных ресурсов – будет увеличиваться. При этом на следующем этапе развития этих структур будет снижаться доля государства в капитале ряда государственных корпораций и увеличиваться доля частного капитала путем привлечения новых инвесторов, что откроет новые возможности расширения и углубления процессов по консолидации отечественного капитала.

Однако здесь необходимо отметить, что зарубежные

вила 35,4% в 2010 году, а в металлургии – 27,2% [9].

корпорации, продавая активы как в частные руки, так и зарубежным инвесторам, сохраняют те активы, которые составляют «технологическое ядро» корпорации. Аналогичной позиции необходимо придерживаться и в политике развития отечественных государственных корпораций, расширяя спектр консолидации капитала на периферийных активах, доля государства должна обеспечивать или сохранять «технологическое ядро» компании как основу ее конкурентоспособности и, возможно, дальнейшего периферийного роста [10, с. 1].

Таким образом, в современных условиях государственные корпорации должны сыграть важную роль в кон-

солидации отечественного капитала, что, в свою очередь, должно стать одним из главных факторов роста конкурентоспособности национальной экономики. С одной стороны, государственные корпорации способствуют консолидации государственного, общественного и частного капитала. С другой – способствуют его оптимальной структуризации и концентрации на перспективных направлениях развития современной рыночной экономики, в высокотехнологическом секторе. В этом отношении государственные корпорации должны выполнить роль своего рода локомотивов, способных вывести национальную экономику России на новый уровень конкурентного развития с учетом вызовов

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. М.: Изд-во политической литературы, 1988. 891 с.
2. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987. 383 с.
3. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // *Мировая экономика и международные отношения*. 1992. № 9. С. 59–69.
4. Коньшев В. А. Финансово-промышленные группы: проблемы становления и перспективы развития. М.: ИМЭИ, 1998. 243 с.
5. Прокопова О. В. Закономерности и этапы развития корпоративных отношений в российской экономике // *Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология*. 2011. № 1 (14). С. 72–79.
6. Доронин П. Современные финансовые рынки: тенденции и перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 6. С. 59–66.
7. О стратегии развития экономики России / С. Ю. Глазьев, В. В. Ивантер, В. Л. Макаров, А. Д. Некипелов, А. И. Татаркин, Р. С. Гринберг и др. // *Экономическая наука современной России*. 2012. № 1. С. 3–26.
8. Курченков В. В. Роль государства в консолидации российского капитала на современном этапе // *Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика, экология*. 2012. № 1 (20). С. 6–13.
9. Слияния и поглощения в России // *ReDeal Group Mergers.Ru*. Слияния и поглощения в России [Электронный ресурс]. URL: http://mergers.ru/market/process/review_95.html (дата обращения: 02.05.2013).
10. Путин В. В. О наших экономических задачах // *Ведомости*. 30 января 2012 года. № 15 (3029). С. 1.
11. Дейнега В. Г., Тамазян М. В. Корпоративная модель формирования госсектора экономики как инструмент государственного регулирования // *Вестник Сар. ГС-ЭУ*. 2009. № 3. С. 21–30.
12. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2012. № 4 (21). С. 41–47.
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. 40–46.

REFERENCES

1. Marx K. Capital. Criticism of Political Economy. Vol.1. M.: Publishing House of Political Literature, 1988. 891 p.
2. Kono T. Strategy and Structure of Japanese enterprises. M.: Progress Publishers, 1987. 383 p.
3. Trofimova I. Large corporations and the efficiency of the economics (organizational approach) // *World Economy and International Relations*. 1992. # 9. P. 59–69.
4. Konishev V. A. Financial-industrial groups: problems of formation and development prospects. M.: IMEI, 1998. 243 p.
5. Prakopova O. V. Patterns and stages of development of corporate relations in the Russian economy // *Bulletin of the Volgograd State University. Ser. 3. Economics. Ecology*. 2011. # 1 (14). P. 72–79.
6. Doronin P. Modern financial markets: trends and prospects // *World Economy and International Relations*. 2003. # 6. P. 59–66.
7. About the economic development strategy of Russia / S. Yu. Glazev, V. V. Ivanter, V. L. Makarov, A. D. Nekipelov, A. I. Tatarin, R. S. Greenberg and others // *Economics of Contemporary Russia*. 2012. # 1. P. 3–26.
8. Kurchenkov V. V. The role of government to consolidate the Russian capital at the present stage // *Bulletin of the Volgograd State University. Ser. 3. Economics, ecology*. 2012. # 1 (20). P.6–13.
9. Mergers and acquisitions in Russia. // *ReDeal Group Mergers.Ru*. Mergers and acquisitions in Russia [Electronic resource]. URL: http://mergers.ru/market/process/review_95.html (date of viewing: 05.02.2013).
10. Putin V. V. Our economic problems // *Vestnik*. January 30, 2012. # 15 (3029). P. 1.
11. Deynega V. G., Tamazyan M. V. The corporate model of the public sector of the economics as the instrument of government regulation // *Herald Sar. GS-EI*. 2009. # 3. P. 21–30.
12. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute*. 2012. # 4 (21). P. 41–47.
13. Kurchenkov V. V., Deynega V. G. On the main approaches to the establishing of the scientific economics in modern Russia // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute*. 2013. # 2 (23). P. 40–46.

УДК 338.48

ББК 65.433

Chabanuk Oleg Vasilevich,
 candidate of economics, assistant professor
 of the department of economics and management
 of Voskresensk Institute of tourism – branch
 of the Russian International Academy of tourism,
 Voskresensk,
 e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Чабанюк Олег Васильевич,
 канд. экон. наук, доцент
 кафедры экономики и управления
 Воскресенского института туризма – филиала
 Российской международной академии туризма,
 г. Воскресенск,
 e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

THE PROBLEMS OF IMPROVING OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE TOURIST INDUSTRY

В статье проанализирована используемая классификация методов системного анализа, основополагающие принципы моделирования экономических процессов. Сгруппированы методы исследования процессов управления в сфере туризма на основе системного подхода. Обобщены принципы моделирования экономических процессов развития туризма. Проанализированы экономико-математические модели, в том числе гравитационного типа, предприятий индустрии туризма с целью оптимизации их деятельности в соответствии с государственными и региональными интересами. С использованием показателей аттрактивности в расчете на одного туриста определено распределение туристов по узлам поля рекреационного потенциала, при котором достигается максимальная суммарная величина аттрактивности.

The article has analyzed the used classification of the methods of the systematic analysis, and the fundamental principles of simulation of economic processes. The research methods of management processes in the field of tourism have been grouped on the basis of the systematic approach. The principles of economic processes modeling of the tourism development have been summarized. The economic and mathematical models of the tourist companies, including the gravitational type, have been analyzed in order to optimize their activities in accordance with the national and regional interests. The distribution of the tourists by the nodes of the field of recreational potential has been determined using indicators of attractiveness calculated per one tourist, where the maximum total value of attractiveness is achieved.

Ключевые слова: анализ, метод, модель, моделирование, поток, туризм, регрессивный анализ, системный анализ, уравнение, инновационное развитие.

Keywords: analysis, method, model, modeling, flow, tourism, regressive analysis, system analysis, equation, innovation development.

В современном мире туризм выступает как сложное явление, имеющее социальные, экономические и политические аспекты. Ни одна из существующих наук не может полностью и исчерпывающим образом охарактеризовать туризм как объект собственных исследований и ни один из существующих социально-экономических институтов не в состоянии самостоятельно решить комплекс его проблем [1].

В исследовании [2] отмечено, что сложность управления туристским бизнесом обусловлена многоотрасле-

вым характером производства туристских услуг и многообразием причин, определяющих нестационарность факторов, влияющих на результаты бизнеса. Развитие туризма требует вложения бюджетных и привлеченных средств в комплекс объектов, образующих туристский сегмент экономики: объектов туристского интереса, субъектов индустрии туризма, а также объектов инфраструктуры.

Подготовку управленческих решений можно рассматривать как технологию, заключающуюся в выполнении совокупности некоторых последовательных действий, которые складываются из отдельных этапов, процедур, операций, опирающихся на системный подход [Там же].

Авторы работы [3] обращают внимание на то, что в отечественной литературе проблемы выбора и принятия управленческих решений по развитию сферы туризма с целью повышения эффективности его функционирования в современных условиях в территориальном аспекте стали объектом исследования сравнительно недавно, что эти проблемы относятся к числу малоразработанных. Рассматривая современные подходы, методы исследования состояния, развития сферы туризма и принятия управленческих решений в данной области, авторы работ [2; 3] приходят к выводу, что на сегодняшний день не существует единой методики в рамках системного подхода, зарекомендовавшей себя так, чтобы претендовать на статус наиболее эффективной.

Системный анализ представляет собой совокупность методов и средств, используемых при исследовании и моделировании сложных объектов, прежде всего методов выработки и обоснования решений при моделировании и управлении сложными социальными и экономическими системами. Теоретической и методологической основой системного анализа служит системный подход [4; 5].

Системный анализ позволяет один и тот же объект или проблемную ситуацию (в зависимости от степени неопределенности и по мере познания) отображать разными классами моделей, организуя, таким образом, постепенный процесс познания и постепенный процесс формализации задачи.

При исследовании процессов, протекающих в сфере туризма, на основе системного подхода применяются различные методы, которые можно разбить на три группы [4]. Используемая классификация методов системного анализа отражена в табл.

Таблица

Классификация методов системного анализа		
МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ		
Методы, основанные на использовании интуиции, опыта и знаний специалистов	Методы формализованного представления систем управления	Специальные методы (методы постепенной формализации задач)

К первой группе относятся методы, основанные на выявлении и обобщении мнений опытных специалистов-экспертов, использовании их опыта в анализе, которые включают: методы типа мозговой атаки, методы типа «сценариев», методы экспертных оценок (включая SWOT-анализ), методы типа Дельфи, методы типа дерева целей, решений прогнозного графа, методы решающих матриц и ряд других методов.

Экспертные методы, под которыми понимают комплекс логических и математико-статистических методов и процедур, направленных на получение от специалистов информации, необходимой для подготовки и выбора рациональных решений, применяют в ситуациях, когда выбор, обоснование и оценка последствий решений не могут быть выполнены на основе точных расчетов. Такие ситуации возникают при разработке современных проблем управления туристским комплексом и особенно при прогнозировании и долгосрочном планировании, разработке комплексных программ развития туризма. В настоящее время также широко применяются экспертные методы при исследовании инвестиционной привлекательности туристских территорий (туристских регионов, туристских центров), туристских объектов, инвестиционных проектов в области туризма.

Наибольшее распространение в практике управления туристскими объектами получил SWOT-анализ, предполагающий анализ сильных и слабых сторон, обусловленных внутренними факторами, а также угроз и возможностей, обусловленных факторами внешнего характера. SWOT-анализ может быть использован как для определения перспективных направлений развития и возможных ограничений отдельно взятого туристского предприятия, так и для туристского комплекса в целом. Но для туристского комплекса, как и для туристского предприятия, важно не только выделить конкурентные преимущества, угрозы и возможности, но и рассчитать уровень конкурентоспособности, выразив его количественно. SWOT-анализ в какой-то мере предусматривает такой расчет на основе балльной экспертной оценки.

Методы первой группы используются, когда исследуемая проблема слабо структурирована. Например, на основе анализа современного состояния развития автомобильного туризма и караванинга в России проводится SWOT-анализ целесообразности создания кемпингов, выявляются причины, препятствующие процессу создания кемпингов, и предлагаются пути их решения, в частности, возможно: освобождение от уплаты региональной части налога на прибыль, на имущество и земельного налога до срока окупаемости капитальных вложений; снятие ограничений на перенос убытков на последующие налоговые периоды; использование ускоренного механизма амортизации собственных основных средств; предоставление земельных участков на льготных условиях; введение упрощенного режима администрирования; включение проектов развития придорожной инфраструктуры, в том числе кемпингов, в региональные программы.

Ко второй группе относятся методы формализованного представления систем управления (методы формального моделирования исследуемых процессов), основанные на использовании экономико-математических методов и моделей систем управления.

Модели экономических процессов развития туризма опираются на следующие основополагающие принципы [2; 6; 7]:

- социально-экономические факторы конкретных регионов рассматриваются как основная часть государственного комплекса;

- социально-экономические факторы туристско-рекреационного комплекса конкретного региона рассматриваются как составная часть региональной экономической системы;

- региональная экономическая модель туристско-рекреационного комплекса корректирует общие модели на данной территории, увязывая ее в единый хозяйственный комплекс государства.

Разработка экономико-математических моделей экономических процессов туризма включает [13]:

- моделирование этапов социально-экономического развития туристско-рекреационного комплекса в целом по регионам и стране на перспективу;

- моделирование размещения производительных туристических сил в их объемных пропорциях и во времени;

- моделирование функционирования экономического хозяйства туристско-рекреационного комплекса во взаимодействии внутренних многофункциональных составляющих;

- моделирование экономического функционирования хозяйства туристско-рекреационного комплекса во взаимодействии с другими отраслями.

В настоящее время наибольшее распространение при исследовании тенденций развития процессов, протекающих в сфере туризма, получили эконометрические методы обработки и анализа статистических материалов [3; 8].

К третьей группе относятся методы, обобщенно называемые специальными методами, которые базируются на сочетании методов первой и второй групп.

В условиях возрастания роли принятия управленческих решений в области развития такого перспективного сектора экономики, как туризм, особое значение приобретают вопросы комплексного стратегического планирования и прогнозирования развития туристской сферы на макроуровне, формирования бюджета туристского развития, а также вопросы разработки концепций и целевых программ развития данной сферы, которые не должны противоречить комплексным программам социально-экономического развития соответствующих территориальных образований, действующему законодательству в области туризма, федеральным концепциям, программным и методическим материалам в данной области [3].

Отметим, что принятая в 2010 году Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 годы)» [9] предусматривает использование программно-целевого метода управления, который основан на сочетании методов первой и второй групп.

В силу сказанного важное место при использовании системного подхода занимает методология математического моделирования. В полной мере это относится и к исследованию механизмов управления инновационным развитием индустрии туризма.

Моделирование развития индустрии туризма с целью совершенствования управления – чрезвычайно сложная задача, так как туризм представляет собой систему, в которой одновременно протекают различные сложные взаимосвязанные процессы, детерминированные и случайные.

Экономико-математические модели предприятий индустрии туризма используются для получения оценок вариантов размещения туристских объектов в конкретных регионах и нахождения его оптимального значения в соответствии с государственными и региональными интересами. В работе [2] используемые на практике математические модели условно классифицированы следующим образом: эконометрические, оптимизационные, модели искусственного интеллекта.

К эконометрическим моделям относят модели спроса, предложения и резервирования туристских услуг. Эти модели используются при анализе влияния различных факторов, в том числе неопределенных и случайных факторов, при прогнозировании и планировании туристской деятельности [8].

Эконометрические модели получили наиболее широкое применение. Например, модели спроса на туристские услуги строятся с целью прогнозирования объемов спроса, его распределения по существующим и планируемым туристским комплексам и базам, для изучения эластичности спроса по уровню тарифов на туристические услуги и по другим факторам, для исследования влияния на интенсивность потоков туристов различных природных, экономических, демографических и других условий. Среди этих моделей следует выделить однофакторные и многофакторные регрессионные модели, а также гравитационные модели спроса, определяющие поля туристских потоков и центры их тяготения [6; 8; 10; 11; 12].

В работе [6] построена регрессионная модель потребления услуг населением России. Автор отмечает, что в настоящее время более половины валового внутреннего продукта производится в сфере услуг, что в современной экономике основную роль начинают играть те отрасли сферы услуг, которые направлены на формирование, развитие и совершенствование человеческого капитала.

На рис. 1 приведены данные о динамике потребления услуг населением Российской Федерации в графической форме, полученные в работе [13]. Видно, что доля услуг в потребительских расходах неуклонно возрастает (прерывистая линия на графике). Здесь зависимость потребления услуг аппроксимируется уравнением регрессии 6-й степени (сплошная линия на графике), имеющим уровень значимости, приближающийся к единице (рис. 1).

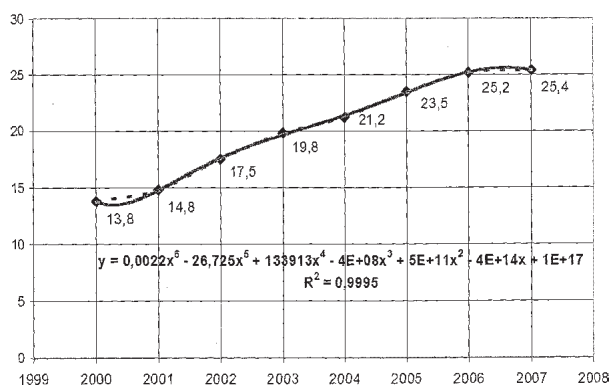


Рис. 1. Динамика потребления услуг населением РФ (в % от общего объема потребления), согласно [7]

В работе [11] на основе корреляционно-регрессионного анализа установлена зависимость количества туристских фирм от уровня средней заработной платы в Республике Татарстан (рис. 2). Уравнение регрессии имеет вид:

$$y = -36,049 + 0,0746x - 3E - 0,6x^2 + 2E - 11x^3, \\ R = 0,9787,$$

где y – количество туристских фирм;
 x – средняя заработная плата в экономике республики (руб.);
 R – теснота корреляционной связи.

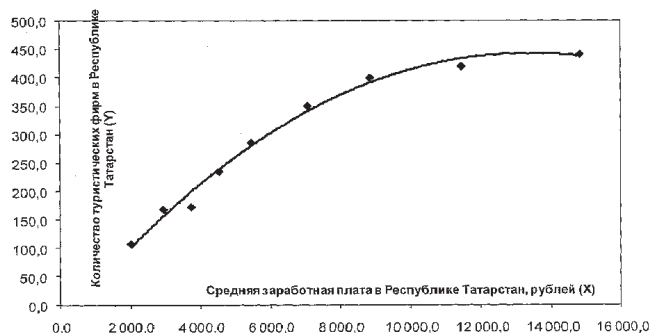


Рис. 2. Тенденции взаимосвязи количества туристских фирм и средней заработной платы в Республике Татарстан, согласно [5]

Автор работы [11] отмечает, что имеется тесная связь между уровнем средней заработной платы в экономике и количеством туристских фирм в Республике Татарстан. Тип тренда описывает полином третьей степени. На этом основании автор делает следующий вывод: «Полученные результаты доказывают, что существует прямая зависимость между этими показателями. Таким образом, полученные результаты позволяют прогнозировать развитие туризма республики в условиях рыночной экономики».

В работе [10] при исследовании сферы туризма установлено, что в составе народнохозяйственных факторов преобладают региональные факторы, связанные с регулированием туризма местными органами власти, а в составе производственно-трудовых факторов значительную роль играют факторы, зависящие от деятельности работников турфирмы: объем выручки от реализации туристского продукта, производительность труда, режим экономии, ценовая политика фирмы и др.

Регрессионный анализ, проведенный в работе [Там же] по результатам деятельности турфирмы ООО «МТЦ ЭСТУР», показал, что «рост производительности труда на 1000 руб. увеличивает уровень рентабельности туристской деятельности на 0,36%».

Это утверждение автор делает на основании построенной им регрессионной модели

$$Y = 20,41 + 0,36X,$$

где X – производительность труда,
 Y – уровень рентабельности туристской деятельности.

На основе регрессионного анализа конкретного предприятия автор работы приходит к заключению, что уровень рентабельности туристской деятельности должен составлять 23% к затратам на эту деятельность.

Выполненный анализ позволил также установить, что совершенствование функционирования финансового механизма в туризме должно базироваться на подходе, основанном на оптимизации применения финансовых методов и рычагов и рационализации связей всех элементов финансового механизма как единой системы. Это предполагает повысить прежде всего роль ценовой политики как важнейшего рычага финансового механизма туризма. Здесь возможны два направления. Первое направление связано с инвестициями в туристскую индустрию, которое предполагает, что в цене туристского продукта должна быть заложена определенная доля средств, предназначенных для развития предприятий туристской индустрии региона, на территории которого действует данная турфирма. Однако простое увеличение цены, связанное с инвестициями в туристскую индустрию, не может быть реально использовано для развития туризма, так как эти дополнительные денежные средства попадут в консолидированный бюджет в виде налога, а часть средств останется в части нераспределенной прибыли, которую каждая фирма использует по своему усмотрению. Поэтому целесообразно определить формирование и концентрацию средств за счет специальных отчислений 0,5–1% в региональные внебюджетные фонды «Развития туристской инфраструктуры».

Для этого необходимо создавать региональные общественные объединения туристских организаций и обеспечить прозрачность при использовании средств из этого фонда. Любое нецелевое использование средств, кроме как на развитие туристской инфраструктуры, должно изыматься в бюджет субъектов Федерации.

Остановимся на моделях гравитационного типа. Туристские ресурсы существующих и планируемых туристских баз и маршрутов характеризуются некоторыми величинами привлекательности (притягательности), зависящими от коэффициентов аттрактивности (притягательности) для каждого рекреационного процесса и максимальной интенсивности потока туристов.

Используя показатели аттрактивности в расчете на одного туриста, определяют распределение туристов по узлам поля рекреационного потенциала, при котором достигается максимальная суммарная величина аттрактивности [2]. В основе сложных гравитационных моделей, в которых учитывается притяжение нескольких центров тяготения, используется классическая модель Рейли, отражающая влияние на потребителя двух центров тяготения [12; 14].

Предположим, что потребитель может приобрести туристскую путевку в одной из двух фирм (торговых центров). В какой из них отправится наш потребитель за покупкой? Для ответа на подобный вопрос У. Рейли (США) использовал в 1929 году физическую аналогию – гравитационную модель, стержнем которой является принцип притягательности центров тяготения.

Несмотря на существенное упрощение реальности, эта модель до сих пор служит основой одного из подходов к решению задачи о пространственном распределении передвижения населения [12].

Согласно предложенному Рейли закону притяжения центров тяготения (он рассматривал притягательность двух городов при исследовании миграционных процессов) притяжение F_{AM} , создаваемое центром A в точке M , пропорционально населению P_A и обратно пропорцио-

нально квадрату расстояния r_{AM} между центром A и точкой M :

$$F_{AM} = \frac{kP_A}{r_{AM}^2}, \quad (1)$$

где k – положительная постоянная.

Аналогичным образом для оценки притягательности рассматриваемых нами торговых центров можно использовать зависимость

$$F_{AM} = \frac{k_A}{r_{AM}^2} \quad F_{BM} = \frac{k_B}{r_{BM}^2},$$

где k_A и k_B – коэффициенты притягательности торговых центров A и B соответственно.

Найдем уравнение линии безразличия, находясь на которой наш потребитель будет испытывать одинаковое притяжение со стороны обоих торговых центров. Из условия безразличия $F_{AM} = F_{BM}$ следует

$$r_{AM}^2 = \kappa * r_{BM}^2 \quad (2)$$

где $\kappa = k_A / k_B$. Выберем прямоугольную систему координат так, чтобы центры притяжения A и B находились на оси абсцисс на одинаковом расстоянии от начала координат. Пусть $2a$ – расстояние между точками A и B . Тогда координатами точек A и B будут соответственно $(-a; 0)$ и $(a; 0)$, и из уравнения (2) получим $(x + a)^2 + y^2 = \kappa((x - a)^2 + y^2)$, откуда следует

$$x^2(k - 1) + y^2(k - 1) - 2xa(1 + k) + a^2(k - 1) = 0 \quad (3)$$

При $\kappa = 1$ решением этого уравнения будет $x = 0$. Полученный результат очевиден, так как при одинаковой притягательности центров притяжения линией безразличия является ось OY – геометрическое место точек, равноудаленных от точек A $(-a; 0)$ и B $(a; 0)$.

Пусть $\kappa \neq 1$. Для определенности будем считать $\kappa > 1$, то есть торговый центр A притягательнее торгового центра B . Обозначив $\kappa + 1 / \kappa - 1 = m$, из уравнения (3) получим $x^2 + y^2 - 2xam + (am)^2 = a^2m^2 - a^2$, то есть

$$(x - am)^2 + y^2 = a^2(m^2 - 1) \quad (4)$$

Имеем:

$$m = 1 + \frac{2}{\kappa - 1} > 1,$$

так как $\kappa > 1$. Поэтому правая часть уравнения (4) преобразуется к виду

$$a^2(m^2 - 1) = a^2(m - 1)(m + 1) = \frac{2a^2}{\kappa - 1} \left(2 + \frac{2}{\kappa - 1} \right) = \frac{4ka^2}{(\kappa - 1)^2}.$$

А это значит, что линия безразличия (4) при $\kappa > 1$ представляет собой окружность радиуса $R = \frac{2a\sqrt{k}}{k-1}$ с центром в точке $C(x_0; 0)$, где $x_0 = am > a$ в силу $m > 1$ (рис. 3, слева).

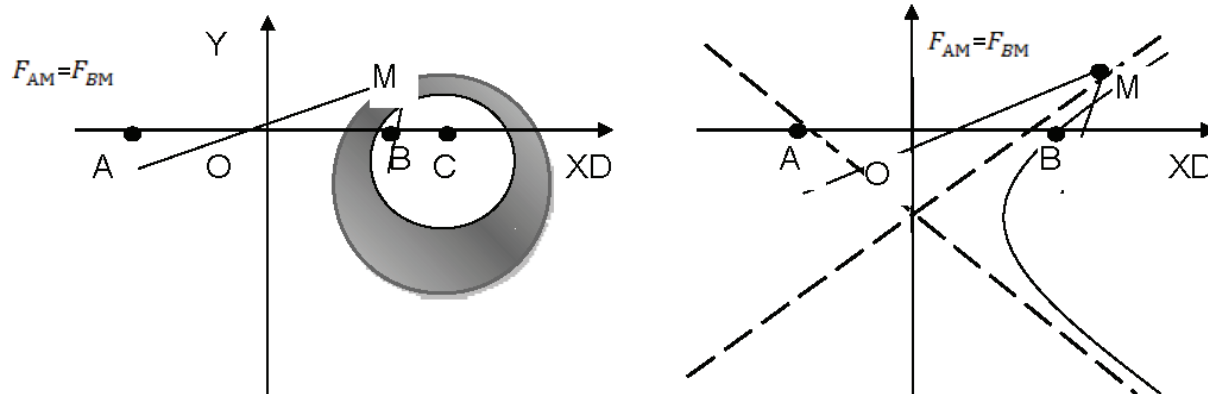


Рис. 3. Линия безразличия в модели Рейли и линия безразличия в модифицированной модели Рейли

Для любой точки, находящейся внутри окружности (4), притяжение центра B будет превосходить притяжение центра A , и потребитель, таким образом, в этом случае отправится за покупкой в торговый центр B . Если же потребитель находится вне этого круга, то более предпочтительным оказывается торговый центр A . При интерпретации модели Рейли, используемой для анализа туристских потоков, можно полагать, что жители города, находящиеся на построенной окружности, с вероятностью 50% отправляются отдыхать в регион A и с такой же вероятностью – в регион B .

Уравнение (1) не единственный способ формализации гипотезы о снижении притягательности при увеличении расстояния от центра тяготения. Например, можно принять, что сила притяжения, оказываемая центром притяжения A на потребителя, находящегося в точке M , снижается с ростом расстояния по экспоненте:

$$F_{AM} = k_A e^{-r_{AM}}.$$

Здесь постоянная k_A характеризует притягательность центра A . В рассматриваемом случае линия безразличия

$$F_{AM} = F_{BM}$$

то есть линия равного притяжения центров тяготения A и B находится из условия

$$k_A e^{-r_{AM}} = k_B e^{-r_{BM}}.$$

Прологарифмировав это уравнение по основанию e , получим

$$\ln k_A - r_{AM} = \ln k_B - r_{BM},$$

откуда следует уравнение правой ветви гиперболы

$$r_{AM} - r_{BM} = 2c,$$

где $2c = \ln k > 0$ в силу $k = k_A/k_B > 1$.

График этой гиперболы приведен на рис. 3 (справа). Здесь снова все пространство разделено линией безразличия на две зоны влияния.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сапрунова В. Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг. М.: Ось-89, 1997. 160 с.
2. Баясгалан Цэцгээ. Моделирование развития туризма в Монголии: дис. ... д-ра экон. наук. М.: МЭСИ, 2006. 274 с.
3. Жертовская Е. В., Саак А. Э. Сопоставительный анализ современных подходов, методов исследования и принятия управленческих решений в сфере туризма // Туризм: право и экономика. М.: Юрист, 2009. № 1 (7). С. 21–30.
4. Волкова В. Н., Денисов А. А. Основы теории систем и системного анализа. 3-е изд., перераб. и доп. СПб., 2005. 276 с.
5. Дрогобыцкий И. Н. Системный анализ в экономике: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 508 с.
6. Колемаев В. А. Математическая экономика. М.: ЮНИТИ, 2002. 399 с.
7. Левин М. И., Макаров В. Л., Рубингов А. М. Математические модели экономического взаимодействия. М.: Физматлит, 1993. 376 с.
8. Никифоров О., Силаева С. Туризм: проблемы статистического изучения // Вопросы статистики. 1999. Т. 1. С. 32.
9. Концепция Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 годы)» (утв. распоряжением Правительства РФ от 19 июля 2010 года № 1230-р) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/6640029/> (дата обращения: 30.05.2013).
10. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Экономика туризма: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1999. 176 с.
11. Газетдинова Р. Р. Проблемы развития современного рынка туристских услуг в РФ // Вестник Казанского ГУ. 2008. № 2 (8). С. 31–34.
12. Мерлен П. Город. Количественные методы изучения. М.: Прогресс, 1997. 261 с.
13. Зернова С. В. Механизм реализации государственной поддержки форм предпринимательства в туризме Ленинградской области: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 26 с.
14. Лебедев В. В., Лебедев К. В. Математическое и компьютерное моделирование экономики. М.: НБТ-Дизайн, 2002. 256 с.

REFERENCES

1. Saprunov V. B. Tourism: evolution, structure, marketing. M.: Os'-89, 1997. 160 p.
2. Bayasgalan Tsetsgeye. Modeling of tourism development in Mongolia: dissertation of the doctor of economics. M.: MESI, 2006. 274 p.

3. Zhertovskaya E. V., Saak A. E. Comparative analysis of the modern approaches, methods of research and approval of management resolutions in the area of tourism // *Tourism: law and economics*. M.: Yurist, 2009. # 1 (7). P. 21–30.
4. Volkova V. N., Denisov A. A. Fundamentals of the theory of systems and systematic analysis. 3-d edition, revised and amended. SPb., 2005. 276 p.
5. Drogobitsky I. N. Systematic analysis in economics: textbook. M.: Finances and statistics, 2007. 508 p.
6. Kolemeyev V. A. Mathematical economics. M.: YuNITI, 2002. 399 p.
7. Levin M. I., Makarov V. L., Rubingov A. M. Mathematical models of economic interaction. M.: Fizmatlit, 1993. 376 p.
8. Nikiforov O., Silayeva S. Tourism: issues of statistical study // *Issues of statistics*. 1999. V. 1. P. 32.
9. Concept of the Federal target program «Development of internal and exit tourism in the Russian Federation (2011–2016)» (approved by the decree of the RF Government dated July 19, 2010 # 1230-p) [Electronic resource]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/6640029/> (date of viewing: 30.05.2013).
10. Balabanov I. T., Balabanov A. I. Tourism economics: textbook. M.: Finances and statistics, 1999. 176 p.
11. Gazetdinova R.R. Issues of development of the modern market of the RF tourism services // *Bulletin of Kazan State University*. 2008. # 2 (8). P. 31–34.
12. Merlen P. City. Quantitative methods of study. M.: Progress, 1997. 261 p.
13. Zernova S. V. Mechanism of implementation of the state support of the forms of business in the tourism of Leningrad region: abstract of the dissertation of the candidate of economics. SPb., 2010. 26 p.
14. Lebedev V. V., Lebedev K. V. Mathematical and computer modeling of economics. M.: NTV-Design, 2002. 256 p.

УДК 332.1

ББК 65.04

Tsygankova Vera Nikolayevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of management,
marketing and arrangement of production
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

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ¹

THE FORMATION OF REGIONAL INDUSTRY POLICY ON THE BASIS OF INNOVATION ACTIVITY²

В статье рассматриваются вопросы формирования промышленной политики региона в условиях спада инновационной активности, анализируется динамика инновационного развития Волгоградской области, промышленного производства, выделяются основные влияющие факторы, оказывающие положительное и отрицательное влияние на инновационное развитие, анализируются причины низких темпов инновационного развития, проводится сопоставление инновационного потенциала и активности по ЮФО, предложено расширить понятие промышленной политики и рассмотреть ее в рамках кластерного подхода в условиях перехода к «экономике знаний».

The article discusses the issues of industrial policy in the region in the conditions of recession of the innovative activity, analyzes the dynamics of innovation development of Volgograd region, industrial production, highlights the main influencing factors that have positive or negative impact on the innovative development, analyzes the reasons behind the slow pace of innovation development, compares the innovation capacity and activity in the SFD, proposes the extension of the concept of

industrial policy and treat it as the part of the cluster approach in the transition to the «knowledge economics».

Ключевые слова: региональная инновационная политика, инновационная активность, инновационный потенциал, статистические показатели инновационной деятельности, промышленная политика.

Keywords: regional innovation policy, innovation activity, innovation potential, the statistical indicators of innovation activity, industrial policy.

Современная промышленная политика является основой для разработки стратегии социально-экономического развития региона, что требует тщательной проработки ее компонентов и возможностей ее реализации. А. И. Татаркин предложил следующее определение: «Промышленная политика – это экономическая политика с позиций товарного производства, составной элемент государственного строительства, направленный на трансформацию отечественной экономики в одного из мировых лидеров по параметрам технологичности, производительности и качества» [1].

¹ Статья выполнена по гранту РГНФ 13-12-34019 Разработка и исследование моделей поддержки принятия решения в управлении стратегическим потенциалом промышленного предприятия в условиях неопределенности.

² The article has been supported by grant RGNF 13-12-34019 Development and reserch of the models of the decision making support in management of the strategic potential of the industrial facility in the conditions of uncertainty.

В настоящее время перед экономикой стоит ряд проблем [1; 2]:

- узкий перечень конкурентоспособных отраслей;
- развитие секторов новой экономики, лишь косвенно учитываемых в промышленной политике;
- высокая концентрация занятых в отраслях с невысокой конкурентоспособностью;
- необходимость модернизации основных фондов большинства традиционных отраслей;
- поддержка и развитие инновационной инфраструктуры;
- развитие инновационных кластеров на основе государственных и региональных программ;
- развитие программ по освоению возобновляемых ресурсов, экологическому менеджменту территорий;
- развитие компетенций рабочей силы;
- мониторинг развития рынков и окружающих кластеров.

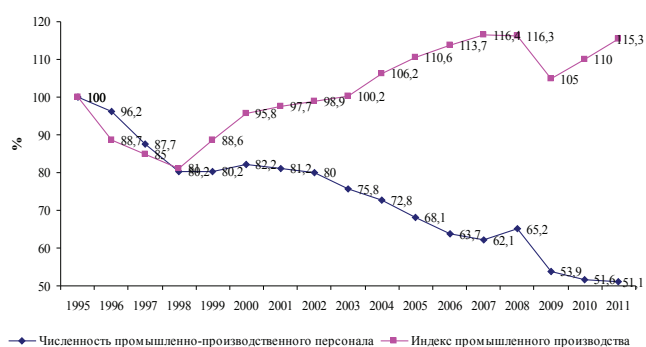


Рис. Динамика численности промышленно-производственного персонала и индекса промышленного производства [3]

Разрабатывая промышленную политику, необходимо учитывать качественные и количественные изменения, происходящие в регионе: сокращение промышленно-производственного персонала в 2 раза (рис.) и достаточно низкие темпы промышленного производства (в 2011-м достигли уровня 2008 года), темп прироста составляет 4–5% в год, что может рассматриваться как консервативный вариант развития.

Промышленная политика сегодня должна быть взаимосвязана с инновационной политикой и инновационной активностью, определяющей возможность адаптации к изменяющимся условиям.

По данным Волгастата [4], в целом по Волгоградской области инновационно-активны в 2011 году по всем видам инноваций 55 организаций, или 7,9% от числа обследованных, в 2010 году – 59 организаций, или 8,4%. Из них

технологические инновации осуществляли в 2011 году 44 организации (в 2010-м – 49 организаций), маркетинговые инновации – 9 (в 2010-м – 11), организационные – 20 (в 2010-м – 18 организаций).

По видам инновационной деятельности технологические инновации организациями осуществлены в 2011 году в основном через приобретение машин и оборудования – 61,4% от числа инновационно-активных в технологических инновациях организаций области (в 2010-м – 61,2%), через приобретение программных средств соответственно 38,6% (в 2010-м – 42,9%), через производственное проектирование, дизайн и другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов и внедрения новых услуг или методов их производства – 31,8% (в 2010-м – 30,6%).

Исследованием и разработкой новых продуктов, услуг, методов их использования (передачи) занималось в 2011 году 29,5% инновационно-активных организаций (в 2010-м – 22,4%), обучением и подготовкой персонала – 13,6% организаций (в 2010-м – 14,3%), приобретением новых технологий – 11,4% (в 2010-м – 10,2%), прочими затратами на технологические инновации – 13,6% (в 2010-м – 16,3%), маркетинговыми исследованиями – 6,8% (в 2010-м – 6,1%).

Среди экономических факторов, препятствовавших инновациям, основными являются недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, высокий экономический риск. Среди внутренних – низкий инновационный потенциал организации, недостаток квалифицированного персонала, недостаток информации о новых технологиях, рынках сбыта, неразвитость кооперационных связей, к дополнительным относятся недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности, неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги).

Анализируя данные по ЮФО, можно отметить, что по Волгоградской области затраты по технологическим инновациям превысили докризисный уровень, доля инновационных товаров и услуг сократилась до 5,2% (по ЮФО – до 3,7%), численность исследователей сократилась (по сравнению с другими регионами ЮФО отставание в 3–4 раза), численность разработанных передовых технологий тоже сокращается (в целом по ЮФО увеличилась с 26 до 35).

Это свидетельствует о размывании производственного, научного, инновационного потенциала, что требует мер по его воспроизводству.

Таблица 1

Показатели инновационного потенциала [5]

Регионы	Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн руб.			Затраты на технологические инновации, млн руб.			Численность исследователей (с учеными степенями)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Южный федеральный округ	12023,7	13027,3	15906,0	8717,7	10066,7	15182,1	2791	3145	3255
Республика Адыгея	73,2	59,7	151,6	90,1	152,6	88,8	42	71	73
Республика Калмыкия	64,2	62,7	80,8	-	-	8,5	77	74	71
Краснодарский край	3202,6	3260,3	3826,6	665,9	1519,9	3717,5	873	1039	1014
Астраханская область	366,0	369,5	612,0	273,2	1303,2	1241,4	227	202	213
Волгоградская область	2305,6	2606,6	3229,7	5564,8	3260,1	5231,7	416	424	367
Ростовская область	6012,1	6668,4	8005,4	2123,7	3830,9	4894,2	1156	1335	1517

Показатели инновационной активности [5]

Регионы	Доля инновационно-активных организаций, %			Число созданных передовых технологий			Доля инновационных товаров и услуг в общем объеме выпуска, %		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Южный федеральный округ	7,2	7,5	6,5	26	27	35	6,1	6,5	3,7
Республика Адыгея	9,1	10,0	9,7	-	-	-	1,0	9,0	6,4
Республика Калмыкия	-	-	1,1	-	-	-	-	-	-
Краснодарский край	5,4	6,2	6,1	8	6	16	1,8	1,2	0,8
Астраханская область	9,9	12,8	5,2	5	11	6	0,6	3,1	2,8
Волгоградская область	8,4	8,4	7,9	2	1	-	12,2	13,5	5,2
Ростовская область	7,8	7,3	6,6	11	9	13	5,5	4,8	4,9

В этих условиях современная промышленная политика должна учитывать структурную перестройку традиционных отраслей и встраиваться в федеральные инвестиционные программы, учитывать рост секторов «экономики знаний», развивать направления, нуждающиеся в поддержке, учитывать синергетические эффекты взаимного развития отраслей. Данное направление может быть реализовано

в рамках кластерной стратегии развития, которая реализуется в ряде субъектов РФ (в том числе в Волгоградской области – фармацевтический кластер), но требуются значительные инвестиции, сопровождающиеся более интенсивными усилиями по координации инновационной деятельности, позволяющие достичь более высоких показателей развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Татаркин А. И., Романова О. А. Промышленная политика: теоретические основы, практика реализации // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 6. С. 19–23.
2. Семикин Д. В. Некоторые аспекты повышения конкурентоспособности региона посредством реализации инновационной модели развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4. С. 147–151.
3. Промышленное производство Волгоградской области: стат. сб. / Волгастат. Волгоград, 2012. 350 с.
4. Инновационная деятельность предприятий и организаций Волгоградской области: стат. сб. / Волгастат. Волгоград, 2012. 150 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели / Росстат. 2012. 990 с.

REFERENCES

1. Tatarkin A. I., Romanova O. A. Industrial policy: theory bases, practice of implementation // Regional economics: theory and practice. 2012. # 6. P. 19–23.
2. Semikin D. V. Some aspects of increasing the region competitiveness through implementation of innovation model of development // Business. Education. Low. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4. P. 147–151.
3. Industrial production of the Volgograd region. Stat. Bulletin / Volgastat. Volgograd, 2012. 350 p.
4. Innovation activities of the Volgograd region enterprises. Statistical bulletin / Volgastat. Volgograd, 2012. 150 p.
5. Regions of Russia. Social and economic indicators / Rosstat. 2012. 990 p.

УДК 37.1

ББК 65.291.551

Berdnova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of pedagogical sciences, associate professor
of the department of information technology
and applied mathematics
of Saratov state agrarian university
named after N. I. Vavilov,
Saratov,
e-mail: berdnovsn@mail.ru

Берднова Екатерина Владимировна,
канд. пед. наук, доцент
кафедры информационных технологий
и прикладной математики
Саратовского государственного аграрного
университета им. Н. И. Вавилова,
г. Саратов,
e-mail: berdnovsn@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ КРИТЕРИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

THE INNOVATIVE APPROACH TO CONSTRUCTION
OF THE QUALITY CRITERION OF EDUCATION

24 марта 2006 года на Госсовете президент В. В. Путин высказал мысль о том, что в нашей стране нужны принципиально новые оценки качества образования, «причем с опорой на критерии, предъявляемые обществом, экономикой, работодателями, рынком труда». Кроме того, как подчеркнул Путин, в образовании «должны наконец

появиться новые управленческие технологии и финансовые механизмы». Инновационный подход к построению критерия качества образования в этом случае должен состоять в том, чтобы, сохраняя научную основу критерия качества образования, адаптировать его к критериям, предъявляемым обществом, экономикой, работодателями, рынком

труда, и связать его с управленческими технологиями и финансовыми механизмами с учетом воспитания человека и формирования гражданина.

On March 24, 2006, at the meeting of the State Council, President V. V. Putin stated that our country needs new evaluations of the quality of education «with the support of the criteria defined by the society, economics, employers, and the labor market». Besides, as Putin has underlined, in the education «should ultimately appear the new administrative technologies and financial mechanisms». The innovative approach to construction of the quality criterion of education in this case should consist in adaptation of the criteria defined by the society, economics, employers, and the labor market while keeping the scientific basis of the quality criterion of education, and in connection it with the administrative technologies and financial mechanisms with regards to the upbringing of the person and formation of the citizen.

Ключевые слова: инновации, критерии качества образования, профессиональные компетенции, конкурентоспособность, валидность, коэффициент корреляции, коэффициент дискриминации, кейсы, рейтинговая оценка, тест.

Keywords: innovations, quality criteria of education, professional competence, competitiveness, validity, correlation coefficient, coefficient of discrimination, cases, rating assessment, test.

13 февраля 2012 года Владимир Путин уже в роли премьер-министра России, находясь с рабочим визитом в Кургане, на совещании по теме модернизации региональных систем образования во вступительном слове отметил: «В современном мире значение образования становится абсолютно приоритетным – это важнейший фактор конкурентоспособности. Требования ко всей системе образования, безусловно, возрастают. Обновляя школу, применяя современные технологии, мы должны сохранить все преимущества российского образования, достижения отечественной школы. Было бы ошибкой рассматривать образование всего лишь как сферу услуг по предоставлению определенного набора знаний. Смысл просвещения – это и воспитание человека, формирование гражданина» [1].

Высказанные Путиным мысли на Госсовете в Москве и на совещании в Кургане актуальны и в настоящее время. Российское образование должно обеспечить вхождение России в число элитарных стран мира, а для этого необходимо обеспечение высокого уровня жизни россиян, здорового образа их жизни, высокого уровня развития экономики и науки. Критерии качества образования должны быть нацелены на достижение этих целей.

Критерии качества формирования знаний, умений и навыков все больше опираются на тестирование. ЕГЭ, интернет-тестирование семестровых экзаменов в вузах – веское тому доказательство. Критерии, связанные с тестированием, известны (например, [2]) и практически узаконены. Чаще всего в качестве критерия надежности тестового задания используют коэффициент надежности Гутмана, коэффициент корреляции Спирмана-Брауна, а также их некоторые модификации и коэффициент надежности KR-20. Валидность (от англ. validate) характеризует способность теста давать результаты, позволяющие осуществить их правильную интерпретацию с точки зрения цели тестирования. В качестве критерия валидности используется коэффициент корреляции Спирмана-Брауна, получаемый с помощью расщепления теста (split-half method). В качестве критерия трудности теста используется индекс трудности теста, который определяется отношением числом учеников, давших правильный ответ на данный тест. Дискриминативность (разрешающая способность) теста характеризует

его способность отделить испытуемых с высокой продуктивностью учебной деятельности от испытуемых с низкой продуктивностью. Простейшим критерием дискриминативности теста является коэффициент дискриминации. Кроме того, весьма содержательные критерии дискриминативности теста, характеризующие разрешающую способность теста, можно построить на основе модели Г. Раша (G. Rasch).

В тех случаях, когда используются иные формы контроля знаний, умений и навыков, возможно использование других критериев, например, такого, какой предложен в работе [3]. Количество информации (КИ) в памяти персонального компьютера (ПК) измеримо – это счетное множество. Экспериментально (например, с помощью воспроизведения на том же компьютере) можно измерить количество полезной информации (КПИ), полученной обучаемым объектом (ОО) по изучаемому вопросу. Отношение $I = (КПИ\ ОО) / (КИ\ ПК)$ может стать действенным критерием цифровых педагогических технологий.

Учет же критериев, предъявляемых обществом, экономикой, работодателями и рынком труда, делает формирование единого критерия качества образования достаточно проблематичным. В развитых капиталистических странах на протяжении последних двух десятилетий активно дискутируется вопрос о том, в каком направлении должно развиваться высшее образование.

В 1997 году в США вышла книга Шейлы Слотер и Ларри Лесли «Академический капитализм» [4]. Она имела широкий резонанс и характеризовала тот факт, что на Западе, «чтобы сохранить или увеличить ресурсы, преподаватели (вузов) должны все в большей степени конкурировать за внешние доллары». Такую «рыночную или рыночно подобную (marketlike) деятельность организации и преподавателей по привлечению внешних денежных средств авторы называют академическим капитализмом». В то же время с конца 90-х годов прошлого столетия в мире на первый план стали выдвигаться проблемы организации массового высшего образования в условиях глобальной конкурентной рыночной среды, а также проблемы роста сложности университетской технологической структуры [5]. В ответ на подобные запросы времени в России появились исследовательские университеты, а теперь еще ставится вопрос и о проектно-ориентированном университете [6; 7]. Описанные тенденции говорят об актуальности вовлечения в общий критерий качества образования рыночных факторов, таких как предприимчивость и конкурентоспособность, связанных с экономикой и рынком труда. В то же время общий критерий качества образования должен сохранить свою научную основу. Фундаментом этому может послужить математическое моделирование.

Применительно к тестированию это может быть связано с использованием так называемых кейсов – задач с профессиональным содержанием. Они еще только начинают входить в учебную практику и потому не получили должного научного обоснования, но целесообразность их использования несомненна. Например, в экзаменационных тестах по математике в Саратовском государственном аграрном университете в первом семестре для бакалавров направления подготовки 260800-62 «Технология продукции и организация общественного питания» используются в качестве обычных вопросов примеры типа «Даны матрицы А размерности 3×2 и Б 2×3 . Тогда матрица А×Б имеет размерность: 1) 3×3 , 2) 2×3 , 3) 2×2 , 4) 3×2 »; и в качестве кейсов задачи типа «Работа, необходимая для выкачивания воды с удельным весом 1000 кг/м^3 из вертикального цилиндрического резервуара высотой 2 м и радиусом основания 2 м, равна:

1) 8000 пкг·м, 2) 20000 пкг·м, 3) 2500 пкг·м, 4) 2000пкг·м».

Если для ответа на первый вопрос достаточно знать условие перемножаемости матриц и знать, что в случае такой возможности размерность результата равна произведению количества строк первой матрицы на количество столбцов второй, то для решения задачи нужно построить достаточно сложный для студента первого курса алгоритм решения. Учет сложности решения осуществляется рейтингом: если ответ на первый вопрос оценивается в n баллов, то ответ на второй – в kn , то есть в k раз больше.

Но сложность не исчерпывает всех намерений в использовании кейсов. Необходима разработка метода определения валидности кейса в части его соответствия предпринимательству и конкурентоспособности.

Одна из наиболее универсальных методик формирования профессиональных компетенций, способствующих развитию предпринимательства и конкурентоспособности, – показ студентам тех реальных производственных условий и задач, в которых им необходимо будет использовать знания. Поэтому для формирования критерия, соответствующего профессиональным компетенциям будущих выпускников вуза, целесообразно внедрение в содержание обучения комплекса профессиональных задач и увязка валидности критерия с этим направлением.

Для высшей школы складывается специфическая теория обучения с учетом целей и задач, функционирования и развития всего учебного процесса. Процесс обучения в вузе продолжителен, и в его стабильности – основа качества подготовки специалистов. Но неизменность процесса обучения не может соответствовать задачам, стоящим перед высшей школой, поскольку она должна выпускать специалистов, не только успевающих за жизнью, но в чем-то и опережающих ее. Это диалектическое противоречие, требующее от высшей школы стабильности и мобильности одновременно, может найти свое разрешение в создании моделей специалистов конкретного профиля. В этом случае

модель специалиста становится своеобразным эталоном, который должен найти свое отражение в конкретных мероприятиях учебно-воспитательного процесса по оптимизации качества подготовки студентов [8].

Инновациям в педагогике уделено много внимания (см., например, [9; 10; 11]). В то же время связь этих инноваций с критериями образования не отличается строгой зависимостью. Математическую строгость в этом отношении может внести математическое моделирование. Моделирование в образовании применяется давно. В работе В. А. Штоффа приводится следующее определение модели: «Под моделью понимается такая мысленно представленная и материально реализованная система, которая, отражая или воспроизводя объект исследования, способна замещать его так, что ее изучение дает нам новую информацию об этом объекте» [12]. По отношению к педагогике и теории измерений в ней моделирование достаточно конкретно рассмотрено в работе [13]. Применение же математических методов в педагогике (как это показано, например, в работе [14]) позволяет представить модель (в том числе модель критерия) в формализованном виде. Например, методами корреляционного и регрессионного анализов возможно установление количественной связи критерия качества образования со всеми параметрами образовательного процесса (в том числе с параметрами, характеризующими развитие коммуникабельности, предпринимательства и конкурентоспособности), а методами дисперсионного анализа установить степень достоверности этой связи.

Обобщенным инновационным критерием качества образования в этом случае следует считать совокупность критериев, оценивающих знания, умения и навыки, и критериев, оценивающих коммуникабельность, предпринимательство и конкурентоспособность, а их взаимную увязку следует осуществлять с помощью рейтинговой оценки каждой из них. Такой подход является инновационным и соответствует целям, поставленным в высказываниях президента в отношении оценки качества образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лазарева Е. Путин еще раз за сегодняшний день высказался о российском образовании: надо, будет, должны [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ura.ru/content/kurgan/13-02-2012/news/1052139747.html> (дата обращения: 08.06.2013).
2. Карпенко А. П., Домников А. С., Белоус В. В. Тестовый метод контроля качества обучения и критерии качества образовательных тестов. Обзор // Наука и образование. 4 апреля 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://technomag.edu.ru/doc/184741.html> (дата обращения: 02.06.2013).
3. Берднова Е. В. Применение математических методов и цифровых технологий к дидактике и построение на их основе оптимальных педагогических алгоритмов // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2012. № 21. 6 с.
4. Грудзинский А. О. Концепция проектно-ориентированного университета // Преподаватель высшей школы: профессиональный потенциал, особенности занятости и трудовой мотивации. Дискуссионный клуб на Федеральном образовательном портале «ЭСМ» [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16214336/> (дата обращения: 08.06.2013).
5. Смирнова Е. Э. Пути формирования модели специалиста с высшим образованием. Л.: ЛГУ, 1977. 136 с.
6. Кларин М. В. Инновации в обучении: Метаморфозы и модели. М.: Наука, 1997. 221 с.
7. Орлов А. А. Мониторинг инновационных процессов в образовании // Педагогика. 1996. № 3. С. 9–15.
8. Сластенин В. А., Подымова Л. С. Педагогика. Инновационная деятельность. М.: Магистр, 1997. 112 с.
9. Штофф В. А. Моделирование и философия. М.: Мир, 1966. 78 с.
10. Михеев В. И. Моделирование и методы теории измерений в педагогике. М.: Высш. шк., 1987. 198 с.
11. Берднова Е. В. Математические методы в педагогике. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2003. 96 с.

REFERENCES

1. Lazareva E. Putin once again for today spoke of the Russian education: it is required, it will be, we must [Electronic resource]. URL: <http://www.ura.ru/content/kurgan/13-02-2012/news/1052139747.html> (date of viewing: 06.08.2013).
2. Karpenko A. P., Domnikov A., Belous V. The test method to control the quality of teaching and the criteria for the quality of educational tests. Review // Science and education. April 4, 2011 [Electronic resource]. URL: <http://technomag.edu.ru/doc/184741.html> (date of viewing: 02.06.2013).
3. Berdnova E. V. The use of mathematical methods and digital technology to didactics and building of the optimal educational algorithms on their basis // Education. Science. Innovation: South dimension. 2012. # 21. 6 p.
4. Grudzinski S. A. The concept of the project-oriented university // High school teachers: professional potential, peculiarities of employment and labor motivation. Discussion Club at the Federal educational portal «ESM» [Electronic resource]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16214336/> (date of viewing: 08.06.2013).

5. Smirnov E. E. Ways of formation of a specialist model with higher education. Leningrad: Leningrad State University, 1977. 136 p.
6. Clarin M. V. Innovations in teaching: Metamorphoses and model. M.: Nauka, 1997. 221 p.
7. Orlov A. A. Monitoring of innovative processes in education // Pedagogics. 1996. # 3. P. 9–15.
8. Slastenin V. A., Podymova L. S. Pedagogics. Innovative activities. M.: Magistr, 1997. 112 p.
9. Stoff V. A. Modeling and philosophy. Wiley, New York, 1966. 78 p.
10. Mikheev V. I. Modeling and methods of measurement theory in pedagogics. M.: High school, 1987. 198 p.
11. Berdnova E. V. Mathematical methods in pedagogics. Saratov: Saratov University Press, 2003. 96 p.

УДК 338.45.01
ББК 65.3

Grinyuk Kirill Petrovitch,
post-graduate student of Kurgan branch of the Institute
of economics of the Ural department of RAN,
Kurgan,
e-mail: grinkirill@yandex.ru

Гринюк Кирилл Петрович,
аспирант Курганского филиала
Института экономики Уральского отделения РАН,
г. Курган,
e-mail: grinkirill@yandex.ru

ЭВОЛЮЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК ФУНКЦИЯ ЭВОЛЮЦИИ ЗНАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ

EVOLUTION OF THE INDUSTRIAL COMPLEX AS A FUNCTION OF THE EVOLUTION OF KNOWLEDGE AND TECHNOLOGIES

В статье рассмотрена эволюция промышленного комплекса как функция эволюции знаний о свойствах вещества природы. В статье отражены результаты исследований, согласно которым состав и структуры связей промышленного комплекса менялись в зависимости от изменений знаний и технологий. Предложен критерий классификации знаний, позволяющий установить зависимость между составом промышленного комплекса и уровнем познания. Представлена авторская классификация состава промышленного комплекса в зависимости от уровня познания и развития технологий. Раскрыты состав и система связей промышленного комплекса на каждом этапе познания.

Evolution of the industrial complex as the function of evolution of knowledge about the properties of the nature substance has been analyzed in the article. The paper describes the results of studies, according to which the composition and structure of the relations of the industrial complex changed depending on the changes of knowledge and technology. The criterion of classification of the knowledge, allowing establishing dependence between the composition of the industrial complex and the level of knowledge has been proposed. The author's classification of the industrial complex composition depending on the level of knowledge and technology has been proposed. The composition and the system of links of the industrial complex have been opened at each stage of the theory of knowledge.

Ключевые слова: производство, технология, строение вещества, изготовление, промышленность, промышленный комплекс, эволюция, знание о свойствах вещества, обработка вещества, машинная техника.

Keywords: manufacture, technology, substance structure, fabrication, industry, industrial complex, evolution, knowledge of substance properties, substance processing, machine equipment.

В настоящее время в России модернизация экономики рассматривается как условие обеспечения национальной безопасности государства. В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства РФ № 2227-р от

08.12.2011 года, прямо указано, что сейчас необходимо «ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития». Академик РАН Е. Каблов говорит, что «вхождение России в шестой технологический уклад не самоцель, а вопрос выживания, развития экономики, обеспечения безопасности и международного статуса страны» [1]. В. Иноземцев отмечает, что «модернизация выступает жизненно необходимой, а не просто желательной мерой» [2]. Указом Президента РФ от 18.06.2012 года создан Совет по модернизации экономики и инновационному развитию России, заменивший существовавшую до этого Комиссию при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России, который ежегодно проводит Национальный конгресс под названием «Приоритеты развития экономики: модернизация промышленности России».

Все это делает остроактуальным исследование проблемы формирования промышленного комплекса в контексте модернизации и инновационного развития российской экономики. Задача настоящей статьи состоит в определении состава, логической организации промышленного комплекса и принципов его эволюции в зависимости от эволюции внешней по отношению к нему среды. Под эволюцией внешней среды будет пониматься эволюция общества, в рамках которого функционирует промышленный комплекс. В основу предлагаемой авторской методологии положены следующие принципы:

– промышленный комплекс как форма организация производственной деятельности существует лишь постольку, поскольку он необходим для производства промышленного продукта;

– промышленный продукт – это продукт всегда искусственный по свойствам и машинный по происхождению;

– уровень машинности и искусственности промышленных продуктов всецело определяется уровнем познания свойств вещества природы.

Таким образом, фактически эволюция промышленного комплекса является функцией уровня познания человеком свойств вещества природы (рис. 1).

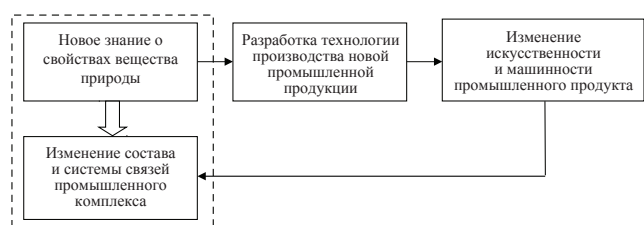


Рис. 1. Эволюция промышленного комплекса как функция эволюции знаний о свойствах вещества природы

Накапливая знания о свойствах естественного вещества, человек меняет технологии, способные извлечь это свойство из вещества. Поскольку основу технологии составляет машинная техника, при изменении технологии изменяется содержание машинного труда, тем самым меняется состояние машинности как свойства промышленного продукта. Новый промышленный продукт, сделанный с помощью новой машинной техники, проявляет новые искусственные свойства и выполняет новые функции, то есть искусственность как свойство промышленного продукта также изменяется. Изменение технологии, в свою очередь, требует адекватных изменений в составе промышленного комплекса: включения в него новых экономических субъектов, исключения прежних и т. п. Действительно, для производства из природного вещества – графита – угольного топлива или грифеля достаточно участия субъектов, осуществляющих добычу угля и его первичную переработку. Но для производства из того же самого графита углеродных нанотрубок необходимо участие дополнительных производственных субъектов – субъектов,

занимающихся получением фуллеренов, лазерным испарением (абляцией), электродуговым синтезом, каталитическим пиролизом углеводородов, выделением наночастиц металла, а также субъектов, занимающихся фундаментальной и прикладной наукой и образованием. Кардинальным образом в этом случае меняется и система связи между субъектами промышленного комплекса. Однако в основе всех изменений – расширение знаний о свойствах графита, о том, что помимо грифеля из него можно получать и нанотрубки.

Проведенное исследование дает основание заключить, что критерием, позволяющим однозначно и непротиворечиво установить зависимость между достигнутым уровнем знаний о свойствах вещества и требуемым для реализации этих знаний составом промышленного комплекса, может стать геометрический размер вещества, подвергаемого промышленной обработке.

Промышленный продукт – это всегда продукт машинной обработки. Машинная техника изначально создается для обработки вещества четко определенного геометрического размера (чаще в диапазоне), и за пределами изначально заложенного размера (диапазона) эта техника не функционирует. На самом деле невозможно на промышленном оборудовании, предназначенном для получения из графита грифеля, получить нанотрубки, и наоборот. Всего относительно этого критерия было выделено четыре этапа эволюции знаний о свойствах вещества (табл. 1).

Обобщенные данные о соотношении достигнутого уровня знаний о свойствах вещества и требуемого для его материализации в промышленных продуктах состава и системы связей промышленного комплекса показаны в табл. 2.

Таблица 1

Эволюция знаний о свойствах вещества природы

Этап познания вещества	Уровень познания свойств вещества природы	Доступный уровень воздействия на вещество	Доступные для промышленной обработки геометрические размеры вещества
1-й этап: до начала XX в.	Макроуровень	Совокупность поликристаллов	1 мм и более
2-й этап: начало XX в. – 1980-е гг.	Мезоуровень	Поликристалл	десятки мкм – 1 мм
3-й этап: 1980-е гг. – наст. время	Микроуровень	Монокристалл	1 мкм – десятки мкм
4-й этап: начиная с 2030-х гг.	Наноуровень	Отдельные атомы и молекулы	1 нм – 1 мкм

Таблица 2

Эволюция знаний о свойствах вещества природы и эволюция промышленного комплекса

Уровень познания свойства вещества	Структурная единица вещества (на что воздействовать)	Способ воздействия на вещество (как воздействовать)	Машина, воз-действующая на вещество (чем воздействовать)	Уровень машинности промышленных продуктов	Уровень искусственности промышленных продуктов	Связи внутри промышленного комплекса	Форма существования промышленного комплекса	Период, господствующий ТУ
Макроуровень 1 мм и больше	Совокупность поликристаллов	Резание	Ручные орудия	0%	0%	Промышленный комплекс отсутствует	Производственная отрасль	До 1760-х гг., доиндустриальный ТУ
			Механические машины с ручным управлением	25%	25%			
Мезоуровень десятки мкм. – 1 мм	Поликристалл	Соединение	Автоматические машины с ручным управлением	50%	50%	Линейные внутриотраслевые	Научно-производственная отрасль	Начало XX в. – 1980-е гг., 4-й ТУ
Микроуровень 1 мкм – десятки мкм	Монокристалл	Выращивание	Самонастраивающиеся автоматические машины с электронным управлением	75%	75%	Сетевые локальные	Локальное научно-производственное пространство (кластер)	1980-е гг. – настоящее время, 5-й ТУ

Уровень познания свойства вещества	Структурная единица вещества (на что воздействовать)	Способ воздействия на вещество (как воздействовать)	Машина, воздействующая на вещество (чем воздействовать)	Уровень машинности промышленных продуктов	Уровень искренности промышленных продуктов	Связи внутри промышленного комплекса	Форма существования промышленного комплекса	Период, господствующий ТУ
Наноуровень 1 нм – 1 мкм	Молекулы и атомы	Манипулирование	Самовоспроизводящиеся автоматические машины с биоэлектронным управлением	100%	100%	Сетевые глобальные	Глобальное научно-производственное пространство	2020–2030-гг. (прогноз), 6-й ТУ

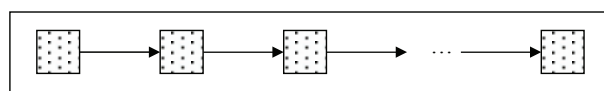
1-й этап – макроуровень обработки вещества: знания, которыми располагал человек, позволяли обрабатывать вещество только на макроуровне – 1 мм и более; изменение внутреннего строения вещества было недоступно; исходное (преимущественно естественное) вещество рассматривалось как цельная материя или совокупность поликристаллов; это самый продолжительный период, он длился условно до начала XX века; технологии соответствуют 1-му, 2-му, 3-му технологическим укладам (ТУ).

Промышленный продукт изготавливался из естественного вещества и был искусственным лишь по способу обработки. Собственно искусственные (то есть не существующие в при-

роде) вещества практически не использовались, поскольку не были изобретены.

После 1760-х гг. – появления ткацкого станка – машинам передаются исполнительская и энергетическая функции, ранее выполняемые человеком. Это универсальные станки: токарные, фрезерные, сверлильные, прессовое оборудование и т. п. Сам человек стал управлять рабочей частью машины (инструментом), которая обрабатывала вещество.

Промышленный комплекс представляет собой совокупность только производственных субъектов, связи между субъектами промышленного комплекса – линейные (рис. 2).



□ субъект производства

Условные обозначения:

состав: субъекты производства;
связи: линейные
внутрипроизводственные;
период: условно с 1760-х гг. до
начала XX в.;
соответствие ТУ: 1-й, 2-й и 3-й;
параметры обработки вещества:
от 1 мм. и выше.

Рис. 2. Состав промышленных комплексов, характерный для макроуровня обработки вещества (1760-е гг. – начало XX века)

2-й этап – мезоуровень обработки вещества: от нескольких десятков микрометров до 1 миллиметра; вещество рассматривалось как поликристалл; условно период длился с начала XX века по 1980-е гг.; технологии соответствуют 4-му ТУ.

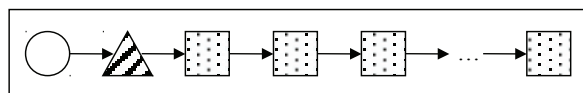
Появились технологии, способные менять поликристаллическую структуру веществ: технологии рекристаллизации строения веществ, приводившие к перестроению кристаллической структуры и позволявшие получать первые искусственные металлические (нержавеющие стали) и неметаллические (пластмассы, полимеры, пластики, резины) вещества.

Углубление знаний о свойствах вещества потребовало большей точности его обработки. Были изобретены новые

машины – специализированные автоматические станки механического действия, которым была передана управленческая функция. За человеком оставалась функция наладки рабочей части машины и сборки машины.

Появляется и развивается линейное отраслевое технологическое взаимодействие между образованием, наукой и производством.

Промышленный комплекс: помимо производственных субъектов в состав промышленного комплекса стали входить субъекты науки и образования. Связи между субъектами промышленного комплекса – линейные, узкоотраслевые (рис. 3).



○ — субъект образования; ▲ — субъект науки; □ — субъект производства.

Условные обозначения:

состав: субъекты образования,
науки и производства;
связи: линейные
внутриотраслевые;
период: начало XX в. — 1980-е гг.
соответствие ТУ: 4-й;
параметры обработки вещества:
десятки мкм — 1 мм

Рис. 3. Состав промышленных комплексов, характерный для мезоуровня обработки вещества (условно начало XX века – 1980-е гг.)

3-й этап – микронный уровень обработки вещества: от одного до нескольких микрометров; вещество рассматривается как монокристалл; условно с 1980-х гг. по настоящее время; технологии соответствуют 5-му ТУ.

Изобретение технологий изменения монокристаллической структуры вещества привело к появлению новых искусственных веществ (кремниевых пленок, композитов,

новых жаропрочных пластиков и т. д.). Появились соответствующие технологии: установки молекулярно-лучевой эпитаксии, позволяющие выращивать кристаллы с точностью до микронного слоя; технологии нанесения монокристаллических пленок на кремниевую основу.

Для воплощения этих технологий потребовались самонастраивающиеся автоматические станки с электронным

управлением и гибкие автоматические линии, в которых наладка рабочей части осуществляется автоматически, а за человеком остается лишь одна функция — сборки машины и формирования программы управления.

Принципиально меняется цикл взаимодействия науки и производства: «Вместо последовательного прохождения научно-производственного цикла по фазам НИР, ОКР, проектирования и освоения массового производства происходит совмещение этих стадий. Производство становится сферой реализации научных достижений» [3]. Это и послужило основой революционных изменений: линейные внутриотраслевые связи внутри промышленного комплекса заменяются на сетевые межотраслевые, в результате чего на смену отрасли пришел кластер.

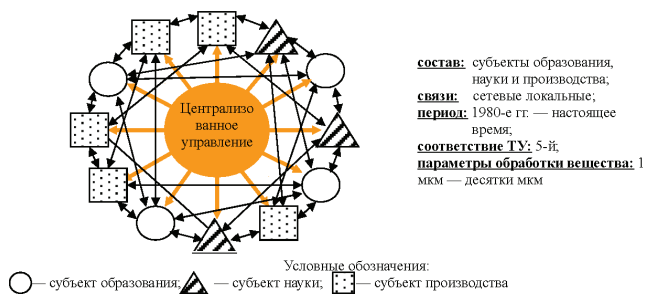


Рис. 4. Состав промышленных комплексов, характерный для микронного уровня обработки вещества (условно с 1980-х гг. по настоящее время)

Промышленный комплекс: в состав промышленного комплекса, как и на предыдущем этапе, входят субъекты производства, науки и образования, но в отличие от предыдущего этапа связи между субъектами промышленного комплекса сетевые (а не линейные), уровень взаимодействия — межотраслевой (а не отраслевой) (рис. 4).

4-й этап — нанорурень обработки вещества: манипулирование веществом в пределах 1 миллиардной метра, то есть фактически манипулирование отдельными молекулами и атомами, что позволяет получить принципиально новые свойства вещества.

Потребуется технологии, способные осуществлять обработку вещества на уровне молекул и атомов. Поскольку человек не может самостоятельно манипулировать наночастицами вещества, он объективно должен будет выйти как из процесса обработки вещества, так и из процесса изготовления машин, способных манипулировать наночастицами, полностью автоматизировав оба этих процесса и создав самовос-

производящие машины. Это будет наивысшая из известных человеку ступеней развития машинного способа производства и автоматизации производственного процесса.

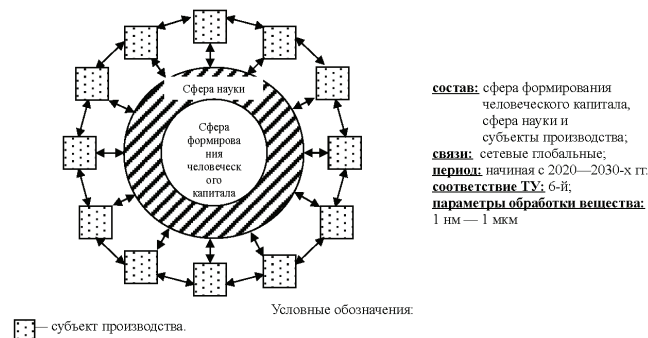


Рис. 5. Состав промышленного комплекса, характерный для нанорурня обработки вещества (условно начиная с 2020—2030-х гг.)

Для производства наноматериалов, нанопродуктов и наномашин потребуется крайне малое количество вещества и энергии, измеряемое теперь не тоннами, килограммами и граммами, а количеством молекул и атомов (десятками, сотнями и тысячами). Это предопределяет еще больший отрыв искусственного характера промышленного продукта от природы.

Промышленный комплекс: на этом этапе произойдет объединение разных кластеров в единое научно-производственное пространство (региона, страны, мира). Взаимодействие внутри промышленного комплекса будет даже не сетевое, а всеобщее и глобальное (рис. 5).

Предложенная классификация промышленных комплексов по этапам познания свойств вещества может использоваться в качестве инструмента формирования промышленного комплекса нужного состава и структуры: если общество желает производить продукцию, соответствующую 1-му этапу познания свойств вещества, то ему и нужны технологии этого этапа (универсальные машины, а не нанороботы) и соответствующий этому этапу состав промышленного комплекса (наука и образование становятся практически ненужными). Если же общество желает производить промышленные продукты с характеристиками 3-го или 4-го этапа, то его не устроят ни технологии, ни состав и структура промышленного комплекса 1-го этапа. Поэтому единственно возможным вариантом реализации стратегии модернизации промышленности России должно стать формирование промышленного комплекса, соответствующего как минимум 3-му этапу познания свойств вещества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Каблов Е. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. 2010. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/> (дата обращения: 04.06.2013).
2. Иноземцев В. Призыв к порядку. О модернизации России и возможном экономическом прорыве // Российская газета. Федеральный выпуск. № 4762 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2008/10/01/modernizatciya.html> (дата обращения: 04.06.2013).
3. Глазьев С. Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов [Электронный ресурс]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUr.htm> (дата обращения: 04.06.2013).

REFERENCES

1. Kablov E. The sixth technological way // Science and life. 2010. # 4 [Electronic resource]. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/> (date of viewing: 04.06.2013).
2. Inosemzev V. About modernization of Russia and possible economic break // The Russian newspaper. Federal release. # 4762 [Electronic resource]. URL: <http://www.rg.ru/2008/10/01/modernizatciya.html> (date of viewing: 04.06.2013).
3. Glazyev S. Development of the Russian economy in the conditions of global technological shifts [Electronic resource]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUr.htm> (date of viewing: 04.06.2013).

**ДИСКУССИЯ «НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ.
ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА» –
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ НАУЧНО-ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ ПОЛИГОН
БИЗНЕСА, ОБРАЗОВАНИЯ И ПРАВА»**

**DISCUSSION «SCIENTIFIC JOURNAL «BUSINESS. EDUCATION. LAW.
BULLETIN OF VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE» –
INTER-DISCIPLINARY SCIENTIFIC-RESEARCH TEST GROUND
OF BUSINESS, EDUCATION AND LAW»**

УДК 37
ББК 74

Vashchenko Alexander Nikolayevitch,
doctor of economics, professor, editor-in-chief
of the journal «Business. Education. Law.
Bulletin of Volgograd Business Institute»,
Volgograd,
e-mail: meon_nauka@mail.ru



Вашенко Александр Николаевич,
д-р экон. наук, профессор, главный редактор
журнала «Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Kozubtsov Igor Nikolayevitch,
candidate of technical sciences,
professor of RAS, leading scientists
of the scientific-research
laboratory of the Inter-disciplinary
researches of the Scientific
center of communication
and information sciences
of the Military institute
of telecommunication and information
sciences of the National technical
university of Ukraine «Kiev poly-technical institute»,
Ukraine, Kiev,
e-mail: kozubtsov@mail.ru



Козубцов Игорь Николаевич,
канд. техн. наук, профессор РАЕ,
ведущий научный сотрудник
научно-исследовательской
лаборатории Междисциплинарных
исследований Научного центра связи
и информатизации Военного
института телекоммуникаций
и информатизации
Национального технического
университета Украины
«Киевский политехнический институт»,
Украина, г. Киев,
e-mail: kozubtsov@mail.ru

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА АСПИРАНТУРЫ СИСТЕМЫ ТРЕТЬЕГО УРОВНЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ БОЛОНСКОЙ ХАРТИИ**

**DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE INSTITUTION OF THE POST-GRADUATE STUDY
OF THE SYSTEM OF THE THIRD LEVEL OF HIGHER EDUCATION
IN THE CONTEXT OF BOLOGNA CHARTER**

Исследован вопрос о необходимости аккредитации аспирантуры как третьей составной системы высшего образования Украины. Такая же объективная картина наблюдается и в Российской Федерации. С присоединением Украины к европейскому Болонскому процессу, безусловно, произошло изменение «философии образования» (шифр специальности 09.00.10). Однако до сих пор механизм аккредитации аспирантуры не отработан. В результате возникает парадоксальное разногласие. В научной статье авторы освещают результат инициативного диссертационного исследования, нацеленного на решение целого комплекса взаимосвязанных проблем как в педагогике (шифр специальности 13.00.04(08), так и в философии образования (шифр специальности 09.00.10).

The issue of necessity for accreditation of the post-graduate study at the third integrated system of higher education in Ukraine

has been investigated. The same objective picture is observed in the Russian Federation. The «philosophy of education» (specialty code is 09.00.10) has been changed upon Ukraine joining the European Bologna process. However, the mechanism of accreditation of the post-graduate study has not been developed yet. This results in paradoxical contradiction. The authors of the scientific article have presented the result of the initiative dissertation research aimed at resolution of the entire complex of the interconnected issues existing in pedagogics (specialty code is 13.00.04(08)), as well as in the philosophy of education (specialty code is 09.00.10).

Ключевые слова: аспирантура, наука, философия образования, образование, научная отрасль, научная специальность, государственная аккредитация.

Keywords: post-graduate study, science, philosophy of education, education, science industry, scientific specialty, state accreditation.

Постановка проблемы и связь ее с важными научными заданиями. С подписанием Министерством образования и науки Украины соглашения о вступлении Украины в европейское пространство контекста Болонского процесса она (Украина) взяла обязательство выполнить ряд безотлагательных реформирований системы высшего образования.

Первым из них является пересмотр философии образования СССР и корректировка ее под философию образования европейского пространства. Дело в том, что система высшего образования Украины трансформировалась к трехуровневой системе с такими образовательно-квалификационными уровнями (ОКУ): первый – бакалаврат; второй – магистрат; третий уровень – аспирантура. Военная система образования хотя и интегрировала в национальную, все же имеет промежуточный основной уровень – специалист. Национальной системе обороны требуется значительный сектор специалистов, которые имеют уровень профессиональной подготовки выше, чем ОКУ бакалавра, но при этом нет необходимости в ОКУ магистра.

Квинтэссенция анализа последних исследований и публикаций по проблеме исследования. К современным научным публикациям следует отнести монографию Б. И. Бедного, А. А. Мироноса [1]. Авторы раскрывают состояние и тенденции развития аспирантуры в контексте национальной особенности и Болонского процесса в Российской Федерации. Этот опыт важен и для Украины, поскольку системы высшего образования имеют сходства.

Председатель ВАК России В. Филиппов в интервью еженедельной газете научного содружества «Поиск» определил три основных направления реформирования системы научных степеней, которые требуют одобрения правительства [2]. Председатель ВАК Российской Федерации выдвинул идею о необходимости лицензирования и аккредитации аспирантур. Одновременно планируется провести ряд экспериментов по предоставлению прав аттестации научных и научно-педагогических работников высшей квалификации общественным организациям.

Нерешенным вопросом является моделирование подобных реформаторских идей в Украине и их обсуждение. Не возникает сомнений, что такие идеи спонтанно вскоре будут проведены и в Украине вслед за Россией, поэтому, на наш взгляд, метод параллельной работы Украины и России является актуальным. Он нацелен на моделирование этой идеи и обсуждение ее в научном обществе заблаговременно, чтобы не отстать от России.

Формулировка целей статьи. Целью статьи является разработка в рамках диссертационного исследования методологического аппарата лицензирования и аккредитации аспирантуры как полноценной третьей составной системы высшего образования в Украине и России.

Результат исследования. В исследовании будем рассматривать процесс модернизации третьего уровня высшего образования в Украине – аспирантуру. Процесс модернизации невозможно начинать, не рассмотрев нарастающие тенденции. Болонская хартия, которую подписала Украина, обязывает ее, как и Россию, внедрять перспективные безотлагательные мероприятия.

Авторы монографии [1] определили векторное направление тенденции модернизации российской аспирантуры. Оно основывается на рекомендациях семинара по «третьему циклу» Болонского процесса (Зальцбург, февраль 2005 года):

1) основное содержание подготовки докторов должно быть ориентировано на получение нового знания в ходе оригинальных исследований. Подготовка по программам

PhD должна отвечать современным требованиям рынка труда;

2) программы подготовки исследователей должна отвечать новым вызовам и предусматривать широкий спектр профессиональных возможностей для развития карьеры аспирантов;

3) аспирантов следует рассматривать как профессионалов-начинающих, вносящих весомый вклад в получение новых знаний и наделенных соответствующими правами;

4) отношения между научным руководителем и аспирантом, формы и методы контроля и оценки деятельности аспирантов и научных руководителей должны базироваться на четко распределенных обязанностях;

5) длительность подготовки аспирантов должна составлять три-четыре года дневной учебы;

6) необходима поддержка инновационных структур, которые должны отвечать требованиям междисциплинарной учебы и развитию универсальных навыков;

7) программа аспирантов должна обеспечивать как географическую, так и междисциплинарную и межотраслевую мобильность, международное взаимодействие в условиях интегрированной структуры сотрудничества между университетами.

Председатель ВАК России определил, что следует структурно двигать всю систему в направлении *PhD* или отдавать полностью права на присвоение степеней вузам. Среди проблем, решение которых требует одобрения со стороны Правительства РФ и проведения соответствующих экспериментов, можно выделить три главные.

Первым экспериментом является введение для бизнесменов и государственных служащих специальных степеней – *DBA* (Doctor of Business Administration) и *DPA* (Doctor of Public Administration). Соответствующие дипломы докторов без слова «наук». Уже существуют «доктор искусствоведения», «доктор культурологии». Вуз имеет право по своему усмотрению приравнивать степени *DBA* или *DPA* к степени кандидата или доктора наук. Тогда, получив ее, человек смог бы преподавать в вузе или наравне с другими претендовать на какие-то надбавки. На сегодня доплаты за степени и звания уже формально отменены: у нас нет государственных учреждений, которые обязывают доплату кандидатам и докторам наук. Ректоры вуза на свое усмотрение могут принимать решения относительно выплаты надбавок из фонда зарплаты. Выплату можно осуществлять по-старому – автоматом каждому или за научную работу и эффективность.

Серьезный вопрос – реформирование института аспирантуры, нацеленной на внедрение европейского подхода к подготовке докторов философии и являющейся заключительной третьей степенью высшего образования. Однако до сих пор не реализованы требования Болонского процесса к докторам наук. Председатель ВАК России признал, что он сторонник двухуровневой системы степеней: кандидат и доктор наук. Однако вместо словосочетания «кандидат наук» предлагает ввести аналог – *PhD*.

Следующим экспериментом является отработка механизмов автономии, которые повысят ответственность вуза и других организаций за присвоение ученых степеней без участия ВАК России.

Еще один важный момент, который требует обсуждения и принятия решения на правительственном уровне, связан с тем, что аспирантура сегодня становится третьим уровнем высшего образования. В результате необходимо выполнить первоочередные меры:

- разработать требования аккредитации аспирантур;
- спланировать эксперимент, связанный со сроками работы аспирантур.

Для решения всех трех проблем ВАК РФ планирует проведение системных экспериментов. Негативным является, на наш взгляд, идея запретить защищать диссертации, например докторские, по месту своей работы или по месту их выполнения. Позитивным является создание консорциума из представителей университетов и академических институтов, отраслевых министерств и ведомств, обществ бизнеса, профессиональных ассоциаций, которые и будут присваивать ученые степени. Это и будет система профессионально-общественной аттестации.

Рассмотренные тенденции и вектор модернизации института аспирантуры в РФ являются интересными для ДАК Украины.

Научные школы (НШ) являются главной неформальной структурой науки, которая делает значительный вклад в развитие философии науки. Однако надлежащего внимания и признания научных школ на государственном уровне нет.

Рассмотрим позитивные векторные тенденции, которые отдельные ученые Украины пытаются реализовать и которые являются актуальными для Министерства образования и науки Украины.

В научно-исследовательской лаборатории междисциплинарных исследований Научного центра связи и информатизации Военного института телекоммуникаций и информатизации Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт» разработаны и апробированы следующие интернет-проекты:

- реестр НШ Украины, который размещен по электронному адресу [3];

- в рамках диссертационного исследования [4] создана профессиональная научная консолидация – Междисциплинарная академия наук (МАН) Украины [5] с целью внедрения результатов [6].

Выводы из данного исследования. Таким образом, мы можем утверждать, что:

- невзирая на то, что Украина присоединилась к европейскому образовательному пространству в контексте Болонского процесса, модернизация третьего уровня высшего образования – аспирантуры – тормозится стереотипными системными взглядами;

- актуальным и для Украины является введение для бизнесменов и государственных служащих специальных степеней – *DBA* и *DPA* без слова «наук», поскольку экономическая направленность исследований, наоборот, тормозит развитие научных направлений, которые в настоящее время являются малоэффективными, неактуальными. Однако через десятилетия они будут актуальными. Такими направлениями являются исследование и разработка альтернативных источников энергии;

- актуальной является разработка требований к лицензированию и аккредитации аспирантур;

- разработка дифференцированного подхода к сроку учебы аспирантов в зависимости от научных отраслей и специальностей;

- позитивной является лидирующая идея группы украинских и российских ученых о создании в 2012 году такой общественной научной консолидации ученых, как Междисциплинарная академия наук (МАН) Украины, для экспериментирования относительно аттестации научных степеней. Научному обществу во главе с председателем ВАК РФ, вероятно, понравилась идея украинских исследователей по предоставлению общественным организациям возможности присваивать научные степени. Видимо, поэтому решили провести подобные эксперименты относительно создания консорциумов из представителей университетов и академических институтов, отраслевых министерств и ведомств, обществ бизнеса, профессиональных ассоциаций, которые и будут присваивать ученые степени.

Многие вопросы еще предстоит обговорить в рамках научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» как первого международного междисциплинарного научно-испытательного полигона бизнеса, образования и права, взаимосвязанного с модернизацией института аспирантуры Российской Федерации и Украины [7].

Оценка социально-экономического эффекта. Создание единственного реестра НШ приведет к позитивному влиянию на имидж страны; повышению ответственного отношения основателей НШ относительно качества подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации; появлению у соискателей ученой степени возможности самостоятельно избирать интересные и сильные научные направления, тем самым уменьшить потерю времени на поиск научного руководителя по интересующему научному направлению.

Созданный научно-экспериментальный полигон Междисциплинарная академия наук (МАН) Украины имеет следующие преимущества: автор диссертационного исследования [4] имеет возможность экспериментально внедрять результаты в практику; ученые Украины в состоянии объединиться в научную междисциплинарную консолидацию для правомерного проведения междисциплинарных исследований, которые приобретают значимость; выбор экспертной системы в виде призмы обеспечивает высокую объективность проведения исследований, идентификацию и классификацию результатов исследований.

Прогноз перспективных направлений диссертационных исследований направлен на разработку методологического аппарата порядка лицензирования и аккредитации аспирантуры; образовательно-квалификационной характеристики, образовательно-профессиональной программы и средств диагностирования качества подготовки аспирантов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бедный Б. И., Миронос А. А. Подготовка научных кадров в высшей школе. Состояние и тенденции развития аспирантуры: монография. Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. 219 с.
2. Шаталова Н. PHD, DBA, DPA... ВАК Готовит радикальную реформу // Поиск: научная политика. 2013. № 10. 08.03.2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.poisknews.ru/theme/science-politic/5429>
3. Енциклопедія «Українські наукові школи» // Сайт журналу в Інтернеті «Міждисциплінарна академія наук (МАН) України» [Електронний ресурс]. URL: <http://schools-ua.at.ua>
4. Козубцов І. М. Філософія формування міждисциплінарної науково-педагогічної компетентності вчених // Наука и образование: сб. тр. Международного научно-методического семинара (13–20 декабря 2011 г., ОАЭ, г. Дубай). Хмельницкий: Хмельницкий национальный университет, 2011. С. 120–122.

5. Міждисциплінарна академія наук (МАН) України // Офіційний сайт Міждисциплінарна академія наук (МАН) України [Електронний ресурс]. URL: <http://man-ua.at.ua>
6. Мараховський Л. Ф. Міждисциплінарна академія наук (МАН), єдиний в Україні проект формування міждисциплінарної консолідації вчених / Л. Ф. Мараховський, І. М. Козубцов, М. О. Масесов // *Materiály VIII Mezinárodní vědecko-praktická konference «Efektivní nástroje moderních věd-2012» – Díl 20. Pedagogika: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. S. 22–25.*
7. Ващенко А. Н., Козубцов И. Н. Научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» – междисциплинарный научно-испытательный полигон бизнеса, образования и права: приглашение к научной дискуссии // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 132–135.*
8. Шелекета В. О., Дмитриева И. С., Копылов С. И. Концепция «образование через всю жизнь» – интегративная модель образования и проблемы ценностной регуляции развития общества и культуры // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 82–85.*
9. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.*
10. 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*
11. Ващенко А. Н. Мотивация вознаграждения труда в условиях глобальных трансформационных процессов общественной жизни // *Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. 2012. № 4 (40) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 02.06.2013).*

REFERENCES

1. Bedny B. I., Mironos A. A. Training of scientists at high school. State and trends of graduate studies: Monograph. Nizhny Novgorod: Nizhny Novgorod State University Publishing House, 2008. 219 p.
2. Shatalov N. PHD, DBA, DPA... WAC prepares a radical reform // *Newspaper Search: science policy. 2013. # 10. 08.03.2013 [Electronic resource]. URL: <http://www.poisknews.ru/theme/science-politic/5429>*
3. Encyclopedia of «Ukrainian schools» // *Journal site on the Internet Interdisciplinary Academy of Sciences (SAS) Ukraine [Electronic resource]. URL: <http://schools-ua.at.ua>*
4. Kozubtsov I. N. Philosophy of formation of the interdisciplinary research and teaching expertise of scientists // *Science and education: Sat. tr. Mezhdunarodny'j scientific-methodical seminar (13–20 December 2011, Dubai UAE). Khmelnytsky: Khmelnytsky National University, 2011. P. 120–122.*
5. Interdisciplinary Academy of Sciences (SAS) Ukraine // *The official website for Interdisciplinary Academy of Sciences (SAS) Ukraine [Electronic resource]. URL: <http://man-ua.at.ua>*
6. Marahovsky L. F. Interdisciplinary Academy of Sciences (SAS), the only project in Ukraine for the formation of interdisciplinary consolidation of scientists / L. F. Marahovsky, I. N. Kozubtsov, N. O. Masesov // *Materiály VIII Mezinárodní vědecko-praktická konference «Efektivní nástroje moderních věd-2012» – Díl 20. Pedagogika: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. S. 22–25.*
7. Vashchenko A. N., Kozubtsov I. N. Scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute» – an interdisciplinary scientific test ground of business, education and the law: an invitation to the scientific discussion // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 132–135.*
8. Sheleketa V. O., Dmitriyeva I. S., Kopylov S. I. The concept «education through the entire life» is the integration model of education, and the issues of value regulation of the society and culture development // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 82–85.*
9. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of formation of the labor incentives // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.*
10. Balashova N. N., Vashchenko A. N. Economic law of distribution of the welfare according to the labor, and the mechanisms of its functioning // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 82–92.*
11. Vashchenko A. N. Labor reward incentive in the conditions of the global transformation processes of the public life // *Management of the economic systems. Electronic scientific journal. 2012. # 4 (40) [Electronic resource]. URL: <http://www.uecs.ru> (date of viewing: 02.06.2013).*

УДК 37

ББК 74

Sibiryakov Sergey Lvovitch,
doctor of law, professor,
head of the department of criminal law and process
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: tssib@rambler.ru

Sibiryakova Tatyana Borisovna,
candidate of biology, assistant professor, professor
of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: tssib@rambler.ru

Сибиряков Сергей Львович,
д-р юрид. наук, профессор,
зав. кафедрой уголовного права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tssib@rambler.ru

Сибирякова Татьяна Борисовна,
канд. биол. наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tssib@rambler.ru

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВУЗЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

NON-STATE INSTITUTES OF HIGHER EDUCATION IN MODERN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

В статье на основе тридцатилетнего опыта работы в системе высшего профессионального образования авторами рассматриваются актуальные проблемы функционирования негосударственных высших учебных заведений в условиях современного социально-экономического состояния государства, нравственно-культурного и психологического уровня развития его общества, а главное, перспективы их развития. Оцениваются преимущества и недостатки в сфере образовательной деятельности негосударственных институтов. Особое внимание уделяется качеству подготовки специалистов, профессорско-преподавательскому составу, материально-технической базе институтов.

The urgent problems of functioning of non-governmental higher educational institutions in the current socio-economic condition of the State, moral-cultural and psychological level of development of the society, as well as the prospects for their development are discussed in the article based on three decades of experience in the system of higher professional education. Advantages and disadvantages in the field of educational activities of the non-governmental institutions are evaluated. Special attention is paid to the quality of specialists training, faculty, and technical-material basis of institutions.

Ключевые слова: высшее образование, проблемы, государственные институты, негосударственные институты, преимущества, недостатки, студенты, преподаватели, качество преподавания.

Keywords: higher education, problems, state institutions, non-governmental institutes, advantages, disadvantages, students, teachers, quality of teaching.

Актуальность рассматриваемой проблемы не вызывает сомнения, особенно в условиях как очередного этапа перманентных реформ в сфере высшего образования страны, так и социально-экономического состояния государства, нравственно-культурного и психологического уровня его общества. Кроме того, в стране насчитывается 446 коммерческих вузов и 661 филиал, то есть фактически каждое третье высшее учебное заведение страны является негосударственным.

Авторы статьи многие годы проработали в системе высшего профессионального образования (от 20 до 40 лет),

пройдя все ступени от аспиранта, преподавателя, старшего преподавателя, доцента до профессора и заведующего кафедрой, причем большую часть этого периода – в ведущих государственных вузах, и поэтому имеют достаточно опыта и информации для объективного сравнения деятельности государственных и негосударственных учебных заведений высшего профессионального образования.

Необходимо подчеркнуть, что все рассматриваемые в статье плюсы и минусы коммерческих вузов и филиалов в данном контексте весьма условны. Важно понимать, а главное, постоянно учитывать в повседневной практической деятельности, что любое преимущество в определенных условиях может трансформироваться в свою частичную или полную противоположность. Например, финансовая независимость позволяет негосударственному учебному заведению более гибко перестраивать свою деятельность, адаптируясь к изменениям во внешней среде, или же свести основные управленческие решения лишь к минимизации затрат, что в итоге негативно отражается на качестве образовательной услуги.

Кроме того, важно подчеркнуть, что коммерческая форма предоставления образовательной услуги относительно новая для российского образования, поэтому она развивается путем проб и ошибок, но будущее у нее, безусловно, есть. Оно во многом, несомненно, основывается на таких ее плюсах, как гибкость, адаптивность, креативность, финансовая свобода, конкурентоспособность, востребованность.

По мнению авторов, основной плюс негосударственных вузов и филиалов заключается в первую очередь в том, что они не только отвлекают с улицы подростков и часть молодежи, помогая им избежать риска попадания в антиобщественные группировки или совершения негативных девиантных поступков, но и способствуют их культурному и интеллектуальному развитию. Естественно, не всех и в разной степени, но в любом случае за годы обучения многие молодые люди изменяются в лучшую сторону: расширяется их кругозор и повышается уровень интеллекта, формируется необходимый набор знаний, умений, навыков.

Особенно важно то, что студенты почти автоматически вовлекаются в активную общественную жизнь, то есть со-

циализируются, тем самым обеспечивая преемственность в становлении и развитии гражданского общества в нашей стране как основы ее положительного будущего. При этом нельзя забывать аксиому о том, что, как правило, «хорошего человека знания делают лучше, а плохого – хуже», особенно на том этапе формирования человека, который в основном завершается к 20–22 годам. Следовательно, определенный временной запас у коллективов вузов есть, так как большинство абитуриентов дневной формы обучения поступает в вузы в возрасте 17–18 лет.

Таким образом, особая задача по социализации студентов возлагается на первые два года обучения, то есть на тот период, когда изучаются общепрофессиональные дисциплины: философия, социология, история, иностранный язык и др., формирующие в значительной мере мировоззренческие позиции человека. Тем более что большинство, если не подавляющее число негосударственных вузов или филиалов, носит гуманитарную направленность.

Именно в этот период возможно развить или укрепить в молодом человеке то, что Президент РФ В. В. Путин в своем Послании Федеральному Собранию России в декабре 2012 года назвал «духовными скрепами». Без этой основы невозможно дальнейшее продвижение к полноценному гражданскому обществу, максимально свободному от агрессии, насилия, наркомании, алкоголизма, преступности и т. п.

Указанное особенно значимо, так как школы давно отказались от концепции воспитывающего образования. В этой связи в качестве положительного примера можно привести опыт нашего института, в котором данному аспекту всегда уделялось и уделяется достаточно пристальное внимание. В итоге создана четырехступенчатая комплексная система образования и воспитания подрастающего поколения: детский сад – гимназия – колледж – институт бизнеса.

Примером гибкости и креативности можно считать и решение руководства НОУ ВПО ВИБ (2004 год) о создании на базе юридического факультета Региональной криминологической лаборатории, которая успешно проводила научные исследования силами преподавателей и студентов. Многие студенты стали лауреатами всероссийских конкурсов научных работ (с получением дипломов I, II степени и знаков отличия Государственной Думы РФ). При их активном участии проведено 13 комплексных научных исследований в четырех регионах страны (в городах Нижнем Новгороде, Саратове, Набережных Челнах, Элисте) с охватом более пяти тысяч респондентов. По результатам исследований изданы многочисленные научные публикации, в том числе общероссийского уровня [1].

Не менее значимой, особенно в воспитательном, профориентационном и профессиональном аспекте, стала системная подготовка в нашем институте студентов-волонтеров (юристов, экономистов, менеджеров), принимающих активное участие в соответствующей деятельности в школах, гимназиях, лицеях и колледжах региона. В частности, студенты юридического факультета активно участвовали в профилактике наркомании, токсикомании, насилия в детской и подростковой среде, в работе «юридической клиники», а студенты экономического факультета – в региональной программе обучения учащихся средних школ основам экономических знаний и предпринимательской деятельности.

На основании изложенного авторы полагают, что негосударственные вузы имеют потенциал и к развертыванию системы индивидуального образования, осуществляемого

на базе клиентоориентированного подхода. Это означает подготовку кадров в первую очередь по заказу конкретных фирм, предприятий, которые сами определяют необходимый им перечень требований к компетенциям выпускников. Обязательным условием следует считать согласование программы индивидуальной подготовки каждого специалиста, особенно в плане прохождения всех видов практики и подготовки выпускной квалификационной работы, с ответственными лицами со стороны заказчика.

Вместе с тем имеются проблемы, которые существенно снижают качество образовательной услуги, предоставляемой коммерческими негосударственными учреждениями, и тормозят развитие науки.

Так, например, вызывает глубокие опасения проблема, связанная с количеством, а главное, качеством профессорско-преподавательского состава в коммерческих вузах. На сегодняшний день явно недостаточно по-настоящему высокопрофессиональных кадров, и с годами эта ситуация только обостряется. Вместе с тем за последние 22 года (то есть с 1991 года) число студентов в стране выросло почти на порядок (в семь-восемь раз), количество преподавателей почти не изменилось, а качество значительно снизилось, особенно в лице преподавателей «новой генерации». Число лиц, имеющих ученые степени и/или звания, уменьшилось, а средний возраст остепененных преподавателей, особенно докторов наук и профессоров, составляет 62–64 года. Именно поэтому в вузах много внешних совместителей, почасовиков, работающих в нескольких вузах и нередко ведущих учебные занятия по пяти-семи дисциплинам. Следовательно, большинству из них заниматься научной деятельностью и повышать свою квалификацию некогда. Данная ситуация усугубляется тенденцией к сокращению аудиторных часов, волонтеризмом руководства в кадровом вопросе, стремлением уменьшить сферу дневного обучения.

Похожая ситуация отмечается и в сфере подготовки и издания качественных учебно-методических материалов.

Совершенно недопустима ситуация в коммерческих вузах и филиалах, сложившаяся в отношении проведения научных исследований, при которой научными исследованиями, не говоря уже о фундаментальной составляющей, занимаются только отдельные преподаватели из значительной части кандидатов наук и доцентов, даже из числа штатных, включая заведующих кафедрами. А если наука и присутствует, то она осуществляется отдельными заинтересованными учеными. Однако такая научная деятельность носит бессистемный и непостоянный характер. Таким образом, научно-исследовательский потенциал рассматриваемой категории вузов также значительно ниже, чем в аналогичных государственных структурах, что прямо коррелирует с перечисленными нами недостатками. В итоге и ученые советы таких вузов – это нередко «не место для серьезных дискуссий» и принятия коллективных решений!

Рассматривая обобщенно негативные аспекты содержания деятельности негосударственных вузов страны, считаем необходимым отметить тот факт, что не только субъективно, но и объективно управленческие решения их руководства направлены на минимизацию затрат. Однако данная тенденция сказывается в первую очередь на состоянии материально-технической базы, оборудования, учебных и иных помещений, ТСО, баз практики, комплектаций библиотек и т. д. коммерческих вузов, и особенно филиалов, на кадровом потенциале и, как следствие, на уровне обучаемого и выпускаемого контингента.

Все перечисленное во многом, особенно за пределами двух столиц, определяется также относительно низкой платой за обучение, которая чаще всего носит демпинговый характер. В результате оказывается, что соотношение «цена услуги – ее качество» чаще всего соответствует в данных условиях уровню «удовлетворительно».

В заключение следует сказать, что негосударственным вузам в своей практической деятельности необходимо стремиться к минимизации тех негативных аспектов (сторон, тенденций), которые у них есть или могут возникнуть, и максимально развивать положительные стороны – в этом основная задача руководства учреждений высшего профессионального образования любого типа.

Государству необходимо уйти от практики бюрократического и не всегда компетентного в своей основе давления на негосударственные вузы, а тем более их закрытия без судебного решения. Критерий оценки деятельности негосударственных образовательных учреждений должен быть один – качество подготовки и востребованность выпускников на рынке труда.

Дополнительно необходимо напомнить и о значительном числе тех студентов, которые обучаются в государственных вузах на коммерческой основе. На наш взгляд, подобная практика оправдана только при условии, что стопроцентный отбор абитуриентов осуществляется с обязательной сдачей профильного экзамена.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Теоретические основы исследования и анализа латентной преступности: монография / под ред. С. М. Иншакова. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2011. 839 с.
2. Сибиряков С. Л., Сибирякова Т. Б. Организационно-методические основы формирования системы индивидуально ориентированного образования в НОУ ВИБ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 2. С. 72–75.
3. Сибиряков С. Л. Научные исследования как эффективная форма обучения и воспитания студентов на современном этапе развития системы непрерывного юридического образования в НОУ ВПО ВИБ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 7. С. 143–147.
4. Сибирякова Т. Б. Формирование профессионального мышления – важный элемент в системе вузовской подготовки специалистов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 4. С. 49–51.
5. Сибирякова Т. Б. Актуальность высшего экономического образования в условиях современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 6. С. 141–142.
6. Ващенко А. А., Кузеванова А. Л. Модель развития частного образования в современных российских условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 136–143.
7. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.
8. 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.
9. Ващенко А. Н. Мотивация вознаграждения труда в условиях глобальных трансформационных процессов общественной жизни // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. 2012. № 4 (40) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 02.06.2013).

REFERENCES

1. Theoretical bases of research and analysis of latent criminality: monograph / edited by S. M. Inshakov. M. UNITY-DANA: Law and order, 2011. 839 p.
2. Sibiriyakov S. L., Sibiriyakova T. B. Organizational-methodical bases of formation of the system of the individually-oriented education in NOU VIB // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. # 2. P. 72–75.
3. Sibiriyakov S. L. Scientific researches as the effective form of education and bringing-up of students at the modern stage of development of the system of continuous legal education in NOU VPO VIB // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 7. P. 143–147.
4. Sibiriyakova T. B. Formation of professional thinking is the important component in the system of specialists training // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. # 4. P. 49–51.
5. Sibiriyakova T. B. Urgency of higher economic education in the conditions of modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 6. P. 141–142.
6. Vashchenko A. A., Kuzevanova A. L. Model of development of private education in the modern Russian conditions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 13–143.
7. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of formation of the labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.
8. Balashova N. N., Vashchenko A. N. Economic law of distribution of the welfare according to the labor, and the mechanisms of its functioning // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 82–92.
9. Vashchenko A. N. Labor reward incentive in the conditions of the global transformation processes of the public life // Management of the economic systems. Electronic scientific journal. 2012. # 4 (40) [Electronic resource]. URL: <http://www.uecs.ru> (date of viewing: 02.06.2013).

УДК 37. 013.32

ББК 74

Prozumentova Galina Nikolayevna,
doctor of pedagogics, professor,
head of the department of education management
of the faculty of psychology,
director of the Institute of innovations
in education of the National research
Tomsk state university,
Tomsk,
e-mail: manager@psy.tsu.ru

Sukhanova Elena Anatolyevna,
candidate of pedagogics, assistant professor
of the department of education management
of the faculty of psychology, deputy head of the director
of the Institute of innovations in education
of the National research Tomsk state university,
Tomsk,
e-mail: esukhanova@mail.ru

Прокументова Галина Николаевна,
д-р пед. наук, профессор,
зав. кафедрой управления образованием
факультета психологии, директор
Института инноваций в образовании
Национального исследовательского
Томского государственного университета,
г. Томск,
e-mail: manager@psy.tsu.ru

Суханова Елена Анатольевна,
канд. пед. наук, доцент кафедры
управления образованием факультета психологии,
зам. директора Института инноваций в образовании
Национального исследовательского
Томского государственного университета,
г. Томск,
e-mail: esukhanova@mail.ru

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ: УСЛОВИЕ УСИЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ПОСТАНОВКУ И РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЕЙ

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE EDUCATIONAL PROGRAM: THE CONDITION OF ENHANCEMENT OF BUSINESSMEN IMPACT ON THE STATEMENT AND RESOLUTION OF TASKS OF THE TERRITORY STRATEGIC MANAGEMENT

В данной статье представляется реконструкция опыта реализации программы «Разработка проектов в Открытой предпринимательской среде», целью которой является создание предпринимательских групп и сообществ, ориентированных на решение задач развития территории. В статье рассмотрены концептуальные положения образовательной программы, описаны этапы ее разработки и реализации, представлены направления развития ее содержания. Анализ результатов позволил обосновать значение программы для организации взаимодействия предпринимателей с разными другими субъектами влияния на развитие территории и тем самым для участия представителей предпринимательского сообщества в решении задач социально-экономического развития.

The article has presented the reconstruction of experience of implementation of the program «Development of the projects in the Open business environment», which main goal is to form business groups and communities oriented on resolution of the tasks of the territory development. The article has reviewed conceptual statements of the educational program; the stages of its development and implementation have been described; the trends of its content development have been provided. The analysis of results has allowed justifying the meaning of the program for arrangement of cooperation of businessmen with different entities of impact on the territory development and thus for participation of the business community representatives in the resolution of the tasks of social-economic development.

Ключевые слова: вовлечение молодежи в предпринимательство, программа обучения проектированию, сопровождение бизнес-проектов в среде, взаимодействие предпринимателей, программа управленческой поддержки, становление сообщества предпринимателей, субъекты ин-

новационного развития, вовлеченность предпринимательских сообществ, решение задач развития территории.

Keywords: involvement of youth in the entrepreneurship, design educational program, accompaniment of business-projects in the environment, businessmen cooperation, management support program, establishing of businessmen community, innovation development entities, involvement of business communities, territory development task resolution.

Контекст и постановка задач исследования.
С 2006 года на территории Томской области НОЦ «Институт инноваций в образовании» Национального исследовательского Томского государственного университета разрабатывает и реализует по заказу Департамента развития предпринимательства и реального сектора экономики образовательную программу «Разработка проектов в Открытой предпринимательской среде». С 2008 года программа является частью Регионального проекта по вовлечению молодежи в инновационную и предпринимательскую деятельность при финансовой поддержке региональной и федеральной власти. В ТГУ программа оформлена как программа дополнительного профессионального образования в объеме 150 учебных часов.

Как видно уже из названия программы, ее основная цель – обучение начинающих (молодых) предпринимателей компетенциям проектирования, созданию предпринимательских проектов. Реализация этой цели определяет и содержание программы [1], что объясняет высокую значимость программы для развития территории и масштаб реализации – во всех девятнадцати муниципальных образованиях Томской области. Участниками программы стало более 1500 молодых людей. При этом ими создавались

на территории бизнес-проекты, 20% из которых уже реализуются, создано более 100 новых предприятий. Вместе с тем реализация образовательной программы обнаружила проблему закрепления (укоренения) создаваемых предпринимательских проектов на территории, а точнее, проблему «вымирания» значительного их числа в короткие сроки после начала реализации. Можно было бы предположить, что одной из причин этого является недостаточное овладение участниками программы компетенциями проектирования. И, предположив это, мы направили усилия на совершенствование образовательного содержания программы, образовательных технологий, используемых для формирования компетенций проектирования. Однако постепенно была установлена и другая причина «вымирания» проектов – невовлеченность предпринимателей в постановку и решение задач развития территории и, как следствие, неприкрепленность их проектов к решению этих задач и к территории, что обуславливается слабыми связями как между самими предпринимателями, так и между предпринимателями и властью на местах. Поэтому динамика реализации образовательной программы в настоящее время направлена на вживание создаваемых предпринимательских проектов на территории, на создание Открытой предпринимательской среды, становление сообществ предпринимателей и субъектов управления развитием территории с участием предпринимателей.

Концептуальные основания для решения проблемы.

Идея о том, что действующим лицом и субъектом инновационного развития являются не отдельные люди, а группы, команды (С. Зуев, П. Друкер, П. Сенге, Э. Харгадон и др.), сообщества (М. Вебер, С. И. Гессен, Б. Ридингс и др.), обусловила внимание к условиям становления такого субъекта, к взаимодействию участников инновационного развития, их совместной деятельности. В этой связи актуализировался интерес к использованию разных форм взаимодействия в процессе обучения, в образовании: к организации групповой коммуникации, созданию групп для разработки и реализации проектов, проведению курсов по обучению работе в командах и др. Группы и команды рассматриваются нами, вслед за П. Сенге, в качестве условия повышения эффективности обучения в организации и условия превращения организации в самообучающуюся [2]. Вместе с тем обсуждение нами проблематики вживания создаваемых предпринимательских проектов на территории означает, что решение обозначенной проблемы обуславливается не просто овладением проектными компетенциями и даже не только использованием форм совместной деятельности или группового обучения в процессе разработки предпринимательских проектов. Речь идет о том, чтобы реализация программы обучения предпринимательству рассматривалась как подготовка *акторов, субъектов социального действия*, социального развития на территории. Другими словами, формирование групп, команд, сообществ предпринимателей является не только средством для усвоения учебного материала программы, а целью и результатом ее реализации.

Развитие теории предпринимательства и представлений о сути предпринимательской деятельности идет с конца XVIII века, и сама теория за это время претерпела много изменений. Как отмечает В. И. Орлов, родоначальником тезиса о понимании предпринимателя как хозяйствующего субъекта является Ричард Кантильон, который указывал, что предприниматель – это тот, кто принимает на себя обязанность несения различных рисков из-за неопределенности исхода его экономической деятельности. Ж. Б. Сэй еще

в 1800 году утверждал, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и доходов в область более высокой производительности и прибыльности. По мнению Сея, предприниматель стоит в центре классической концепции распределения богатства [3]. Расширение понятия предпринимательства осуществил Й. Шумпетер. Он уже считает предпринимателями не только «самостоятельных» хозяйствующих субъектов рыночной экономики, но и всех тех, кто реально выполняет основополагающие функции в этой сфере, и тех, кто не имеет длительных связей с индивидуальным предприятием, использует таковые только для проведения новых комбинаций. По мнению Шумпетера, предприниматели представляют собой особый тип людей, а специфика их деятельности выражается через выполнение функций создания чего-то нового. При этом сделать что-то новое объективно труднее, чем осуществить привычное и испытанное. Социальная среда оказывает противодействие попыткам каждого, кто намерен внести новое, в том числе в экономике. По Шумпетеру, предприниматель выступает руководителем своего дела и характеризуется, во-первых, особым взглядом на вещи (причем главную роль играет не столько интеллект, сколько воля и способность выделять определенные моменты действительности, видеть их в реальном свете); во-вторых, способностью идти вперед в одиночку, не пугаясь связанных с этим неопределенностей и возможного сопротивления; в-третьих, качеством воздействия на других людей, которое Й. Шумпетер определяет понятиями «иметь вес», «обладать авторитетом», «уметь заставить повиноваться» [4].

Большой вклад в развитие теории предпринимательства и предпринимательской деятельности внес П. Друкер, по мнению которого предпринимательство основывается на экономической и социальной теориях, где изменения представляются как «естественное» явление. Новые идеи, их выработка и продвижение составляют смысловую основу термина «предприниматель», поэтому П. Друкер так же, как и Й. Шумпетер, считает, что предпринимательской задачей является «созидательное разрушение». При этом предпринимателями создаются новые возможности и ресурсы, а инновации выступают инструментом предпринимательства, направленным на то, чтобы вдохнуть в имеющиеся ресурсы новые свойства с целью создания благ. Ресурса как такового не существует до тех пор, пока человек не найдет в природе что-нибудь полезное и не наделит его экономической ценностью. Поэтому развитие предпринимательства означает ориентацию на усиление инновационного потенциала экономики и общественной жизни, создание ресурсов, проявление возможностей и наделение их экономической ценностью. Обсуждая «революцию в управлении», П. Друкер подразумевает под этим управление инновационной деятельностью, предпринимательством и считает, что инновационная деятельность и предпринимательство помогают достичь тех же изменений, которых часто пытаются добиться с помощью различных революций, но только без кровопролития, гражданской войны, концентрационных лагерей [5]. В этом контексте акцентируется созидательная функция инновационной деятельности и предпринимательства, такие их отличительные черты, как целенаправленность, мобильность, контролируемость. Так что предпринимательство в понимании Друкера – это такая деятельность, суть которой – использование человеком перемен и превращение этих перемен «в новые возможности», в том числе новые виды бизнеса или новые услуги [6, с. 39].

Осуществляя инновационную деятельность, предприниматели не только «используют перемены», но и их целенаправленный поиск, создают что-либо полезное или усовершенствуют то, что уже используется [Там же. С. 62]. Представление о предпринимательстве, его влияния на решение задач инновационного развития, его созидательном потенциале обусловило необходимость рассмотрения вопроса о субъекте предпринимательской и инновационной деятельности. В связи с чем обсуждается роль и функции команд в решении задач инновационного развития, а динамика этого обсуждения касается перехода от рассмотрения команд в качестве субъектов инновационного развития к рассмотрению в этом статусе сообществ.

Сообщества рассматриваются как психологическое единство и условие образования субъектной позиции отдельного человека (Л. С. Выготский, В. И. Слободчиков, Б. Д. Эльконин и др.); как духовно-нравственное единство (Ж.-Л. Нанси, Б. Ридингс). При этом существенным признаком сообщества выступает не только то, что это добровольное объединение людей, но и то, что это объединение осуществляет контроль над «повседневностью» своей жизни и создает осмысленный порядок этой повседневности (М. Вебер). Более того, сообщества, по С. И. Гессену, – это объединение людей, владеющих собственностью [7], а также объединение, формирующее и формулирующее свои обязательства перед «местом» своего действия (Б. Ридингс). Общим для разных фокусов рассмотрения сообщества является признак добровольности объединения и общности действия. Но наиболее существенным признаком сообществ представляется именно определение и выполнение ими своих обязательств. Поэтому сообщества не «назначаются», они *рождаются и становятся*, а *условием их рождения и становления выступает совместная деятельность по решению значимых задач, определение в этой деятельности своих обязательств*.

Все вышесказанное означает, что именно предпринимательские сообщества, а не отдельные предприниматели выступают в качестве субъектов инновационного развития на территории, а также означает и то, что условием становления такого субъекта может стать образовательная программа, содержанием которой выступает организация совместной деятельности по анализу состояния территории, определению и созданию предпринимателями ресурсов развития территории, разработке проектов, направленных на ее развитие. Отсюда *динамика задач и содержания образовательной программы по разработке предпринимательских проектов* определяется как расширением списка формируемых компетенций, так и вовлеченностью предпринимателей в решение задач развития территории, осознанием предпринимателями себя добровольным объединением, сообществом, субъектом создания на территории Открытой предпринимательской среды, что предполагает развитие содержания образовательной программы по следующим направлениям:

- овладение предпринимателями компетенциями проектирования;
- забота о самих себе и установление ими самими порядка своего объединения [8];
- определение своих обязательств по отношению к развитию территории [9];
- усиление диалогизации совместной деятельности предпринимателей и других субъектов влияния при постановке и решении задач инновационного развития (Г. Н. Прокументова).

Опираясь на изложенные концептуальные основания при разработке и реализации программы «Разработка проектов в Открытой предпринимательской среде», мы ставили не только функциональную задачу обучения проектированию, но и задачу *создания условий для становления предпринимательских сообществ как субъектов социального развития и управления территорией*, что означает не просто включение отдельных форм группового взаимодействия участников программы в процессе обучения, *но создание в процессе реализации образовательной программы разных форм взаимодействия предпринимателей друг с другом и другими субъектами влияния в среде*.

Управление разработкой и реализацией программы: этапы организации взаимодействия участников программы с разными субъектами влияния на территории. На первом этапе разработки и реализации программы (2006–2008 гг.) постановка задачи обучения будущих предпринимателей проектированию не требовала особо широкого круга участников программы. По условиям контракта с Департаментом развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области необходимо было подключить к проведению образовательной программы муниципальные Центры поддержки предпринимательства (ЦПП). Они осуществляли организационное сопровождение программы: формирование групп участников, отслеживание посещаемости, обеспечение условий работы преподавателей ТГУ. При этом уже на первом этапе реализации образовательной программы нами предпринимались попытки включения представителей ЦПП в ее реализацию: организация мастер-классов представителями предпринимательства в муниципалитете, организация экскурсий участников программы на предприятия, созданные предпринимателями.

Содержание программы определяла ставка на активные формы обучения проектированию, что обусловило привлечение субъектов предпринимательства для обсуждения содержания разрабатываемых в программе проектов. В качестве экспертов привлекались и отдельные представители Департамента предпринимательства, муниципальных органов власти (рис.1).

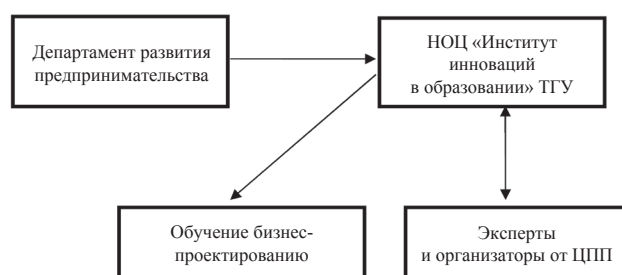


Рис. 1. Состав и связи участников образовательной программы на первом этапе ее разработки и реализации

На этом рисунке видно, что ключевым субъектом программы на первом этапе ее реализации является НОЦ «Институт инноваций в образовании» ТГУ, который опосредованно связывает участников с задачами развития предпринимательства в регионе через заказ департамента и обеспечивает отношения к разрабатываемым проектам со стороны экспертных групп на территории. Основаниями для включения тех или иных мастер-классов в программу были как личные контакты работников ЦПП с предпринимателями, так и содержание проектных разработок участников нашей

программы. Целевые установки программы и содержание образовательной деятельности с экспертами не обсуждались, поэтому их участие в программе было локальным и носило, скорее, иллюстративно-обучающий характер. Участие предпринимателей в роли экспертов и организаторов мастер-классов усилило потенциал программы для формирования проектных компетенций ее участников.

За первые три года программа была реализована в пяти муниципальных образованиях. В ней приняли участие 300 человек. Разработано 85 бизнес-планов, 30% из них вышли в стадию реализации. 23% бизнес-планов стали победителями региональных конкурсов «Бизнес-старт» и «Первый шаг» на получение финансирования. Зарегистрировано более 20 новых предприятий. Появились устойчивые «клубные» группы молодых предпринимателей, которые стали поддерживать личные и деловые отношения вне рамок программы. В городском округе Стрежевой выпускники программы даже создали Гильдию молодых предпринимателей (юридическое лицо). Однако, хотя участники программы и демонстрировали хорошее качество проектных разработок, их проекты редко выходили в долгосрочный режим реализации. Слабая связь содержания и форм работы в программе с задачами развития предпринимательства на территории обусловили низкую жизнеспособность, неустойчивость бизнес-проектов. Эпизодическое включение предпринимателей в реализацию образовательной программы в качестве экспертов, конечно, обеспечивало видение проблем и ресурсных точек развития территории, однако этого оказалось недостаточно для качественной разработки, а главное, для реализации предпринимательских проектов на территории. Проведенный анализ и выявление этой проблемы стало основанием для корректировки программы на втором этапе ее реализации.

На втором этапе (2008–2010 гг.) содержание программы было существенно переработано. Выстроенная модульная структура обеспечивала поэтапное движение участников от формирования предпринимательской инициативы к формированию коммуникативных сетей и тем самым усилению ресурсов проекта. Особое место в содержании программы на этом этапе отводилось созданию бизнес-проектов. При этом и сам бизнес-проект рассматривался как форма организации сетевого взаимодействия разных субъектов влияния на территории. Поэтому его разработка означала участие начинающих предпринимателей в анализе и проектировании взаимодействия с другими субъектами влияния в среде, проектирование ими форм предпринимательской кооперации, использование и создание инфраструктуры территории для реализации разрабатываемых проектов. Такое изменение содержания программы обусловило расширение состава ее участников, и прежде всего за счет включения предпринимателей в проведение мастер-классов, их участия в обучающих курсах и экспертных семинарах. Новым было то, что мы теперь формировали на территории специальные группы сопровождения молодежных предпринимательских проектов, которые включали не только предпринимателей, но и специалистов ЦПП, педагогов учреждений профобразования, представителей власти (рис. 2). Группы сопровождения разрабатывали формы комплексной образовательной, информационной, административной и финансовой поддержки реализации проектов участников программы. В этот период участниками программы стали 260 человек из 12 муниципальных образований региона. Существенным для развития программы было включение в Региональный проект вовлечения молодежи в инновационную и предпринимательскую

деятельность, который был инициирован Федеральным агентством по делам молодежи. В рамках проекта были выстроены формы информационной поддержки молодежного предпринимательства, система стажировок и бизнес-лагерей на региональном уровне, что дополнило образовательный и коммуникативный потенциал нашей программы.

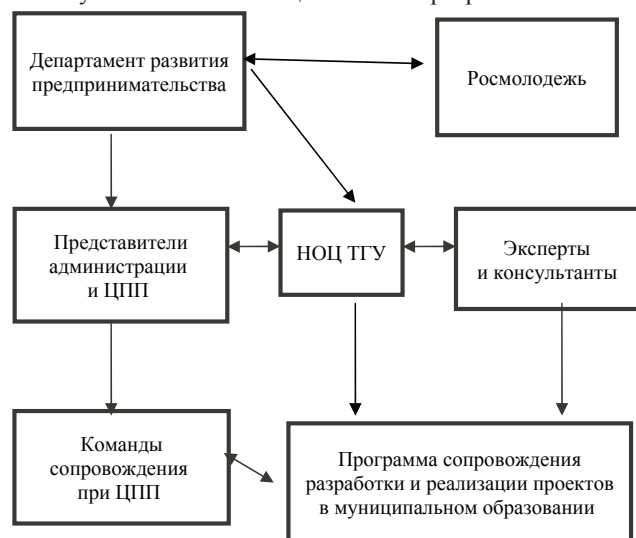


Рис. 2. Состав и связи участников образовательной программы на втором этапе ее разработки и реализации

Как можно видеть на схеме, НОЦ по-прежнему является связующим звеном, но количество и разнородность участников реализации программы существенно изменились. В результате появления новых участников программы и взаимодействия с ними появилось значительное число жизнеспособных проектов. Однако количество созданных предприятий для реализации проектов существенно уменьшилось по сравнению с предыдущим этапом. Только 10–15% выпускников программы создали по окончании программы свои предприятия, что казалось на первый взгляд парадоксальным. Ведь совершенно очевидно, что проведение детального анализа возможностей и угроз для предпринимательских проектов на территории, что делалось в программе с участием представителей предпринимательских групп, сделало и бизнес-планы молодых людей более реалистичными. Однако, изучая ситуацию, мы обнаружили, что на втором этапе реализации программы существенно изменился состав ее участников: на тех территориях, где программа была реализована уже не один раз, молодых людей актуального возраста, потенциально готовых к предпринимательской деятельности, почти не осталось. Поэтому в ряде сельских районов среди участников программы появились старшеклассники и безработные предпенсионного возраста, так как администрация больше не знала, на кого делать ставку. Можно сказать, что человеческий ресурс для развития предпринимательства и участия в программе на отдаленных территориях оказался сильно ограничен. Нами также было установлено, что все более актуальными в процессе осуществления программы становятся вопросы не только *создания* проектов, но и их *влияния* на развитие самих муниципальных образований: хотя из числа участников программы и сформировались ранее группы предпринимателей, интересы и деятельность которых оказались связаны (и завязаны) с развитием территории, но у этих групп отсутствовали механизмы влияния на постановку и решение задач развития территории, что не только не позволяло решать задачи своей предпринимательской деятель-

ности, но и обуславливало локализацию и даже маргинализацию самих предпринимателей на территории. Поэтому при дальнейшей разработке и реализации образовательной программы был сделан акцент на взаимодействие, а программа стала рассматриваться как *место встречи предпринимателей с властью, условие и способ постановки вопроса о взаимодействии разных субъектов для решения задач стратегического развития территории*.

Третий этап (2011–2012 гг.) – усиление вовлеченности всех субъектов влияния на территории не только на *принятие решений о поддержке молодежных предпринимательских проектов, но и на организацию этой поддержки*. Основное содержание программы по-прежнему определялось овладением компетенциями по разработке предпринимательских проектов. Но акцент теперь делался на то, чтобы уже *порождение замыслов предпринимательских проектов* происходило в процессе постановки и решения молодыми потенциальными предпринимателями задач социально-экономического развития территории, конкретизации задач стратегического управления при их участии. Это обусловило не только привязку предпринимательских инициатив к задачам развития территории, но и сама постановка задач стратегического развития теперь должна была учитывать предпринимательские инициативы. Более того, вовлеченность разных лиц влияния на территории, особенно представителей власти, в организацию поддержки предпринимательских проектов определила формирование заказа (запроса) на предпринимательские проекты и предпринимательскую деятельность. Для формирования заказа в рамках реализации программы организовывались семинары по совместному анализу, выработке направлений стратегического развития территории, определению механизмов и форм взаимодействия разных субъектов в процессе их реализации. Участниками семинаров стали представители власти, предпринимательских групп, структур поддержки предпринимательства, преподаватели местных образовательных учреждений и эксперты программы. Совместная деятельность участников программы означала реализацию ими функций субъектов управления на территории: постановка задач и определение содержания деятельности каждого из участников в рамках стратегического развития территории (рис. 3).

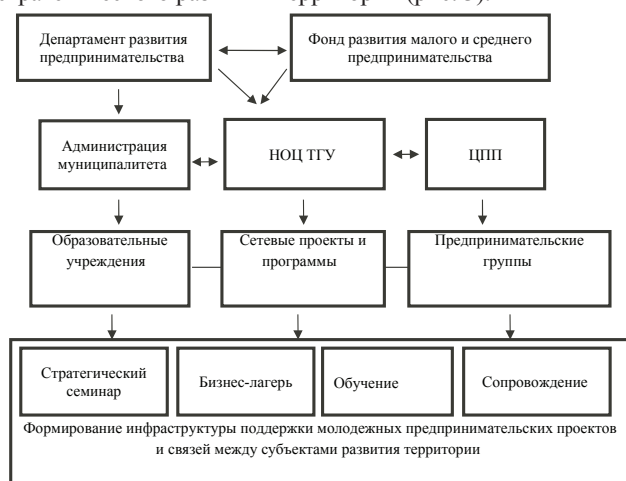


Рис. 3. Состав и связи участников образовательной программы на третьем этапе ее разработки и реализации

На представленной схеме видно, как существенно изменился список участников реализации программы и связи между ними. Совместная работа обозначенных участников программы по стратегическому анализу повысила не только

интенсивность, но и продуктивность взаимодействия разных лиц влияния на территории. На семинарах по стратегическому анализу были выделены значимые для территории направления развития молодежных предпринимательских проектов, определены необходимые инфраструктурные, политические, образовательные и иные условия их реализации, что означало и создание в ряде муниципалитетов условий для взаимодействия и поддержки предпринимательских проектов, выделение и поддержку проектов, имеющих стратегическое значение для развития территории. Существенным для этого этапа реализации программы оказалось и то, что ее участниками становились образовательные учреждения, структуры, отвечающие на территории за социальную и молодежную политику. Более того, в процессе реализации программы в числе создаваемых ее участниками инновационных разработок были теперь уже не только предпринимательские проекты, но появилась и такая разработка, как сетевая образовательная программа по формированию предпринимательских компетенций у старшеклассников. Так, в городском округе Стрежевой была создана и реализуется в настоящее время образовательная программа для старшеклассников «Открытый предпринимательский класс». Она представляет собой одну из форм вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность и решение задач развития территории. Также в Кожвиниковском районе Томской области была создана программа первичной профориентации сельских старшеклассников, основанная на развитии проектных и предпринимательских компетенций («Шаг в будущее»). Активную позицию в разработке и реализации программы на этом этапе ее реализации занимает Фонд развития малого и среднего предпринимательства Томской области, с которым обсуждаются и проектируются формы дальнейшего сопровождения реализации стратегически значимых проектов уже на уровне региона.

Аналитический комментарий и обобщение. Взаимодействие разных участников и субъектов влияния на развитие территории, ставшие предметом образования в программе, продолжается и по ее завершении. Фактически на территории началось становление предпринимательских сообществ, задачей которых является усиление своего влияния на стратегическое развитие территории и определение в связи с этим своих обязательств по отношению к месту проживания и деятельности.

К концу 2012 года программа была реализована на территории 16 сельских районов области и трех городских округов. В семи районах программа осуществлялась по несколько раз. Длительная реализация программы позволила нам выделить ряд параметров для оценки эффективности ее реализации. Как видно из представленных материалов, такими параметрами могут выступать следующие:

- порождение предпринимательских инициатив молодежи на территории;
- освоение участниками программы компетенций разработки и реализации проектов;
- формирование предпринимательских групп, объединений и сетей;
- влияние групп и проектов на решение проблем развития территории;
- разнообразие форм взаимодействия предпринимателей с другими субъектами влияния на территории для постановки задач ее развития;
- вовлеченность представителей предпринимательства и предпринимательского сообщества в решение задач социально-экономического развития территории.

Анализ образовательных результатов и эффектов реализации образовательной программы показал, что по всем обозначенным параметрам осуществляемая нами программа может быть оценена как эффективная. При этом особенность качества программы определяется по параметрам формирования предпринимательских групп, их вовлеченности, по влиянию на постановку и решение задач развития территории. Оценка по указанным параметрам дает основания считать, что образовательная программа обеспечивает не только достижение учебных результатов, но и выступает *средством становления субъекта стратегического управления на территории, условием постановки и решения задач развития территории*. Реализация программы опосредует взаимодействие предпринимателей с другими субъектами среды и тем самым создает условия для проявления и закрепления их *управленческой позиции* на территории, выступает *условием становления субъекта такого управления*. Поэтому результатом реализации образовательной программы на территории является не только овладение компетенциями проектирования или создание предпринимательских проектов, но и формирование Открытой предпринимательской среды, становление предпринимательских сообществ.

Расширение масштабов и углубление задач инновационного развития экономики и общества обостряет вопросы субъекта и содержания управления, создания условий для повышения эффективности управления инновациями и решения задач стратегического управления. При этом возникает вопрос об изменении управленческой парадигмы, о переходе от административно-бюрократического управления к управлению на основе создания и использования *синергетического потенциала совместной деятельности разных участников инновационного развития*. Постановка вопроса о таком переходе и заставляет формулировать проблему разработки и реализации предпринимательских проектов как проблему взаимодействия разных лиц влияния на развитие территории. При этом очевидно, что в настоящее время одним из наиболее сильных и влиятельных участников инновационного развития на территориях выступают предприниматели. Однако их влияние на принятие управленческих решений относительно развития территории выражено крайне слабо, что и становится причиной не только принятия неэффективных управленческих решений, но и оторванности задач, решаемых предпринимателями, от задач развития территории. Преодоление обозначенной проблемы и повышение эффективности решения задач стратегического развития территории, как это ни парадоксально, может быть связано именно с разработкой и реализацией *образовательной программы для предпринимателей*. Однако речь идет о таких программах, в которых взаимодействие лиц влияния на территорию становится *предметом образования*. Реконструкция опыта разработки и реализации таких программ показывает, что если совместная деятельность становится предметом образования, то динамика содержания программы определяется усилением влияния на нее самих участников, повышением их самоорганизации в совместной деятельности и формированием не только учебных умений или даже компетенций организации совместной деятельности, но становлением субъекта этой деятельности и организации образования (Г. Н. Прокументова). При разработке образовательной программы для предпринимателей мы опирались как на реконструкцию обозначенного выше опыта, так и на теорию развития социальных систем (Н. Лу-

ман), конкретизацию синергетического подхода в работах ряда авторов (В. Г. Буданов, Е. Н. Князева, В. Курдюмов, Г. Хаккен и др.), теорию социальной самоорганизации (В. Капустина), теорию синергизма в управлении (И. Ансофф, Э. Кембелл, К. Саммерс Лачс, М. Портер и др.). При этом для разработки и реализации программы для нас важны следующие тезисы. Во-первых, то, что качество социальных систем и их развитие определяется актом и содержанием коммуникации между субъектами социальной среды [10]. Поэтому если ставится задача изменения качества социальной системы, ее развития, то необходимо выделить такой *предмет организации и образования*, как коммуникация и взаимодействие людей. Отсюда и обучение компетенциям разработки предпринимательских проектов не может быть оторвано от обучения взаимодействию предпринимателей друг с другом и другими субъектами среды. Во-вторых, образовательная программа должна обеспечить не просто встречу разных субъектов влияния на территории, но повысить чувствительность участников взаимодействия к сигналам среды, задачам ее развития за счет переработки ими сигналов среды в информацию, которая определяет со-общение и понимание участниками взаимодействия сигналов среды (Н. Луман). Другими словами, сигналы среды, а значит, и постановка задач развития, порождение замыслов предпринимательских проектов предполагают со-общение, работу заинтересованных лиц с информацией. И только такая работа обеспечивает понимание и постановку ими задач развития территорий. В-третьих, динамика задач и содержания программы должна быть направлена на повышение самоорганизации ее участников, создание синергетических эффектов. Собственно, управление программой определяется повышением (усилением) эффектов синергизма, обеспечивающих постановку и решение задач инновационного развития [11; 12; 13; 14; 15] в процессе постановки и решения задач развития территории. Обобщая рассмотрение условий влияния предпринимателей на постановку и решение задач стратегического управления территорией, подчеркнем, что особое значение имеет организация в программе взаимодействия разных заинтересованных лиц и то, что их совместная деятельность становится *предметом образования* при обучении разработке предпринимательских проектов. Важно, что динамика содержания такого рода программ характеризуется возрастанием самоорганизации, созданием структур не только для внутреннего обмена, взаимодействия предпринимателей друг с другом, но и созданием структур обмена со средой, взаимодействия *разных субъектов* влияния на среду. Тем самым содержание образовательной программы определяется: а) выделением коммуникации и совместной деятельности как предмета образования; б) расширением состава участников взаимодействия; в) повышением их самоорганизации; созданием структур обмена и влияния на среду. Так что процесс реализации программы характеризуется не только самоорганизацией, но и развитием соорганизации, которые различаются по направленности: самоорганизация – это организация себя (взаимодействие с подобными себе) и соорганизация – это направленность на других (взаимодействие с другими). Процесс обучения в программе приобретает созидательный характер, что выражается в создании не только проектов, но и самих *форм взаимодействия* предпринимателей друг с другом и другими субъектами среды, а главное – в *становлении такого субъекта управления на территориях*, который обуславливает переход от иерархических

к гетерархическим структурам [16], повышая тем самым эффективность решения задач инновационного развития, создавая активы, человеческий ресурс в таком развитии. Становление такого субъекта управления обеспечивается тем, что в процессе разработки и реализации образовательной программы а) проявлена *множественность* лиц, заинтересованных в развитии территории; б) выделены области *общего интереса для постановки и решения задач развития*; в) создается *поле взаимодействия*, в котором распределяются не только ресурсы и собственность, но и риски

и ответственность участников взаимодействия (Д. Старк). Поэтому такое управление программой и ориентировано на снижение иерархической дистанции между участниками программы и другими лицами влияния на территории.

При реализации такого рода программ решаются не только задачи обучения компетенциям проектирования, но и задачи инновационного развития, стратегического управления на территории: *оживление предпринимательских проектов и становление предпринимательских сообществ в качестве субъектов управления развитием территории.*

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Разработка бизнес-проектов в Открытой предпринимательской среде: вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность: учеб.-метод. комплекс / Л. Н. Антропянская, Е. В. Григоренко, И. Ю. Малкова, Н. Г. Попова, С. В. Пантелеева, Г. Н. Прокументова, В. Ю. Соколов, Е. А. Суханова [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ido.tsu.ru> (дата обращения: 30.05.2013).
2. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 408 с.
3. Орлов В. И. Философия бизнеса в обществах переходного типа: монография. Мн.: Экономпресс, 2004. 288 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / пер. с англ. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
5. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры: Практика и принципы / пер. с англ. М.: СП «БЧИ», 1992. 349 с.
6. Друкер П. Бизнес и предпринимательство: М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. 432 с.
7. Гессен С. И. Основы педагогики. Введение в прикладную философию. М.: Школа-пресс, 1995. 448 с.
8. Вебер М. Избранные произведения / пер. с нем.; под ред. Ю. Н. Давыдова. М.: Прогресс, 1990. 808 с.
9. Ридингс Б. Университет в руинах / пер. с англ. А. М. Корбута; под общ. ред. М. А. Гусаковского. Минск: БГУ, 2009. 248 с.
10. Луман Н. Введение в системную теорию / под ред. Дирна Беккера; пер. с нем. К. Тимофеева. М.: Изд-во «Логом», 2007. 360 с.
11. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2004. 280 с.
12. Капустин В. С. Введение в теорию социальной самоорганизации: учеб. пособие [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lib.ua-gu.net> (дата обращения: 30.05.2013).
13. Кембелл Э., Саммерс Ларс К. Стратегический синергизм. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. 416 с.
14. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Пер. с англ. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. 304 с.
15. Школа совместной деятельности: разработка образовательных программ в развивающейся школе. Кн. 5 / под ред. Г. Н. Прокументовой. Томск, 2002. 151 с.
16. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002. С. 47–95.

REFERENCES

1. Development of business projects in the Open business environment: involvement of youth in business activity: educational-methodical complex / L. N. Antropyanskaya, E. V. Grogirenko, I. Yu. Malkova, N. G. Popova, S. V. Panteleyeva, G. N. Prozumentova, V. Yu. Sokolov, E. A. Sukhanova [Electronic resource]. URL: <http://www.ido.tsu.ru> (date of viewing: 30.05.2013).
2. Senge P. The fifth discipline. The art and practice of the self-learned company / Translation from English. M.: Olymp-Business, 2003. 408 p.
3. Orlov V. I. Philosophy of business in the societies of transition type: monograph. Mn.: Ekonompress, 2004. 288 p.
4. Shumpeter I. Theory of economic development (Research of business income, capital, credit, interest and cycle of conjunction) / Translation from English. M.: Progress, 1982. 455 p.
5. Drucker P. Market: how to become a leader: Practice and principles / Translation from English. M.: JV «BChI», 1992. 349 p.
6. Drucker P. Business and entrepreneurship: M.: «I. D. Williams» LLC, 2007. 432 p.
7. Gessen S. I. Fundamentals of pedagogics. Introduction into applied philosophy. M.: Shkola-press, 1995. 448 p.
8. Weber M. Selected works / Translation from German; edited by Yu. N. Davydov. M.: Progress, 1990. 808 p.
9. Ridings B. University in ruins / Translation from English by A. M. Korbut; edited by M. A. Gusakovskiy. Minsk: BGU, 2009. 248 p.
10. Luman N. Introduction into systematic theory / Edited by Dirn Bekker; translation from German. K. Timofeyev. M.: Publishing house «Logom», 2007. 360 p.
11. Ansoff I. Strategic management. M.: Ekonomika, 2004. 280 p.
12. Kapustin V. S. Introduction into the theory of social self-organization: textbook [Electronic resource]. URL: <http://www.lib.ua-gu.net> (date of viewing: 30.05.2013).
13. Campbell E., Summers Lags K. Strategic synergy. 2-d edition. SPb.: Piter, 2004. 416 p.
14. Hargandon E. Management of innovations. Experience of leading companies / Translation from English. M.: «I. D. Davydov» LLC, 2007. 304 p.
15. School of joint activity: development of educational programs in the developing school. Book 5 / Edited by G. N. Prozumentova. Tomsk, 2002. 151 p.
16. Stark D. Heter-hierarchy: heterogeneity of assets and arrangement of of diversity in the post-socialists countries // Economic sociology: new approaches to the institutional and network analysis. M.: Russian political encyclopedia (ROSSPEN), 2002. P. 47–95.

УДК 65.05
ББК 331.108.2

Lazarev Alexander Vladimirovitch,
general director of OJSC «Volgogradneftemash»,
Volgograd,
e-mail: office@vnm.ru

Лазарев Александр Владимирович,
генеральный директор ОАО «Волгограднефтемаш»,
г. Волгоград,
e-mail: office@vnm.ru

Moskovtsev Alexander Fedorovitch,
doctor of economics, professor,
dean of the faculty
of economics and management, head of the department
of management, marketing and production arrangement
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: mmop@vstu.ru

Московцев Александр Федорович,
д-р экон. наук, профессор, декан
факультета экономики и управления, зав. кафедрой
менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: mmop@vstu.ru

Godenko Aleksey Efimovitch,
candidate of technical sciences,
acting head of the department of applied mathematics
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: forstud@vstu.ru

Годенко Алексей Ефимович,
канд. техн. наук, и. о. зав. кафедрой
прикладной математики Волгоградского
государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: forstud@vstu.ru

РЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВОЛГОГРАДНЕФТЕМАШ»

REAL POSSIBILITIES AND PERSPECTIVES OF PERSONNEL ASSESSMENT ON THE EXAMPLE OF OJSC «VOLGOGRADNEFTEMASH»

Смена исторических эпох, переход к рыночной экономике обусловили необходимость в новых кадровых технологиях. Аттестация – одна из таких технологий, проводимая в рамках комплексной оценки персонала предприятия. При грамотном подходе к данному направлению работы может быть получен определенный экономический и социальный эффект. В современной ситуации к отрицательным моментам использования аттестации в работе организации можно отнести отсутствие правовой базы, к преимуществам – возможность использования технических средств, программного обеспечения. ОАО «Волгограднефтемаш» использует в своей работе весь арсенал современных методов управления персоналом. Разработанный специалистами Волгоградского государственного технического университета программный продукт, призванный оценить персонал организации по ключевым компетенциям, апробированный на указанном предприятии, доказал свою эффективность, помог определить основные направления кадровой политики на ближайшую перспективу.

The change of historical epochs, transition to the market economy caused the necessity in new technologies for human resources management. Attestation is one such technology conducted in the framework of the complex evaluation of the company personnel. The specific economic and social effect can be obtained in case of the competent approach to such type of activity. Currently, the negative aspects of applying certification in the company work include the lack of legal basis; the advantages include the possibility of use the technical means, and software. Open joint stock company «Volgogradneftemash» uses the entire range of modern methods of the human resources management in its activity. The software product developed by the experts of Volgograd state technical university, designed for evaluation of the company personnel by the key competences,

and tested at the specified company has proved its effectiveness, and helped to determine the basic directions of the policy of human resources management for the nearest future.

Ключевые слова: управление персоналом, оценка персонала, аттестация, факторный анализ, деловые качества работника, профессионально-квалификационный уровень, сложность выполняемой работы, результат работы, метод Хея, метод 360°.

Keywords: human resources management, evaluation of personnel, certification, factor analysis, business qualities of the employee, professional level of qualification, complexity of the work performed, result of the work, Hay method, method 360°.

Управление представляет собой не что иное,
как настраивание других людей на труд.

Ли Якокка

Так сложилось, что смена исторических эпох так или иначе влияет на язык: появляются одни и исчезают другие слова, ранее используемые понятия приобретают новый смысл. В кадровой политике предприятий сказанное отразилось самым парадоксальным образом. В переводе с древнегреческого парадокс – ситуация, которая может существовать в реальности, но не имеет логического объяснения. Например, модным явлением на протяжении лет пятнадцати стало переименование кадровых служб предприятий на службы управления персоналом (УП) или даже подразделения по управлению человеческими ресурсами (УЧР). Часто на такое переименование идут, не вполне осознавая, к каким результатам могут привести такие безобидные мероприятия. Ведь каждое из указанных словосочетаний несет в себе особую смысловую нагрузку. Например, управление человеческими ресурсами постулирует рассмотрение

системы управления сотрудниками компании через призму «мотив-стимул», предполагая, что объектом управленческого воздействия является человек мотивационный. Если же говорить о системе управления персоналом, то здесь указанная система «мотив-стимул» замыкается на аттестации как основе системы стимулирования персонала (рис.).

Управление персоналом – комплекс методов, процедур, способов воздействия на сотрудников организации с целью приведения предприятия к желательным с позиции экономических показателей результатам. Аттестация – одна из таких процедур, или, выражаясь профессиональным языком, одна из кадровых технологий.

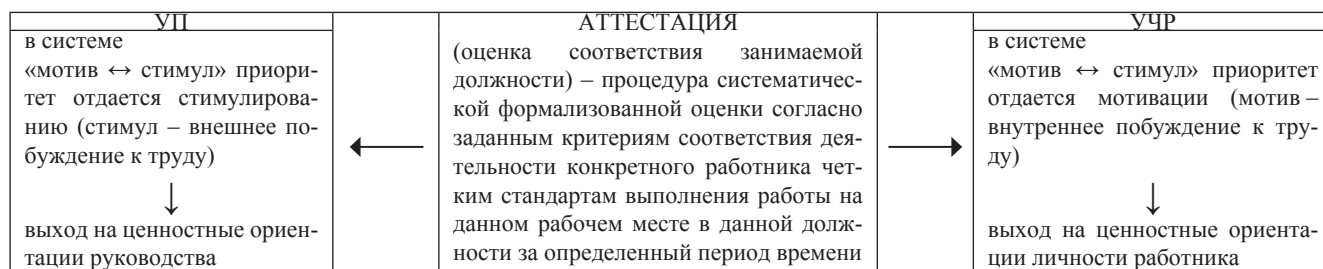


Рис. Место аттестации в разных концепциях в системе управления персоналом

Парадоксальность использования понятия «аттестация» заключается в том, что определение ее дается только в учебной или научной литературе, несмотря на то что процедура проведения аттестации была знакома советским кадровикам. Аттестация как отдельный блок работы по организации труда служащих была введена в 1973 году постановлением Совмина СССР. Положение о порядке проведения аттестации, утвержденное постановлением Госкомтруда СССР и Госкомнауки и техники СССР в 1973 году, не отменено до сих пор и может служить нормативной базой для проведения указанной процедуры на современном предприятии [1]. В Трудовом кодексе РФ данное понятие не закреплено. Действующие нормативные акты, регулирующие порядок и механизм проведения аттестации, носят ведомственный или отраслевой характер. В соответствии с ними обязательность проведения аттестации установлена, например, в отношении работников, осуществляющих деятельность, связанную с оперативно-диспетчерским управлением в электроэнергетике, работников библиотек, педагогических работников, работников опасных производственных объектов и др. В остальных случаях законодательство не обязывает работодателя устанавливать и проводить процедуру аттестации в организациях. Сложность может возникнуть у работодателя только в случае увольнения работника в связи с несоответствием занимаемой должности или выполняемой работе, подтвержденным результатами аттестации в соответствии со ст. 81 Трудового кодекса РФ. Несмотря на то что у рассматриваемой процедуры нет унифицированного порядка проведения, закрепленного законодательно, судебная практика показывает, что успешность процедуры во многом определяется наличием обязательных элементов (табл. 1).

Таблица 1

Обязательные элементы процедуры аттестации

Элементы процедуры аттестации	Назначение
Период проведения аттестации	Для того чтобы аттестация стала неотъемлемым элементом управления, необходимо проведение процедуры периодически, не от случая к случаю. Идеальный вариант (с учетом трудозатрат кадровых служб на проведение процедуры) 1 раз в 3–5 лет. При этом следует иметь в виду, что на оформление материалов аттестации (составление графика, сбор материала, заполнение аттестационных листов, протокола заседания комиссии) отводится 0,76 чел./час по каждому работнику.

Окончание табл. 1

Элементы процедуры аттестации	Назначение
Формализованная оценка	В организации должны быть разработаны Положение об аттестации (в случае спорной ситуации помогает отстоять позицию организации в суде), формы с четкими понятными критериями оценки; обязательно должен быть сформулирован четкий и доступный пониманию алгоритм оценки. Особое внимание должно быть уделено Положению об аттестации, оно должно включать в себя: 1) категории работников, подлежащих аттестации; 2) периодичность и сроки проведения аттестации; 3) информирование работников; 4) характер и цели аттестации (плановая, внеплановая, досрочная); 5) регламент работы аттестационной комиссии; 6) участие профсоюза в проведении аттестации (ст. 81 Трудового кодекса РФ); 7) итоговые документы аттестации (отчет о проведенной аттестации, общий приказ (распоряжение) о мероприятиях по итогам аттестации, приказы по конкретным сотрудникам).
Критерии соответствия должности	Главное условие проведения аттестации – понимание работником своего места и роли в организационном процессе. Для этого в организации каждый работник должен понимать и знать критерии, по которым оценивается работа в данной должности; критерии соответствия данной должности, а также стандарты выполнения порученной работы прописываются в отраслевых, ведомственных документах, локальных документах (положении о подразделении, должностной инструкции специалиста).
Континуум места и времени	Как условие объективности проводимой оценки в контексте однородности факторов проведения аттестации должны соблюдаться требования одномоментности происходящего.

Однако оформление документов и соответствие четкому регламенту – одна сторона вопроса. Содержательная часть процедуры проведения аттестации заключается в выборе методологии ее проведения. Анализ литературы по вопросам проведения аттестации показывает, что, несмотря на

**Характеристика факторов,
оцениваемых в ходе проведения аттестации
в ОАО «Волгограднефтемаш»**

Фактор	Характеристика
Профессионально-квалификационный уровень	Определяет требуемые опыт, стаж работы, выполняемые работником с учетом проводимой рационализаторской/научной деятельности
Деловые качества работника	Складываются из совокупности характеристик (признаков) работника, обусловленных выполняемой работой и профессионально-квалификационным уровнем работника: 1) компетентность; 2) способность четко организовать свою работу; 3) мера ответственности за выполняемую работу; 4) самостоятельность, инициативность; 5) способность к освоению новых способов/методов работы; 6) работоспособность; 7) контакты с другими работниками.
Сложность выполняемой работы (трудовых функций)	Позволяет охватить все нюансы выполняемой работы с точки зрения технологической сложности выполняемых работ, степени самостоятельности в процессе выполнения трудовых функций, масштаб и сложность руководства
Результаты труда	Учитывает количественный и качественный аспекты выполнения трудовых функций в контексте соблюдения временных и технологических нормативов, требований локальных нормативных актов и др.

все многообразие представленных методов (часто многообразие заключается в множественности названий одного и того же метода), к осуществимым на практике можно отнести следующие: рейтинговый метод, письменный метод, метод поведенческих рейтинговых шкал, управление по целям, сравнительные методы [2]. Каждый из представленных методов «грешит» субъективизмом, но это «побочный эффект» любой аттестации, так как оценивают и оцениваются люди. Это выводит исследователей еще на один аспект аттестации – чья оценка будет наиболее адекватной: руководства, коллег, клиентов, подчиненных, сторонних экспертов. В литературе по аттестации во избежание указанного недочета советуют прибегать к так называемому «методу 360°». Словоупотребление не совсем корректно. Метод отвечает на вопросы «Как?», «Каким образом?» В данном случае определяется лишь субъектный состав экспертов (более уместным является ответ на вопрос «Кто?»).

Вопрос состоит в том, для чего нужна современному промышленному предприятию затратная по времени, отчасти неприятная с морально-этической стороны процедура (ни для кого не является секретом, что в ситуации правового беспредела аттестация может быть использована для увольнения ненужных сотрудников). Вопрос решается неоднозначно, если мы рассматриваем предприятие с позиции его стратегического положения, тогда и о персонале говорят в терминологии конкурентоспособности. Конкурентоспособность персонала проявляется себя в следующих ипостасях: компетентность (компетенции) персонала, кадровый потенциал, доля талантливых работников, организационные способности, динамические способности организации. Но как это можно оценить? Вопрос далеко не однозначный. Некоторые работодатели в своем желании «соответствовать» доходят до абсурда, используя в качестве критериев оценки эрудицию и даже хобби своих сотрудников.

В ОАО «Волгограднефтемаш» пошли по другому пути. ОАО «Волгограднефтемаш» – крупнейший российский производитель технологического оборудования для газовой, нефтяной и нефтехимической отраслей промышленности. Технические и производственные возможности завода, применение новейших технологий обусловили потребность в конкурентоспособном персонале. Насколько конкурентоспособен персонал предприятия, было решено проверить при помощи приглашенных экспертов. Был разработан программный продукт, учитывающий специфику работы персонала данного предприятия. Проведена его апробация. Перед проведением процедуры аттестации были определены:

- значимые для должности факторы;
- признаки, характеризующие во всей полноте проявление факторов;
- значимость каждого фактора в системе оценки должности;
- значимость признака в системе отдельного фактора;
- порядок действий каждого лица, участвующего в процедуре аттестации.

За базу оценки технических специалистов ОАО «Волгограднефтемаш» выбран метод факторной оценки должности. Факторные методы оценки пользуются большой популярностью на Западе [3].

В предложенной специалистами методике факторы агрегированы в четыре группы (табл. 2), которые с учетом существенных признаков способны охарактеризовать должность (специалиста) во всех аспектах.

Следует особо подчеркнуть преимущества апробированной в ОАО «Волгограднефтемаш» методики:

1) методика создавалась для аттестации труда работников одного профиля работы, поэтому были использованы единые стандарты оценки;

2) появляется возможность определить экспертов. Уже отмечалось, что процедура аттестации априори субъективна, поэтому вся практика в сфере управления персоналом нацелена на выработку такой методологии, которая позволила бы выбирать из неограниченного круга экспертов (коллеги, руководство, подчиненные, клиенты, партнеры по бизнесу) оптимальный состав. В методике степень субъективности экспертов проранжирована: очевидно, что оценка руководителем специалиста более значима, чем оценка коллеги или подчиненного, ограниченного в своей оценке субординационными отношениями;

3) в предложенной методике решается задача преодоления другого рода субъективизма. Эксперт видит оценки на уровне в диапазоне от «неудовлетворительно» до «отлично», на самом деле «стоимость» признаков, и соответственных факторов, значительно различается;

4) самое главное – методика пытается уйти от оценки личностных качеств в пользу связанных непосредственно с работой специалиста.

Апробация методике показала свою действенность, ряд результатов требует детального анализа, самое важное – определены реальные направления работы с персоналом на ближайшую перспективу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалифицированных категорий и дифференциации должностных окладов): нормативно-производственное издание. М.: Экономика, 1989. 54 с.
2. Борисова Е. А. Оценка и аттестация персонала. СПб.: Питер, 2003. 256 с.
3. Хендерсон Р. И. Компенсационный менеджмент. СПб.: Питер, 2004. 880 с.
4. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.
5. 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.

REFERENCES

1. Methodical recommendations on evaluation of complexity and quality of the work of experts (to establish the skilled categories and differentiation of salary): regulatory-and-production edition. M.: Economics, 1989. 54 p.
2. Borisova E. A. Evaluation and certification of personnel. SPb.: Piter, 2003. 256 p.
3. Henderson P. I. Compensation management. SPb.: Piter, 2004. 880 p.
4. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of formation of the labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.
5. Balashova N. N., Vashchenko A. N. Economic law of distribution of the welfare according to the labor, and the mechanisms of its functioning // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 82–92.

УДК 65.05

ББК 331.108.2

Kopylov Aleksey Vladimirovitch,

candidate of economics, assistant 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

Gorelova Irina Valeryevna,

candidate of economics, assistant professor of the department of taxation and audit of Volgograd branch of the Russian academy of national economy and the state services at the RF President, Volgograd,
e-mail: tonechka0606@yandex.ru

Горелова Ирина Валерьевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры налогообложения и аудита Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Волгоград,
e-mail: tonechka0606@yandex.ru

КАДРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

HUMAN RESOURCES TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT: PRACTICAL ASPECT

Стратегия призвана формировать образ будущего объекта стратегирования. Отсюда вытекает требование рассмотрения всех задействованных в производстве ресурсов как стратегических. Прежде всего это относится к человеческим ресурсам. Главный выбор, который делает предприятие, используя аттестацию в качестве элемента стратегического управления, – выбор оптимальной методики ее проведения. Современные возможности позволяют упростить процесс проведения аттестации. Использование современных инструментов («ИС предприятие» выступает в качестве операционной платформы) позволило создать авторам уникальный программный продукт для оценки персонала предприятия.

The strategy is aimed at forming the image of the future object of the strategy development. Hence, the requirement of consider-

ing all resources involved in the production as strategic is arisen. First of all, this applies to human resources. The main choice that is made by the company using certification as the element of strategic management is the selection of the optimal method of its implementation. The modern possibilities allow simplifying the process of certification. The use of the modern tools («ИС» serves as the operation platform) has allowed the authors creating the unique software product for evaluation of the company personnel.

Ключевые слова: стратегия, стратегические ресурсы, управление персоналом, оценка персонала, аттестация, факторный анализ, деловые качества работника, профессионально-квалификационный уровень, сложность выполняемой работы, результат работы, рейтинговый метод.

Keywords: strategy, strategic resources, human resources management, evaluation of personnel, certification, factor

analysis, business qualities of the employee, professional level of qualification, complexity of the work performed, result of the work, rating method.

Вопрос оценки конкурентоспособности персонала стоит на сегодняшний день особо остро в контексте рассмотрения промышленных предприятий как объектов стратегирования. Формирование стратегии – необходимое условие функционирования предприятия в определенном временном диапазоне, обусловленном горизонтом стратегирования. Отсюда вытекает требование рассмотрения всех задействованных в производстве ресурсов как стратегических. Прежде всего это относится к человеческим ресурсам. Положение данного вида ресурса во многом определяется проводимой кадровой политикой, которая должна постулировать каждое свое направление как стратегически важное. Это относится и к процедуре проведения аттестации. Утвержденная как отдельный блок работы в управлении специалистами в начале 1970-х годов Совмином СССР, аттестация рассматривается сегодня как некий атавизм в системе стратегического управления персоналом. Однако такое заключение преждевременно. В табл. 1 представлены взаимосвязи аттестации с другими элементами системы управления персоналом.

Таблица 1

Взаимосвязи аттестации с другими элементами системы управления персоналом

Элементы системы управления персоналом	Связующие признаки
Набор персонала	Требования, предъявляемые к вакантной должности, соответствуют тем, которые оцениваются в ходе проведения самой аттестации. Прописанные в локальных документах организации, они закладываются в механизм самой аттестации.
Отбор персонала	В процессе отбора персонала вспоминают о критериях (их три – профессиональное соответствие, личностное соответствие, кадровая безопасность) и методах отбора. Важным критерием является профессиональное соответствие должности (выполняемой работе), методы отбора определяются характером признаков критерия.
Адаптация персонала	Механизм вхождения в должность (сроки, документальное и личное сопровождение) во многом определяется местом, которое занимает должность в системе организации. Это является основанием для оценки такого критерия, как сложность работы.
Стимулирование персонала	Стимулирование персонала в своей основе исходит из потребностей предприятия в конкретном наборе профессионально-квалификационных признаков.
Профессиональное обучение/повышение квалификации	Программа повышения квалификации сотрудников (обучения) в своей основе содержит требуемый уровень развития тех или иных профессиональных компетенций.
Управление сокращением персонала	Управление сокращением предполагает преимущественное право на продолжение работы в организации за работниками, чьи профессионально-квалификационные характеристики в процессе аттестации признаны лучшими.

Роль аттестации в системе стратегического управления предприятием можно проследить на схеме (рис.).

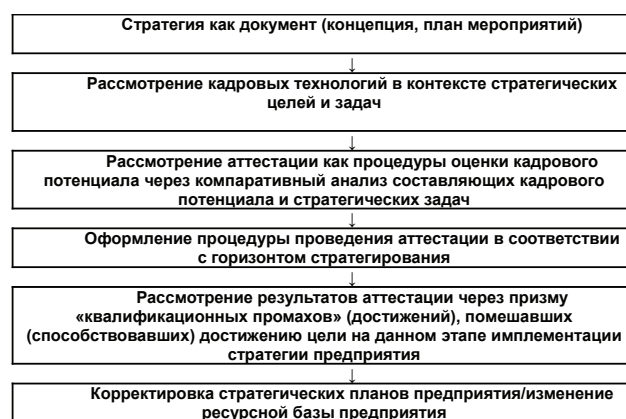


Рис. Аттестация в системе стратегического управления

Отмечая признак фрактальности систем – государства, предприятия, человека, – уместно вспомнить слова родоначальника менеджмента Ф. У. Тейлора, утверждавшего, что в деле управления персоналом всегда принимают участие три стороны – государство, работодатель и работник. Все указанные системы принадлежат к объектному типу систем в классификации Г. Б. Клейнера (главные классификационные признаки – ограниченность в пространстве и неограниченность во времени). Очевидно, что любая процедура аттестации, инициируемая предприятием, не должна противоречить принципам государственного устройства, целям, прописанным в стратегии государственного развития. В российском законодательстве вопросы проведения аттестации практически не урегулированы, разве что на отраслевом или ведомственном уровне. Принципиален этот вопрос даже не в контексте рассмотрения минимальных гарантий работникам в связи с выполнением ими трудовых функций. Разговор на эту тему мог бы получиться излишне политизированным. Государство могло бы проявить заинтересованность в качественных разработках, связанных с аттестационными мероприятиями, потому что даже в деле оценки труда госслужащих, достаточно урегулированной на законодательном уровне, возникает много вопросов методологического плана.

Примером могут служить США. В 1930-е годы XX века государство инициирует проект, целью которого был сбор информации о том, какие факторы и в какой степени влияют на стоимость работника (рабочей силы). Методачей проекта было понимание заработной платы как стоимости, аккумулирующей в себе все возможные влияющие на нее факторы, включая потенциал самой профессии (специальности). Особо стоит отметить два обстоятельства. Во-первых, исторический аспект: время для исследований было выбрано специфическое – страна только-только приходила в себя после Великой депрессии конца 1920-х годов XX века. Второй момент связан с выбором координатора проекта – Министерство труда США [1]. Итоги проведенных полномасштабных мероприятий (а исследования проводились по всей стране – фактор места имел принципиальное значение) обнаруживают себя в макроэкономическом масштабе. Первое – информация для функционирующего рынка труда (понимание того, сколько стоит квалифицированный специалист той или иной профессиональной группы). Проецируя на российскую действительность, это автоматически нивелирует некорректные с точки зрения трудового законодательства вопросы в анкетах при приеме на работу о «желаемой заработной плате» (в США такой вопрос задается только низкоквалифицированным работникам). С другой стороны, это определяет направление развития рынка

образовательных услуг. Рынок «рублем» голосует за те или иные специальности. Третий макроэкономический аспект – это градация заработных плат в системе государства.

Главный выбор, который делает предприятие, используя аттестацию в качестве неотъемлемого элемента стратегического управления предприятием, – выбор оптимальной методики ее проведения. Как уже говорилось выше, разработка хорошей методики, отвечающей всем критериям в контексте заявленных стратегических целей, сродни проблеме поиска философского камня. Научно-методическая литература, посвященная рассматриваемому вопросу, пестрит многочисленными методиками, которые по большей части носят декларативный, формализованный характер, потому что в своей основе оторваны от объекта управленческого воздействия – сотрудников организации, отягощены сложной терминологией (компетенции, грейдинги и т. д.). В тех же США при разработке (выборе) методики проведения аттестации большое внимание уделяют анализу описания заданий. Описание заданий можно назвать **прото-элементом** деятельности каждого конкретного работника. Особенно кропотливая работа ведется в направлении унифицированного, однозначного толкования терминов и понятий в используемых методиках. Серьезность замыслов подтверждает тот факт, что даже премиальные системы в США патентуются (признаются уникальными разработками, позволяющими эффективно управлять компанией). В России в крайнем случае на такие системы накладывается гриф «Совершенно секретно», и они признаются коммерческой тайной, но не всегда отвечают требованиям стратегического управления персоналом. Примерами качественных методик могут служить факторные методы, особую популярность среди которых получил метод Хея [Там же]. В СССР также велись подобные разработки. В качестве

примера можно привести Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов). Разработаны данные рекомендации по поручению Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам сотрудниками НИИ труда [2]. Стоит отметить, что зарубежные разработки и разработки советских исследователей очень похожи. В обоих случаях предпринимается попытка уйти от субъективизма в оценке. Сущность факторных методов состоит в определении факторов, определяющих место должности в организации (содержательный аспект). Из всего существующего многообразия методов (агрегировать можно в четыре большие группы: письменные методы, метод поведенческих рейтинговых шкал, сравнительные методы, метод управления по целям) именно рейтинговый позволяет увидеть количественный результат, отражающий реальную стоимость сотрудника (количественный аспект) [3].

Современные возможности позволяют упростить процесс проведения аттестации. Так, взятые за основу разработки НИИ труда, адаптированные к требованиям времени (изменились условия труда, отношения сторон трудового договора, степень участия государства в решении проблем в сфере труда, философия труда, средства и предметы труда), помноженные на использование современных инструментов («1С предприятие» выступает в качестве операционной платформы), позволили создать авторам уникальный продукт. Уникальность заключается, во-первых, в значительной экономии времени, затрачиваемого на проведение самой процедуры, а во-вторых, в творческом подходе к использованию итогов аттестации (это показала апробация методики в ОАО «Волгограднефтемаш»). Сущность факторного метода представлена в табл. 2.

Таблица 2

Сущность факторного метода оценки персонала предприятия

		Значимость признака	Балльная оценка						
			1	2	3	4	...	n	n+1
Фактор 1	Признак 1	m	1m	2m	3m	4m	...	n m	(n+1)*m
	Признак 2	y	1y	2y	3y	4y	...	n y	(n+1)*y
	Признак 3	z	1z	2z	3z	4z	...	n z	(n+1)*z
	Признак 4	d	1d	2d	3d	4d	...	n d	(n+1)*d
		Итого $\Sigma (m, y, z, d) = 1$	ОБЩИЙ ИТОГ по фактору 1 $\Sigma (X m + X y + X z + X n)$						
Фактор 2						
Фактор 3						
Фактор 4						

Что касается факторов, в рамках заявленной методики их выбрано четыре:

1) **профессионально-квалификационный уровень** (ПКУ) определяет требуемые опыт, стаж работы, выполняемые работником с учетом проводимой рационализаторской/научной деятельности;

2) **деловые качества работника** складываются из совокупности характеристик (признаков) работника, обусловленных выполняемой работой и профессионально-квалификационным уровнем работника (табл. 3).

3) **сложность выполняемой работы** (трудовых функций) позволяет охватить все нюансы выполняемой работы (табл. 4);

Таблица 3

Оценка деловых качеств работника в системе факторного анализа должности

Признак	Уровни проявления качества у аттестуемого			
	низкий	средний	выше среднего	высокий
1) компетентность: практические знания методов, принципов и практики в профиле профессиональной деятельности				
2) способность четко организовать свою работу: рационально использует рабочее время, мыслит приоритетами, исполняет порученное в срок				
3) мера ответственности за выполняемую работу: ответственность за последствия своих действий, решений деятельности в целом при выполнении трудовых функций				

Признак	Уровни проявления качества у аттестуемого			
	низкий	средний	выше среднего	высокий
4) самостоятельность, инициативность: способность самостоятельно определять последовательность выполнения работ, понимание необходимости в новых формах деятельности (способах, методах)				
5) способность к освоению новых способов/методов работы: умение быстро адаптироваться к новым требованиям/формам работы				
6) работоспособность: психофизиологические характеристики человека, позволяющие плодотворно трудиться в контексте выполняемых поручений, должностных обязанностей				
7) контакты с другими работниками: способность работать в коллективе, прислушиваться к советам, способность донести нужную информацию				

Таблица 4

Оценка сложности выполняемой работы

Признак	Уровни проявления признака у аттестуемого									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Характер работ, вкл. в трудовую функцию	*					**		***		
Разнообразие работ	*		**			***				
Самостоятельность выполнения	*		**			***				
Масштаб и сложность руководства	*	**	***			****				
Дополнительная ответственность	материальная		стратегическая							

4) **результаты труда:** учитывает количественный и качественный аспекты выполнения трудовых функций в контексте соблюдения временных и технологических нормативов, требований локальных нормативных актов.

Для сравнения, в популярной методике Хея таких факторов выделено три: [1]

1) **глубина и широта специализированных знаний** (соотношение знаний и объектов познания специалиста);

2) **навыки человеческих отношений** (навыки практического общения с людьми);

3) **управленческое ноу-хау** (разнообразие функций, сопряженных с управленческими ситуациями).

С позиции достижения стратегических целей аттестация помогает:

– провести диагностику человеческих ресурсов организации;

– сформировать «аттестационный паспорт» сотрудника и подразделения;

– определить место и роль каждого сотрудника в имплементации стратегии организации;

– определить первоочередные направления кадровой политики;

– пересмотреть акценты в системе стимулирования на предприятии;

– определить необходимость и направления подготовки (переподготовки) сотрудников.

Апробация методики на одном из промышленных предприятий уже доказала свои преимущества, обнаружив нестандартные ситуации в системе управления техническим персоналом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Хендерсон Р. И. Компенсационный менеджмент. СПб.: Питер, 2004. 880 с.
2. Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалифицированных категорий и дифференциации должностных окладов): нормативно-производственное издание. М.: Экономика, 1989. 54 с.
3. Борисова Е. А. Оценка и аттестация персонала. СПб.: Питер, 2003. 256 с.
4. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 72–82.
5. 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.
6. Ващенко А. Н. Мотивация вознаграждения труда в условиях глобальных трансформационных процессов общественной жизни // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. 2012. № 4 (40) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uces.ru> (дата обращения: 02.06.2013).

REFERENCES

1. Henderson P. I. Compensation management. SPb.: Piter, 2004. 880 p.
2. Methodical recommendations on evaluation of complexity and quality of the work of experts (to establish the skilled categories and differentiation of salary): regulatory-and-production edition. M.: Economics, 1989. 54 p.
3. Borisova E. A. Evaluation and certification of personnel. SPb.: Piter, 2003. 256 p.
4. Vashchenko A. N. Economic interests and appropriateness of formation of the labor incentives // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 72–82.
5. Balashova N. N., Vashchenko A. N. Economic law of distribution of the welfare according to the labor, and the mechanisms of its functioning // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 82–92.
6. Labor reward incentive in the conditions of the global transformation processes of the public life // Management of the economic systems. Electronic scientific journal. 2012. # 4 (40) [Electronic resource]. URL: <http://www.uces.ru> (date of viewing: 02.06.2013).

УДК 331
ББК 65.011.15

Ivanyuk Irina Alexandrovna,
doctor of economics, professor
of the department of the global economics
and economic theory
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Vorotilova Olga Alexandrovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of economics
and finances of the companies
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Иванюк Ирина Александровна,
д-р экон. наук, профессор кафедры
мировой экономики и экономической теории
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Воротилова Ольга Александровна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

МОТИВАЦИОННАЯ ОСНОВА ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

INSENTIVE BASIS OF THE INTELLECTUAL CAPITAL REPRODUCTION

В статье исследованы мотивационные основы стимулирования сотрудников, направленные на повышение инновационной активности, профессиональных навыков и интеллектуального потенциала персонала. Мотивационные модели бизнеса и мотивационные модели интеллекта дополняют друг друга, и для достижения эффективного развития бизнес-структур необходимо их совместное применение. Выявлена специфика мотивационной модели интеллекта, ее роль в воспроизводстве интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал осуществляет завершённый процесс движения, формируя, реализуя себя как экономическую систему. Воспроизводство интеллектуального капитала связано с привлечением инвестиционных средств. Только на стадиях материализации капитала, определяемых функционированием маркетинг-систем, создаются возможности окупаемости затрат, получения прибыли. Вероятность достижения результата повышается с ростом активности взаимодействия конкурирующих структур бизнеса.

The article has investigated the incentive bases of employees stimulation aimed at increasing of innovation activity, professional skills and intellectual potential of personnel. Incentive models of business and incentive models of the intellect supplement each other; their joint application is required for achieving effective development of business structures. The specifics of incentive model of the intellect have been determined, as well as its role in reproduction of intellectual capital. Intellectual capital performs the complete process of movement, forming and implementing itself as the economic system. Reproduction of intellectual capital is connected with involvement of investments. The possibilities of expenses recoupage and getting income are formed only at the stage of capital materialization determined by marketing system functioning. The probability of achieving the result is increased with the growth of interaction of competing business structures.

Ключевые слова: мотивационные модели интеллекта, особенности ценообразования интеллектуальных продуктов, характеристика мотивационной модели интеллекта, специфика мотивационной модели интеллекта, интеллек-

туальный капитал, инновационная деятельность, маркетинг-система, воспроизводство интеллектуального капитала, новшества, мотивация.

Keywords: incentive models of intellect, peculiarities of pricing of intellectual products, characteristic of incentive model, specifics of intellect incentive model, intellectual capital, innovation activity, marketing system, reproduction of intellectual capital, innovations, incentive.

Развитие экономики требует постоянно развивающегося интеллектуального потенциала. Знание и интеллект становятся той силой, на которой основывается экономическая система. Знание фактически неистощимо, тогда как земля, труд, сырье и капитал являются ограниченными ресурсами. Цивилизация, основывающаяся на знании, информации, интеллекте, создает информационное общество, в котором интеллектуальный капитал является основной производительной силой.

Без новых идей бизнес не развивается и быстро морально стареет. Интеллектуальные ресурсы не только неисчерпаемы, но и быстро наращиваемы. Поэтому центр интересов бизнеса в ведущих странах мира переместился в сферу воспроизводства интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал осуществляет завершённый процесс движения, формируя, реализуя себя как экономическую систему. Значительная часть цикла движения интеллектуального капитала связана с привлечением инвестиционных средств, но отдача происходит не сразу. Только на стадиях материализации капитала, определяемых функционированием маркетинг-систем, создаются возможности окупаемости затрат, получения прибыли. Вероятность достижения результата повышается с ростом активности взаимодействия конкурирующих структур бизнеса [1, с. 22–23].

Если люди готовы постоянно обмениваться идеями, увлечены своей работой и во главе стоят лидеры, умеющие накапливать интеллектуальный потенциал, то коллектив будет работать на высочайшем уровне воспроизводства интеллектуального капитала. В наши дни руководство

преуспевающих компаний понимает, что нет ничего постоянного, кроме перемен [3]. Базовыми методами мотивации воспроизводства интеллектуального капитала сегодня являются:

- использование комплексных мотивационных систем, включая раз личные формы и методы поощрения творческой и инновационной деятельности и широкий набор мер социально-психологического воздействия;
- создание в организации инновационного климата, особой творческой атмосферы, формирование инновационной культуры;
- всемерное содействие экспериментаторству и рационализации на всех уровнях и во всех подразделениях;
- нацеленность инновационной деятельности на нужды потреби телей [1, с. 139].

Инновационная деятельность характеризуется определенным уровнем интеллектуальной активности, ориентируемой с помощью мотивационной модели интеллекта [Там же. С. 58–59].

Необходимо, чтобы процесс воспроизводства интеллектуального капитала был непрерывным, постоянно повторяющимся явлением. Производство интеллектуального капитала представляет собой потребление интеллектуальных факторов, что нуждается в регулярном возобновлении.

На современном этапе инновационная деятельность является непосредственной производительной силой, а воспроизводство интеллектуального капитала, его эффективность обусловлены степенью применения результатов научных разработок.

Воспроизводство интеллектуального капитала базируется на единстве форм капитала и планомерном управлении их осуществления.

Экономическое будущее России определяется способностью бизнеса и государства адаптироваться к быстро меняющимся внутренним и внешним условиям развития. Формирование адаптационного потенциала, то есть способности экономики к обновлению, структурным сдвигам, быстрому росту, может быть наиболее эффективным на пути формирования национальной модели воспроизводства интеллектуального капитала.

Сама природа рынка новшеств, где интеллектуальный продукт ориентирован на покупателя, позволяет построить коммуникации в соответствии с требованиями современного рынка, главный принцип которого заключается в том, что производитель выходит на рынок не с готовой продукцией для неизвестного покупателя, а со своей способностью качественно выполнить заказ потребителя. Рынок новшеств развивается как рынок заказов, что принципиально меняет саму систему отношений между продавцами и покупателями, приводя ее в систему коммуникаций, снижающих риски и позволяющих создавать специфические товары (новшества) с длительным циклом производства под гарантии заказчика (инвестора). Так как в инновационных процессах участвуют многие хозяйствующие субъекты, то коммуникации представляют собой разветвленную систему отношений, в которой задействованы крупные и мелкие предприниматели на основе общего интереса в прибыли от нововведения.

На определенном этапе развития результат интеллектуального труда превращается в товар, объект сделок купли-продажи, то есть опосредуется рыночными отношениями. Чаще всего интеллектуальный продукт производится в условиях «естественной монополии», понимаемой как уникальность человеческого ресурса. И эта монополия ог-

раничена возможностями развития интеллекта. Результаты интеллектуального труда персонифицированы.

Выходить на рынок без идей, обладающих тем или иным уровнем новизны, не имеет практического смысла. Поскольку такая самореализация возможна лишь в процессе соперничества с другими субъектами бизнеса, она, по сути, превращается в креативное самоутверждение и рассматривается как особый мотив к совершению конкурентных действий. Его отличие от мотивов конечной и промежуточной выгоды состоит в том, что выгода от его реализации не является очевидной. Значимость данного мотива гораздо выше для малоизвестных компаний, которым важно обратить на себя внимание, либо для компаний, которые специализируются именно в инновационном бизнесе.

Главным звеном в научно-технической политике становится создание инновационных учебно-научно-производственных мегаполисов, научно-технических инновационных и образовательных центров, интегрированных инфраструктур, способных генерировать идеи, вести фундаментальные исследования, на их основе создавать, разрабатывать конкурентоспособные образцы новой техники и технологий, вести подготовку кадров, отвечающих требованиям сегодняшнего дня, которые определяли бы развитие отечественных производств и регионов в целом.

Для предприятий с массовым характером производственных процессов присущи высокие расходы на маркетинговые исследования, НИОКР, организацию производственных процессов. Суммарные затраты на сбыт продукции этих предприятий также достигают значительной величины. Одной из приоритетных задач для крупных предприятий является привлечение больших объемов финансовых ресурсов и трансформация их в инвестиции, поэтому факторами эффективного функционирования таких предприятий будут выступать интеграционные процессы.

Успехи организации определяют ее сотрудники, персонал. Результативный труд приносит человеку удовлетворение и вызывает желание работать более производительно, поэтому механизм мотивации играет важную роль в процессе воспроизводства капитала. Мотивация – это побудительная сила, желание человека что-то сделать.

Эффективный механизм мотивации труда можно создать только на основе учета личных интересов и общественных потребностей людей. Механизм мотивации труда объединяет мотивационные модели бизнеса, воздействующие на способности к деятельности и мотивационные модели интеллекта, влияющие на интеллектуальные способности [Там же. С. 48].

На эффективность воспроизводства интеллектуального капитала огромное влияние оказывает мотивационная модель интеллекта, представляющая собой механизм, направленный на активизацию интеллектуальных способностей сотрудников фирмы и перерастания их в интеллектуальный капитал. Мотивационная модель интеллекта – это механизм, стимулирующий творчество, энергетику, ответственность сотрудников. Мотивационная модель интеллекта и мотивационная модель бизнеса тесно взаимосвязаны [Там же]. Мотивационная модель бизнеса – механизм мотивации труда путем определения соответствия способностей работника характеру выполняемой работы, развития выявленных способностей и получения максимального эффекта от трудовой деятельности с помощью организационной системы.

Специфика мотивационной модели интеллекта заключается в работе с интеллектуальными способностями сотрудников, нацеленной на повышение интеллектуальной

активности в процессе формирования интеллектуального капитала. Интеллектуальный потенциал работников фирмы – это подсистема общего творческого потенциала сотрудников, представляющая собой органическое единство индивидуальных интеллектуальных способностей, отражающих в первую очередь способности к воспроизводству знаний, а также реализованные и нереализованные креативные возможности индивидуальных интеллектов.

В любой экономической системе в механизме мотивации труда человек (и его интересы) – это и субъект этого механизма, и его объект. Важной составляющей мотивационной модели бизнеса является задача самореализации личности. Обучение повышает гибкость сотрудников, обеспечивает их адаптацию к меняющимся условиям, восприимчивость к овладению новыми технологиями и формами работы. Духовное, нравственное начало труда становится приоритетным для наиболее цивилизованных стран мира, и сегодня уже целесообразно говорить не о мотивации труда как такового (это, скорее, актуально на уровне фирмы), а о мотивации на макроуровне всей общественно полезной деятельности человека. Вне рыночные ресурсы, такие как способность субъектов хозяйствования к сопереживанию, взаимопомощи, чувство сопричастности к общему делу (идее), и умелое включение их в структуру механизма мотивации на любом уровне способны повысить эффективность этого механизма без дополнительных материальных затрат.

Сегодня происходит расширение как «горизонтального» набора операций, то есть внесение большого разнообразия в работу в рамках функции одного рода, так и «вертикального» набора обязанностей, то есть обеспечение большей автономности работников в выполнении порученного дела, включение в его обязанности некоторых функций планирования и контроля за качеством собственного труда.

Инновационные структуры находят свое воплощение в использовании проектного принципа построения. Суть его заключается в объединении части материальных и финансовых ресурсов организации в рамках проектных групп, ориентированных на решение конкретных задач: от решения той или иной научно-технической проблемы до создания нового вида продукции.

К факторам, блокирующим нововведения, можно отнести:

- 1) барьеры организации (степень соответствия новшеств сложившейся организационной системе, нормам поведения, слабая поддержка высшего руководства, чрезмерная централизация и т. д.);
- 2) барьеры коммуникации (недостаточно развитая сеть коммуникаций);
- 3) барьеры компетенции (ограниченность опыта, знаний и умений работников);
- 4) психологические барьеры (нововведения воспринимаются как угроза привычному состоянию).

К факторам, способствующим новаторству, можно отнести наличие творческой и поисковой атмосферы в коллективе, поддержку со стороны высшего руководства, обеспечение необходимыми ресурсами, предоставление должной свободы при разработке новшеств, эффективную систему коммуникаций, обеспечение содержательной деловой информацией, наличие системы повышения квалификации, создание атмосферы доверия и восприимчивости к переменам и др.

Инновации являются имманентной составляющей предпринимательства, всегда присущей рыночным отношениям, сопровождающимся конкуренцией. Инновацион-

ность – это сочетание рациональности и иррациональности. Творчество – это двигатель инноваций, «первичный ресурс» предпринимательства в условиях рыночного хозяйствования. Ошибочным является мнение, что инновационная деятельность лежит в области свободного творчества и носит стихийный характер. Эта деятельность обязательно должна быть организованной на систематической основе. Организация управления нововведениями – важное условие интенсификации развития [2, с. 150].

Информационная перегрузка зачастую нарушает логический и стройный порядок понимания многих сложных процессов и явлений. Возникает острая необходимость в обобщениях, сжатии информации до степени обозримости.

В современных условиях наблюдается фактическое отсутствие конкуренции между интеллектуалами, ибо образ мышления и продуктивность интеллектуалов уникальны и никогда не повторяются. Но вместе с тем интеллектуальная конкуренция весьма жесткая среди тех, кто в основном пользуется стандартными или заимствованными решениями, поэтому интеллектуалы соревнуются в сфере идей.

Если предприятие осуществляет выбор и комбинацию ресурсов лучше, оригинальнее и быстрее конкурентов, то ему гарантирован конечный рыночный успех и лидирующая позиция. Если предприятию удастся, то ресурсы обретают форму «ключевых концепций» (оригинальное, особо эффективное сочетание ресурсов). К ключевым факторам успеха предприятия следует отнести прежде всего интеллектуальный потенциал их сотрудников.

Экономическая мотивация требует, чтобы люди как производили товары и услуги, которые они желают потребить, так и получали доход, эквивалентный их вкладу в производство. Одной только трудовой занятости недостаточно, поскольку приходящаяся на труд доля дохода от производства не может обеспечить последовательный рост уровня жизни, возможный благодаря технике. Труд производит как максимум средства к существованию. Капитал же способен производить богатство. Работа трудом временна; работа капиталом обеспечивает пожизненную занятость.

Например, мотивационная программа по результатам работы каждого сотрудника в течение года определяет «почетных пчеловодов» (обычно в корпорации их бывает не более десяти в год). Для них придуман специальный знак – «бриллиантовая пчела». И есть доска почета, на которой вывешены все «бриллиантовые пчелы». Это укрепляет корпоративную культуру и повышает уровень мотивации.

Чаще всего люди в своем отношении к работе руководствуются одновременно несколькими мотивами, но один из них всегда преобладает. С учетом этого выделяют следующие основные типы мотивации [1, с. 42]:

- 1) инструментальная мотивация. Работник с этим типом мотивации ценит в работе главным образом заработок, по преимуществу в денежной форме. Он будет работать с максимальной отдачей, если его труд будет справедливо и высоко оплачиваться;
- 2) профессиональная мотивация. Такой человек видит в работе возможность реализовать свои знания и умения и тем самым получить признание окружающих, достичь более высокого положения на предприятии и в обществе. Для такого работника главное – интересная, содержательная работа, возможность проявить себя. Индикатором работника этого типа является развитое профессиональное достоинство;
- 3) патриотическая мотивация. Тип работника – «патриота», преданного своему делу, коллективу, стране. Эти люди стараются хорошо работать исходя из высоких моральных,

религиозных или идеологических соображений. Такой работник более всего ценит результативность общего дела, в котором участвует, и общественное признание своего участия, выраженное более не в материальных, а в моральных знаках и оценках;

4) хозяйская мотивация, по мнению ученых, – одна из самых глубоких и устойчивых. Работник с таким типом мотивации будет выполнять свою работу с максимальной отдачей, не настаивая на ее особой интересности или на очень высокой оплате, не требуя ни дополнительных указаний, ни постоянного контроля. Но хозяином очень трудно управлять – он суверенен.

Для креативной деятельности характерно преобладание профессионального типа мотивации.

Мотив творческого начала в бизнесе состоит в реализации инновационного потенциала, в той или иной мере свойственного каждому субъекту предпринимательства, который сделал свой профессиональный выбор с опорой

на свободную рациональность в большей степени, чем на рациональную зависимость. Таким предпринимателям обычно свойственно творческое начало, иначе они просто не смогли бы войти в мир профессионального бизнеса. Выходить на рынок без идей, обладающих тем или иным уровнем новизны (в том числе новизны в копировании эталонных образцов), не имеет практического смысла.

Поскольку такая самореализация возможна лишь в процессе соперничества с другими субъектами бизнеса, она, по сути, превращается в креативное самоутверждение и рассматривается как особый мотив к совершению конкурентных действий. Его отличие от мотивов конечной и промежуточной выгоды состоит в том, что выгода от его реализации не является очевидной.

Значимость данного мотива гораздо выше для малоизвестных компаний, которым важно обратить на себя внимание, либо для компаний, которые специализируются именно в инновационном бизнесе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иванюк И. А. Маркетинговая модель воспроизводства интеллектуального капитала: монография. М.: Высшая школа, 2003. 203 с.
2. Иванюк И. А. Маркетинг-система взаимодействия конкурирующих структур бизнеса: монография / И. А. Иванюк, О. А. Воротилова, М. Б. Пономарева, А. А. Вагин; ВолгГТУ. Волгоград, 2009. 278 с.
3. Иванюк И. А., Воротилова О. А. Перспективное направление развития экономических систем – совершенствование инновационной культуры общества // Вестник ИНЖЭКОНа. СПб, 2010. С. 149–156.
4. Ленская С. А. Интеллектуальный капитал – фактор экономического развития современной России. М.: Высшая школа, 2002. 92 с.
5. Мосейко В. О. Инновационный потенциал и инновационные барьеры предприятия в контексте новой теории факторов производства / В. О. Мосейко, С. А. Князев, Е. В. Кулаченко // Известия Волгоградского государственного технического университета: сб. науч. ст. 2006. № 10 (25). С. 163–167.

REFERENCES

1. Ivanyuk I. A. Marketing model of intellectual capital reproduction; monograph. M.: Vysshata shkola, 2003. 203 p.
2. Ivanyuk I. A. Marketing systems of interaction of competing business structures: monograph / I. A. Ivanyuk, O. A. Vorotilova, M. B. Ponomareva, A. A. Vagin; VolgGTU. Volgograd, 2009. 278 p.
3. Ivanyuk I. A., Vorotilova O. A. Perspective trend of economic systems development – improvement of innovation culture of society // Bulletin of INZhEKON. SPb., 2010. P. 149–156.
4. Lenskaya S. A. Intellectual capital is the factor of economic development of modern Russia. M.: Vysshaya shkola, 2002. 92 p.
5. Moseiko V. O. Innovation potential and innovation barriers of the company in the context of new theory of production factors / V. O. Moseiko, S. A. Knyazev, E. V. Kulachenko // News of Volgograd state technical university: collection of scientific articles. 2006. # 10 (25). P. 163–167.

УДК 37.014.54

ББК 74.4

Zvyagintseva Elena Petrovna,
Senior teacher of the department «Foreign languages-2»
of Financial university at the RF Government,
Moscow,
e-mail: Zv_elena@list.ru

Mukhortova Elena Alexandrovna,
teacher of the department «Foreign languages-2»
of Financial university at the RF Government,
Moscow,
e-mail: Zv_elena@list.ru

Звягинцева Елена Петровна,
ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки-2»
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Москва,
e-mail: Zv_elena@list.ru

Мухортова Елена Александровна,
преподаватель кафедры «Иностранные языки-2»
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Москва,
e-mail: Zv_elena@list.ru

ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОЛИКУЛЬТУРНОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ

PERSONAL SKILLS OF THE FUTURE ENTREPRENEUR AS THE FACTOR OF SUCCESSFUL ECONOMIC ACTIVITY IN POLY CULTURAL BUSINESS ENVIRONMENT

Статья посвящена проблемам определения и развития личностных качеств предпринимателя, которые влияют на успешность бизнес-деятельности в современных условиях. Показана необходимость взаимосвязи личностных качеств и профессиональных навыков в процессе деловой и личной коммуникации предпринимателя в поликультурной деловой среде. Авторы обозначили роль профессорско-преподавательского состава вуза в формировании и развитии качеств зрелой личности будущих специалистов экономической сферы деятельности, ориентированных на международное сотрудничество.

The article is devoted to the problems of definition and developing of personal characteristics of entrepreneur that affect successful business activity in the contemporary world. The authors have underlined the necessity of combining personal characteristics and professional skills in the process of business and personal communications of entrepreneur in polycultural business environment. Moreover, the authors have identified the role of the university professors and lecturers in creation and development of the characteristics of the mature personality of future experts in economics oriented on the international cooperation.

Ключевые слова: предприниматель, личностные качества, культурные различия, поликультурная деловая среда, профессиональная деятельность, создание и формирование, команда, профессорско-преподавательский состав вуза, условия.

Keywords: entrepreneur, personal skills, cultural diversities, polycultural business environment, professional activity, creation and development, team, university professors and lecturers, conditions.

Анализируя современную литературу по управленческой деятельности, опираясь на эмпирические исследования и контакты с представителями деловой среды России и зарубежья, можно прийти к выводу, что настоящего профессионала в экономической сфере деятельности отличает наличие двух групп компетенций: специальных и базовых. Под специальными принято понимать умения и навыки, связанные с областью профессиональной деятельности (то, чему учат в вузе или вузе, а также опыт, который специа-

лист приобретает в процессе своей трудовой деятельности). К базовым компетенциям относятся такие характеристики личности, как интеллектуальные, коммуникативные, волевые, эмоциональные качества человека (т. е. то, с чем он рождается, получает в процессе семейного воспитания, развивается самостоятельно на протяжении всей своей жизни). Базовым компетенциям присущи такие особенности, как:

- 1) фундаментальность (на ней, например, базируется управленческая деятельность руководителя);
- 2) резистентность к коррекционному воздействию (принято считать, что изменить ментальность или стиль коммуникации значительно сложнее, чем усвоить знания в профессиональной сфере).

В последнее время работодатели все больше внимания уделяют именно базовым характеристикам аппликанта. Сейчас HR-менеджер и руководитель предприятия ищут в наемном работнике такие личностные качества, как аналитическое и критическое мышление, умение выбрать из нескольких альтернативных вариантов наиболее правильный не ответ, а план действий. При этом приветствуется способность отстаивать собственную точку зрения, даже если она идет вразрез с мнением начальника. Для предпринимателя эти базовые характеристики еще более актуальны, чем для претендента на должность, который является наемным, а значит, управляемым работником. К базовым характеристикам, которыми должен обладать успешный предприниматель, можно отнести такие дополнительные компетенции, как воля, умение сосредоточиться, быстрота реакции, способность к оправданному риску, коммуникативность, развитая сила убеждения и пр.

Классические и научные описания личностных качеств выделяют в основном семь групп измерений личной силы человека: восприятие, взаимосвязи, выбор, активность, воля, вера, мудрость [1].

Первые шесть из упомянутых качеств «зрелой личности» поддаются развитию и некоторой корректировке при условии мотивационной ориентированности индивида. С учетом того, что современный бизнес трудно построить в одиночку и в отрыве от деловой среды, предпринимателю волей-неволей приходится развивать вышеперечисленные навыки. Безусловно, учить им нужно как можно раньше,

начиная со школьной скамьи, совершенствуя в вузе и актуализируя всю оставшуюся жизнь. И современный, ориентированный на личностное развитие учащегося вуз может помочь студенту в этом. Другое дело, что заикленность большинства высших учебных заведений на передаче профессиональных знаний от преподавателя будущему выпускнику, игнорирование проблем самоактуализации индивида не способствуют развитию вышеперечисленных качеств зрелой личности у студентов. Этот разрыв между требованиями, с одной стороны, социума видеть бизнес социально ответственным и иметь как можно больше конкурентоспособных специалистов на рынке труда в условиях глобализации и интеграции и желанием, с другой стороны, предпринимателя любыми путями преуспеть в сфере экономической деятельности, максимизируя свою прибыль, может привести к противоречиям и даже конфликтам. А конфликты, как известно, вносят дисбаланс во все сферы человеческой деятельности, не только сея разлад и нестабильность, но и принимая порой крайние формы противостояния – революции и войны.

Говоря о необходимости развития личностных качеств предпринимателя, стоит отметить, что хорошая команда единомышленников может оказать значительное воздействие на этот процесс. Сплоченная команда, как показывает опыт, может действительно многого добиться. Так, например, выпускник Финансовой академии М. Прохоров в одном из своих интервью [2], ссылаясь на собственные эмпирические исследования, говорит, что если в компании, занимающейся коммерческой деятельностью, будет 50–60 человек, работающих в команде и установивших правила игры «Мы не воруем», то через 2–3 года вся компания перестает воровать. Хорошо сплоченный коллектив единомышленников – это нематериальный актив любой компании, который со временем может увеличить стоимость ее материальных активов. Следовательно, умению работать в команде, освоению основ тимбилдинга учить не менее важно, чем профессиональным навыкам на основе теоретических материалов.

В последнее время все громче раздаются голоса о социальной ответственности бизнеса. Основная цель предпринимательской деятельности – получение максимальной прибыли – не может рассматриваться в отрыве от той помощи региону, стране, которая может и должна быть предоставлена предпринятием или организацией. Являясь частью социума, предприниматель должен быть готов к диалогу, сотрудничеству, возможности существования в поликультурной среде и прочим основополагающим аспектам личностных качеств. На данном пути и в бизнесе, и в процессе межличностного общения не обойтись без навыков и умений видеть суть и подоплеку вещей, быть независимым от общепринятых стандартов, от «дамоклова меча» чужой оценки и мнения других (порой активно насаждаемого). Нужно уметь при этом сохранять свои ориентиры в любых внешних (иногда агрессивных) условиях, при любом поведении партнеров (в том числе в стрессовых ситуациях и в условиях конфликта), т. е. континуально развивать желание двигаться вперед и достигать цели на основе критического мышления. Известный ученый А. Маслоу особо выделял «потребность достижения», описывая ее как стремление преодолеть нечто, превзойти других, сделать что-то лучше, достичь высшего уровня в каком-либо деле, быть последовательным и целеустремленным [3, с. 370–396].

Возвращаясь к упомянутой выше группе личностных качеств, хотелось бы особо остановиться на таком явле-

нии, как мудрость, ибо мудрости научить невозможно, но вполне реально в процессе самоактуализации стремиться развивать в себе такие конструкты, как восприятие ограничений, чувство времени, дисциплина и стойкость, выдержка и терпение, толерантность по отношению к *другому*. В итоге такой деятельности, ориентированной на внутреннее, а не внешнее самообогащение, у предпринимателя может появиться осознание целостности, взаимосвязанности явлений между социумом и человеком, который, по сути, является и результатом, и источником, и движущей силой общественного развития. При этом, согласно исследованиям Стивена Кови, за тремя навыками *личных побед* (свобода выбора, выбор, действие) могут последовать три навыка *общественных побед* (уважение, понимание, созидание) [4]. И как результат – успешность созданного бизнеса, увеличение его доходности одновременно с пользой для социума.

Появление все большего количества международных проектов, совместных предприятий, иностранных стейкхолдеров в бизнесе приводит к необходимости учитывать многообразие подходов к ведению дел, которые существуют в мире, т. е. четко понимать, что такое культурная диверсификация. Редко встретишь вуз, в котором будущему предпринимателю объяснят, что включает в себя это понятие и почему существует огромная разница между ведением дел, принятым, например, в США (с девизом «Время – деньги») и в Южной Америке (с девизом «Личные контакты и неспешность – залог успешного сотрудничества»); почему японские партнеры редко смотрят в глаза во время переговоров и в личном общении; почему корейской женщине не принято пожимать руку, а тем более ее целовать; почему в Америке считается совершенно нормальным принять приглашение босса и прийти к нему домой на обед, а во Франции это вызовет недоумение и раздражение; чем отличаются исламские банки от традиционных банков других стран. Иначе говоря, ценностные аспекты могут быть разными в разных культурах, и их принятие, отторжение или существование на принципах параллельного и равноправного бытия может влиять как на успешность бизнеса, так и стать причиной неудачи. Практикующие педагоги отмечают все возрастающее желание специалистов к взаимодействию с партнерами, клиентами, сотрудниками через призму толерантных взаимоотношений, к стремлению понять, принять, а не отвергать или осмеивать *другого*. Все это становится необходимым условием успешной профессиональной деятельности в современных условиях, а для выпускников – фактором адекватной социализации после окончания высшего учебного заведения. В некоторых вузах, понимая необходимость развития межкультурной коммуникации, личных качеств будущих бизнесменов, в программу учебных курсов преподаватели включают поликультурный компонент, создают рабочие программы факультативных занятий и предметов по выбору с целью расширения знаний об особенностях ведения бизнеса в своей стране и за рубежом, совершенствования межличностной коммуникации в разных странах, формирования культуры речи на основе уважительного и равноправного отношения к собеседнику. Так, например, на кафедре «Иностранные языки-2» Финуниверситета была подготовлена рабочая программа по теме «Культурно-экономический анализ», разработаны методические указания к проведению деловых и ролевых игр, кейс-стади, ориентированных на знакомство с культурными диверсификациями в процессе межличностного и делового сотрудничества [5, с. 68–75]. Практика проведения подобных занятий, мониторинг (с помощью вход-

ного и итогового тестирования/опроса) показывает, что результаты стоят потраченных усилий: студенты не только с интересом посещают факультативные занятия, где узнают новое, учатся мыслить, но и с благодарностью используют полученные знания в дальнейшей профессиональной деятельности. Авторы учебных пособий по английскому языку Финансового университета (Г. А. Дубинина, И. Ф. Драчинская, Н. Г. Кондрахина, О. Н. Петрова), понимая актуальность межкультурной коммуникации и необходимость развития личностных качеств будущих экономистов, включают в свои учебники разделы, посвященные сравнительному анализу этого явления (главы «Crossculturalassociations» в каждой главе учебного пособия для студентов 1–3-го курсов бакалавриата). К сожалению, анализ учебной литературы вуза экономической направленности показывает, что авторы и составители ведущих учебников по специальности очень редко уделяют внимание феномену поликультуры в бизнесе, личным качествам предпринимателя, коннотативным составляющим межличностных и деловых отношений. Таким образом, можно говорить о наличии еще одного противоречия – несоответствии между требованием социума готовить конкурентоспособных специалистов, способных вести свою коммерческую деятельность на международном рынке, и возможностями вуза обучить востребованным навыкам на основе имеющего теоретического и практического опыта. К сожалению, выпускник зачастую остается один на один с вопросами: почему в деловой среде происходит именно так? Почему не принято поступать иначе? С этими и другими подобными вопросами человеку приходится сталкиваться в процессе предпринимательской деятельности, зачастую самостоятельно необходимо искать на них ответы путем проб и ошибок. В этом случае профессорско-преподавательский состав вуза мог бы прийти будущему экономисту на помощь, определив границы поведенческих паттернов и научив такому позиционированию личности, которые бы в процессе международного сотрудничества не выставили бизнесмена в невыгодном свете, а показали его знания в сфере культурных диверсификаций и при этом обеспечили получение прибыли. Безусловно, это колоссальный труд – научить конструктивному взаимодействию на позициях равноправного взаимоуважения, а не с позиции «кто сильнее, тот и прав». Пока соответствующие технологии и модели профессионально-ориентированного образования разрабатываются и внедряются в вузах, можно посоветовать будущим предпринимателям, экономистам, менеджерам во всех трудных ситуациях слушать свое сердце, полагаться на свою искренность и естественность, развивать желание познания сути вещей (обращая внимание на такие конструкты, как традиции другого этноса/культуры/религиозной принадлежности, общепринятые правила и стандарты, ментальность и наклонности коммуниканта). При этом основное мерило человеческих и профессиональных качеств можно определить как личностный индикатор

индивида. И тогда возможно говорить о возникновении седьмой составляющей личной силы человека – мудрости.

Подводя итог и структурируя перечисленные виды межличностной коммуникации в рамках бизнес-деятельности, легко определить характер детерминант в процессе личностного развития будущего предпринимателя:

1) *когнитивный* (познавательный), передаваемый из поколения в поколение в семье, в процессе обучения в любом учебном заведении; признающий сложность, многомерность и многообразие мира;

2) *ценностный* (аксиологический), который развивается и изменяется на основе фактов, личного опыта субъекта на протяжении всей его жизни;

3) *эмоциональный* (коннотативный), который окрашивает восприятие мира, межличностное и деловое общение не в черно-белые, а в разные цвета;

4) *деятельностный* (поведенческий), который является одновременно и первоначальной целью, и конечным продуктом в этой цепочке личностного развития, влияет не только на поведение отдельного индивида, но и на социум в целом.

Именно наличие или отсутствие этих детерминант может существенно повлиять и на формирование личности будущего предпринимателя, и на его бизнес в процессе развития. Таким образом, определяя педагогические условия развития личностных качеств будущего предпринимателя с учетом поликультурности деловой среды, мы можем рекомендовать образовательным учреждениям среднего и высшего звена:

1) развивать базовые компетенции личности учащегося, что не менее важно, чем формирование профессиональных навыков;

2) учитывать специфику профессиональной деятельности в условиях культурной диверсификации бизнеса, обеспечивать интеграцию аудиторной и внеаудиторной деятельности будущих работников экономической сферы;

3) учить студентов работать в команде;

4) ориентировать будущих предпринимателей на построение такого бизнеса, который был бы социально ответственным;

5) активно включать в учебные программы ссуза/вуза поликультурный компонент, который акцентирует внимание на культурных диверсификациях, воспитывает толерантность, диалогичность, рефлексивную позицию, развивает контекстность и способствует полилингвизму;

6) обеспечить создание и проведение для желающих студентов таких факультативных занятий, курсов по выбору, тренингов, которые помогали бы скорейшей социализации выпускников и способствовали бы интеграции бывших студентов в бизнес-пространство региона, страны, мира.

Комплекс данных мер может в итоге привести к положительным результатам, синергетическим процессам бизнес-среды и социума в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вещиков С., Пальчик М., Езерская К. Базовые компетенции руководителя // Люди дела. 2005. № 10. С. 23–28.
2. Прохоров М. Интервью программе «Центральное телевидение» // НТВ. Выпуск 33. 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=i-IL04dBkdU> (дата обращения: 15.04.2013).
3. Maslow A. A theory of human motivation. Psychological Review, 50, 1943.
4. Кови С. 7 навыков высокоэффективных людей. М.: Альпина Паблишер, 2008. 368 с.
5. Звягинцева Е. П. Факультативный курс как средство развития межкультурной толерантности будущих специалистов сферы международного сотрудничества // Обучение иностранным языкам в вузе финансово-экономического профиля. Современные педагогические и информационные технологии: монография. Germany, LAPLAMBERT Academic Publishing, 2012. С. 68–75.

REFERENCES

1. Veshchikov S., Paltchik M., Ezerskaya K. Basic competences of a leader // People and affairs. 2005. # 10. P. 23–28.
2. Prokhorov M. The interview to the TV program // NTV. Issue 33. 2011. [Electronic resource]. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=i-ILO4dBkdU> (date of viewing: 15.04.2013).
3. Maslow A. A theory of human motivation. Psychological Review, 50, 1943.
4. Covey S. The Seven Habits of Highly Effective People. M.: Alpina Publisher, 2008. 368 p.
5. Zvyagintseva E. P. Elective course as the means of intercultural tolerance development of the future experts of the international cooperation // Teaching foreign languages at the university of economics. Contemporary pedagogical and information techniques: monograph. Germany, LAPLAMBERT Academic Publishing, 2012. P. 68–75.

УДК 331.1
ББК 65.245

Adilova Kristina Zinetollayevna,
post-graduate student of the department
of economics and management,
leading expert in marketing and acceptance,
teacher of the department of financial-economic
disciplines of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: adilova-kristina@mail.ru

Адилова Кристина Зинетоллаевна,
аспирант кафедры экономики и управления,
ведущий специалист по маркетингу и приему,
преподаватель кафедры финансово-
экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: adilova-kristina@mail.ru

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

SALARIES AND LABOUR PRODUCTIVITY

В данной статье утверждается, что заработная плата работников может расти быстрее производительности их труда. Для доказательства данного утверждения используется бухгалтерская модель точки безубыточности, которая хорошо апробирована в отечественной практике планирования и бюджетирования на предприятиях всех видов экономической деятельности. Для убедительности приводятся определенные статистические данные и графики, которые характеризуют колебания заработной платы и производительности труда в экономике Российской Федерации в XXI веке, а также дается характеристика методов расчета и анализ структуры валовой добавленной стоимости.

This article is about salary and labor productivity. An employee's salary can rise faster than labor productivity, which is well tested in the domestic practice of planning and budgeting of the enterprises of all types of economic activity. The accounting model of the break-even point is used to prove this statement. There are some statistical data and graphics provided that characterize fluctuations of the salary and labor productivity in the economics of the Russian Federation in the XXI century. Additionally, the description of the methods of calculation and analysis of the structure of the gross added value is provided.

Ключевые слова: производительность труда, расходы на оплату труда, заработная плата, валовая добавленная стоимость, модель точки безубыточности, национальная экономика, выручка предприятия, переменные расходы, постоянные расходы, рентабельность.

Keywords: labor productivity, expenditures for wages, salary, gross added value, model of the break-even point, national economy, revenues of the company, variable costs, fixed costs, profitability.

В литературе существует определенное мнение, что темпы роста заработной платы не должны опережать темпы роста производительности труда [1, с. 38]. Наверное, при анализе макроэкономических показателей это и является

таковым, но в управленческом аппарате российских предприятий данная экономическая формула распространяется на управление практически всеми производственными процессами. Позиция автора – рост производительности труда в масштабах предприятий должен обязательно сопровождаться пропорциональным ростом оплаты труда. Кроме того, есть условия (уравнения 2 и 4), которые описывают возможность такого роста заработной платы, который опережал бы рост производительности труда.

Прежде чем перейти к описанию данной точки зрения, необходимо уточнить содержание используемого в данной статье понятийного аппарата, а именно *производительность труда работников, выручка предприятия, прибыль предприятия, расходы на услуги сторонних организаций*. Итак, производительность труда работника – количество работы (продукции, оборота, услуг), производимых в единицу времени, которое может измеряться как в физических (мера длины, объема, веса), так и в денежных (руб.) единицах; производительность предприятия – количество работы (продукции, оборота, услуг), производимых в единицу времени, разделенное на общее количество работников (непосредственно занятых выпуском продукции и участвующих в обеспечении процесса производства, включая весь административно-управленческий персонал); выручка предприятия – сумма денежных средств, полученных предприятием в единицу времени за реализованную продукцию (для упрощения будем полагать, что весь объем произведенной продукции реализуется моментально); прибыль предприятия – денежные средства, которые остаются у предприятия после выполнения всех обязательств (расчетов с поставщиками, выплаты заработной платы, уплаты налогов и сборов); расходы на услуги сторонних организаций (материальные затраты) – денежные средства предприятия, израсходованные на приобретение товаров и услуг у сторонних предприятий и организаций.

Для доказательства возможности опережающего роста заработной платы по отношению к производительности

труда рассмотрим значение прибыли до и после повышения производительности труда. Если прибыль предприятия после повышения производительности будет выше исходного положения, значит, предлагаемое утверждение верно. Отсюда следует и справедливость обратного утверждения.

Для доказательства будем использовать бухгалтерскую модель точки безубыточности, которая хорошо апробирована в отечественной практике планирования и бюджетирования на предприятиях всех видов экономической деятельности [2, с. 301]. Аналитическая запись этой модели имеет вид:

$$WC_V - WC_P - C_{const} - C_D = 0 \quad (1)$$

где W – объем продаж готовой продукции в рассматриваемую единицу времени, выраженный в физических единицах;

C_V – цена единичного объема продукции (или услуги), выраженная в денежных единицах;

C_P – условно переменные расходы, необходимые для создания единичного объема продукции (или услуги), выраженные в денежных единицах;

C_{const} – условно постоянные расходы в единицу времени (в ту же единицу времени, за которую реализована продукция объемом W), выраженные в денежных единицах;

C_D – прибыль (финансовый результат), полученная предприятием при реализации готовой продукции объемом W в заданную единицу времени, выраженная в денежных единицах (условие безубыточности в данной модели выражается значением прибыли: $C_D = 0$ или $C_D > 0$).

К числу особенностей МТБ следует отнести присутствие двух групп показателей: условно постоянные и условно переменные. Первая группа показателей (C_{VP} , C_{PI}) не зависит от времени, однако изменяет значение выручки (WC_{VI}) и затрат (WC_{PI}) в зависимости от объема (W). Ко второй группе относится один показатель – условно постоянные расходы (C_{const}), которые не зависят от объема, а высчитываются в единицу времени. Если условно постоянные расходы определяются в единицу времени, значит, и объем произведенной (реализованной) продукции должен рассматриваться в ту же единицу времени. Другими словами, показатель, описывающий объем произведенной продукции в единицу времени, есть не что иное, как производительность. Таким образом, логично заменить в изображении модели точки безубыточности показатель объема произведенной (реализованной) продукции на производительность [3, с. 14–21] в условиях заданного ограничения (вся произведенная продукция реализуется моментально).

Для наглядности доказательства будем использовать классическое графическое представление модели точки безубыточности (рис. 1) [Там же. С. 18].

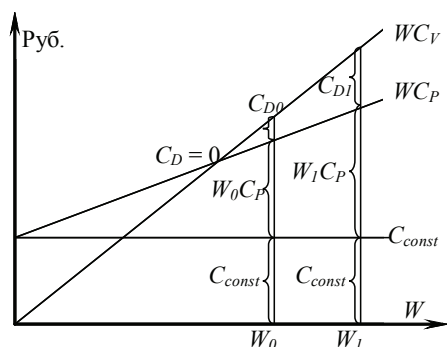


Рис. 1. Графическое представление роста производительности труда ($W_1 > W_0$) на бухгалтерской модели точки безубыточности

Не требует доказательства утверждение, что в состав условно переменных расходов включены расходы на оплату труда работников, непосредственно связанных с выпуском товаров (оказанием услуг). Если опираться на это утверждение и рассматривать графическое изображение модели точки безубыточности (рис. 1), совершенно очевидно, что увеличение производительности труда ($W_1 > W_0$) приводит к абсолютному увеличению прибыли на величину ΔC_D :

$$\Delta C_D = C_{D1} - C_{D0} = (C_V - C_P)(W_1 - W_0) \quad (2)$$

где C_{D0} – прибыль, полученная до повышения производительности труда;

C_{D1} – прибыль, полученная после повышения производительности труда;

W_0 – производительность труда до повышения;

W_1 – производительность труда после повышения;

ΔC_D – абсолютный прирост прибыли в результате повышения производительности труда.

Данное графическое представление модели точки безубыточности (рис. 1) позволяет утверждать, что темпы роста заработной платы работников, непосредственно связанных с производством продукции (оказанием услуг, выполнением работ), должны быть пропорциональны темпам роста производительности труда. При этом на предприятии, поставившем целью получение заданного (абсолютного) значения прибыли, для стимулирования работников имеется резерв денежных средств в размере ΔC_D (2).

Так как экономическую эффективность хозяйственной деятельности предприятия принято измерять относительными показателями, необходимо рассмотреть, как изменится рентабельность продаж при увеличении производительности труда. С этой целью найдем разницу рентабельности продаж до и после увеличения W :

$$\frac{C_{D1}}{C_V W_1} - \frac{C_{D0}}{C_V W_0} = \frac{C_{const}(W_1 - W_0)}{C_V W_1 W_0} \quad (3)$$

где $\frac{C_{D0}}{C_V W_0}$ – рентабельность продаж (экономическая эффективность) предприятия до повышения производительности труда;

$\frac{C_{D1}}{C_V W_1}$ – рентабельность продаж (экономическая эффективность) предприятия после повышения производительности труда.

Анализ (3) позволяет утверждать, что рост производительности труда обеспечивает не только абсолютный рост прибыли (2), но и увеличивает эффективность производства (рентабельность продаж). Если предположить, что целевой функцией предприятия является обеспечение заданного уровня рентабельности, то значение дополнительной прибыли, полученной в результате роста производительности труда, можно вычислить при помощи (4):

$$\Delta C_D = \frac{C_{const}(W_1 - W_0)^2}{W_1 W_0} \quad (4)$$

Изменение абсолютного и относительного (рентабельность продаж) значения прибыли зависит от показателей, характеризующих деятельность предприятия: цены единичного объема продукции, условно постоянных и условно переменных расходов. Проведение простого численного эксперимента на МТБ позволяет учесть любые особенности современного производства (рис. 2 и 3).

Исследование результатов численного эксперимента позволяет сформулировать достаточно очевидные выводы:

– абсолютное приращение прибыли и рентабельности производства в результате увеличения производительности труда будет зависеть от начального положения производительности труда относительно точки безубыточности (рис. 2);

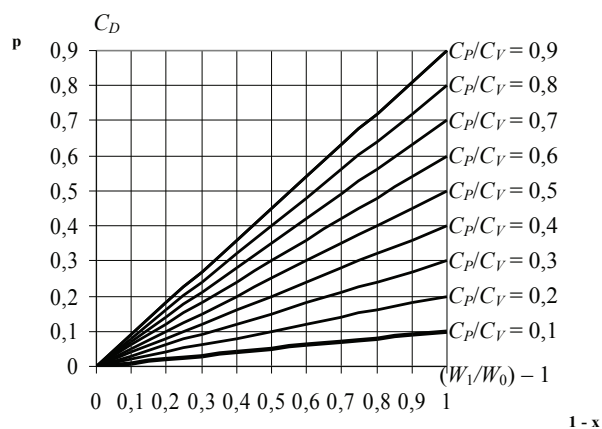


Рис. 2. Влияние производительности труда на абсолютное значение прибыли в модели точки безубыточности

– наибольшее абсолютное приращение прибыли в результате роста производительности труда обеспечивается наименьшей долей условно переменных расходов в цене единичного объема готовой продукции (рис. 2);

– степень влияния роста производительности труда на абсолютное значение прибыли предприятия определяется значением доли условно постоянных расходов в цене единичного объема готовой продукции (рис. 2, 3);

– чем большее значение принимает отношение условно постоянных расходов к выручке предприятия, тем меньше приращение экономической эффективности, и соответственно, чем выше доля объема условно постоянных расходов в цене, тем больший рост рентабельности обеспечивает увеличение производительности труда (рис. 3).

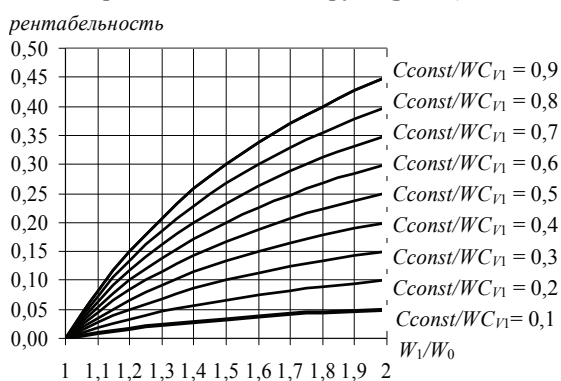


Рис. 3. Влияние производительности труда на рентабельность продаж в модели точки безубыточности

Вышеизложенное доказательство опровергает укоренившееся в последние годы утверждение в административно-управленческой среде современных российских предприятий о том, что рост производительности труда должен опережать рост заработной платы. Проблема отечественных предприятий состоит в том, что сильно недооценивается труд рабочих, непосредственно связанных с производством продукции (оказанием услуг, выполнением работ), и на этом фоне чрезмерны затраты труда (как и стоимость этого труда) на управление современным производством.

Следует заметить, что утверждение об опережающих темпах роста заработной платы по отношению к производительности труда в отечественной экономике имеет определенное основание. Исследование темпов роста производительности труда и заработной платы в XXI веке для российской экономики позволяет привести график, изображенный на рис. 4 [4, с. 71].

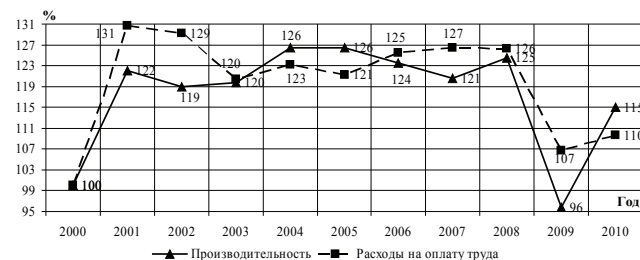


Рис. 4. Темпы роста производительности труда и расходов на оплату в экономике РФ

Данный график (рис. 4) был построен на основании данных Росстата о расходах на оплату труда всего по экономике РФ. Появление показателя «расходы на оплату труда» вместо «зарплаты» связано с тем, что статистические наблюдения включают в показатель «оплата наемных работников» взносы в систему обязательного социального страхования (Пенсионный фонд, Фонд медицинского и социального страхования).

Показатель «производительность труда» вычисляется делением ВВП (валового внутреннего продукта) на количество населения, занятого в экономике. Необходимо заметить, что для вычисления количественного значения ВВП Росстат использует три метода. Производственный метод представляет собой сумму валовой добавленной стоимости всех отраслей или секторов в основных ценах плюс чистые налоги на продукты. Такой подход позволяет утверждать, что значение ВВП и добавленной стоимости являются синонимами. Если и существует разница между количественными значениями ВВП и добавленной стоимостью, созданной экономикой Россией, то применительно к рассматриваемому вопросу такой разницей можно пренебречь без существенных потерь достоверности полученных количественных оценок [6].

Для того чтобы доказать, что темпы роста расходов на оплату труда превышают темпы роста производительности, необходимо и достаточно привести график (рис. 4). Но необходимо сказать о том, что данные, используемые для доказательства при помощи рис. 4, имеют ограниченную область применения. Это ограничение вызвано тем, что на протяжении рассматриваемого периода неоднократно изменялся порядок определения и размер взносов в фонды обязательного социального страхования. Кроме того, применение данных, описывающих расходы на оплату труда, для исследования экономического положения наемных работников и домашних хозяйств некорректно, поскольку они не характеризуют размер реальных доходов населения в текущий момент времени [5, с. 72].

Если исходить из того, что для вычисления ВВП Росстат использует сумму добавленных стоимостей, произведенных каждым видом экономической деятельности, а валовая добавленная стоимость представляет собой разницу между выручкой, полученной от реализации товаров (услуг), и расходами предприятия, связанными с оплатой услуг сторонних организаций (включая транспортные, энергетические затраты, а также расходы на приобрете-

ние сырья), то показатель валовой добавленной стоимости есть сумма расходов на оплату труда, начисленная амортизация, расходы на уплату налогов и прибыль. Если не заострять внимание на расходах предприятия по уплате налогов и сборов, то при сравнении темпов роста производительности труда с темпами роста начисленной заработной платы логично рассмотреть темпы изменения валовой прибыли.

Темпы роста валовой прибыли приводятся на одном графике с темпами роста производительности труда и начисленной заработной платы [Там же. С. 73].

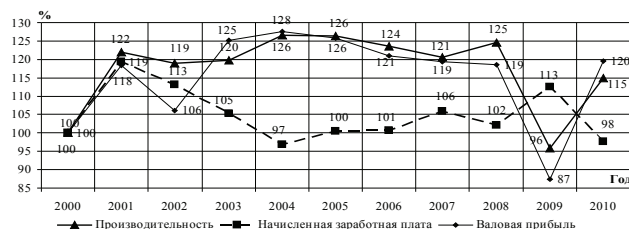


Рис. 5. Темпы роста производительности труда, начисленной заработной платы и валовой прибыли в экономике РФ

Графики, изображенные на рис. 5, дают возможность представить картину соотношения производительности труда, начисленной заработной платы и валовой прибыли предприятий. Графики позволяют сделать вывод о том, что темпы роста валовой прибыли одинаковы с темпами роста производительности труда, пусть даже этот рост инфляционный (для данного исследования уровень инфляции не имеет существенного значения, поскольку он одинаково воздействует на все рассмотренные количественные показатели). Этот вывод свидетельствует о том, что

собственники в Российской Федерации не заинтересованы в увеличении стоимости труда. В последнее время можно заметить определенные позитивные тенденции в изменении долей валовой прибыли и начисленной заработной платы. Однако без более серьезного государственного регулирования процессов, связанных с распределением добавленной стоимости, вряд ли стоит ожидать в ближайшем будущем изменений стоимости труда, и особенно в отношении наемных работников, непосредственно связанных с выпуском товаров (оказанием услуг). Действительно, в наше время трудно представить ситуацию, при которой высококвалифицированный специалист получает вознаграждение за труд выше, чем руководитель современного предприятия.

Таким образом, анализируя все вышеприведенные факты, можно еще раз привести полученные результаты:

1) рост заработной платы наемного работника, непосредственно участвующего в выпуске товаров (оказании услуг), пропорционально росту производительности труда приводит к увеличению абсолютного значения прибыли (рис. 1) и показателя экономической эффективности предприятия (рентабельности продаж (3));

2) темпы роста заработной платы наемного работника, который непосредственно участвует в выпуске товаров (оказании услуг), могут опережать темпы роста производительности труда. Предельное значение такого опережения вычисляется при помощи математического выражения (2) или (4);

3) установленные государством действующие правила распределения валовой добавленной стоимости сдерживают темпы роста начисленной заработной платы относительно темпов роста производительности труда (рис. 5).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Юркова Т. И., Юрков С. В. Экономика предприятия: учеб. пособие. М., 2006. 119 с.
2. Кабанов В. Н. Долгосрочная финансовая политика: учеб. пособ. М.: Высшая школа. 2010. 301 с.
3. Кабанов В. Н. Технология управления финансами на основе модели точки безубыточности // Финансовый менеджмент. 2008. № 2. С. 14–21.
4. Кабанов В. Н. Экономические измерения в управлении (на примере использования бухгалтерской модели точки безубыточности) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 28–39.
5. Измерения в экономике / под ред. В. Н. Кабанова. Волгоград: Экспресс-печать, 2012. 224 с.
6. Кубанцева О. В. Методика управления расходами на заработную плату в учреждениях высшего профессионального образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 33–39.
7. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113.
8. Морозова Н. И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации – ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 64–69.

REFERENCES

1. Yurkova T. I., Yurkov S. V. Company economics: textbook. M., 2006. 119 p.
2. Kabanov V. N. The long-term financial policy: textbook. M.: Vysshaja shkola, 2010. 301 p.
3. Kabanov V. N. The technology of management of finances on the basis of the model of the break-even point // Financial management. 2008. # 2. P. 14–21.
4. Kabanov V. N. Economic measurement in management (on an example of the use of the accounting model of the break-even point) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 28–39.
5. Measurements in economics / Edited by V. N. Kabanov. Volgograd: Express printing, 2012. 224 p.
6. Kubantseva O. V. Methodology of management of expenditures for wages in the institutions of higher professional education // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 2 (12). P. 33–39.
7. Morozova N. I. Analysis of the population life quality in Russia: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 108–113.
8. Morozova N. I. Evolution of the society towards accumulation of the socialization components is the leading trend of the modern social-economic development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 64–69.

УДК 331.101.6
ББК 65.241

Kuzmina Natalya Andreyevna,
post-graduate student, assistant of the department
of economics and labor arrangement
of Omsk state technical university,
Omsk,
e-mail: nataschanovikova@mail.ru

Кузьмина Наталья Андреевна,
аспирант, ассистент кафедры
экономики и организации труда
Омского государственного технического университета,
г. Омск,
e-mail: nataschanovikova@mail.ru

КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ КАК СРЕДА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

QUALITY OF WORKING ACTIVITY AS THE PERFORMANCE MANAGEMENT ENVIRONMENT AT THE ENTERPRISE

В данной статье рассмотрено понятие «качество трудовой жизни» (КТЖ), определяемое отечественными и зарубежными авторами. Выявлены основные условия КТЖ, предложена оценка управления эффективностью труда. Управление эффективностью труда включает планирование, организацию, контроль и мотивацию. Процесс управления эффективностью труда очень широк и проявляется в постоянном планировании, организации, контроле и мотивации. Для повышения КТЖ рассматривается два блока направлений: основной и дополнительный. Автор полагает, что обеспечение высокого качества трудовой жизни является основой и стимулом роста в управлении эффективностью труда.

This article discusses the concept of quality of working activity (KTZh) of domestic and foreign authors. The evaluation of performance management has been determined. Performance management include: planning, organization, control and motivation. The process of performance management is wide and is expressed in constant planning, arrangement, control and motivation. Two blocks of directions are considered for improvement of KTZh: primary and secondary. The author believes that ensuring a high quality of the working activity is the basis and incentive of the growth of the performance management.

Ключевые слова: управление, эффективность труда, управление эффективностью труда, система управления эффективностью труда, процесс управления эффективностью труда, качество трудовой жизни, основной блок, составляющий КТЖ, дополнительный блок, составляющий КТЖ, планово-централизованная экономика, рыночная экономика, условия качества трудовой жизни, оценка управления эффективностью труда, КТЖ как среда.

Keywords: management, labor efficiency, performance management, performance management system, performance management process, quality of working activity, main unit constituting KTZh, additional block constituting KTZh, planning-centralized economy, market economy, terms of the quality of working activity, evaluation of performance management, KTZh as the environment.

С понятием «управление» человек сталкивается повседневно на протяжении всей жизни. Управление есть сознательное воздействие человека на объекты и процессы, осуществляемые с целью придания определенной направленности экономической деятельности и получения желаемых результатов.

Б. А. Райзберг, давая определение управления эффективностью труда, утверждал, что «управление эффективностью труда – это часть более широкого процесса управления,

включающего планирование, организацию, контроль и мотивацию, основанного на соотношении количества продукции, выпущенной производственной системой, и затрат на эту продукцию» [1, с. 344]. Такая трактовка понятия более приемлема для функционирования планово-централизованной экономики, поскольку она оценивает трудовую деятельность с позиции количества выпущенной продукции. В условиях рыночной экономики результаты трудовой деятельности персонала предприятия оцениваются не только по количеству выпущенной продукции, но и по объему ее реализации или оказываемых услуг. В этой связи необходимо при изучении вопроса управления эффективностью труда рассмотреть комплексное влияние как внутренних, так и внешних факторов.

Центральное место в процессе управления эффективностью труда занимает планирование. Планирование в области эффективности труда предполагает определение цели и способов ее достижения; организация заключается в обеспечении согласованности и координации действий всех структур и подразделений предприятия. В настоящее время одним из важнейших направлений деятельности является контроль, который предполагает отслеживание процесса динамики эффективности труда для достижения поставленных целей. В процессе управления эффективностью труда огромную роль играют мотивация и стимулирование трудовой деятельности, которые представляют собой разнообразные финансовые и нефинансовые способы воздействия на персонал, исходя из необходимости удовлетворения его потребностей через успешную работу и высокую производительность труда.

Система управления эффективностью труда обладает рядом преимуществ. Во-первых, она стимулирует работников трудиться эффективнее. Во-вторых, она помогает нацелить людей на выполнение тех задач, которые являются для предприятия ключевыми. В-третьих, система управления эффективностью труда меняет идеологию управления в сторону управления результатами, а не процессами.

Качество трудовой жизни персонала предприятий оказывает огромное влияние на эффективность труда работников и служит составляющей в управлении. Можно согласиться с Б. Н. Генкиным, который трактует КТЖ как «условия, в которых осуществляется трудовая деятельность человека». При этом условия труда рассматриваются им в широком смысле: он относит к ним характеристики рабочего места, производственной среды (температура, влажность и т. д.), организации и оплаты труда, взаимоотношений в производственном коллективе» [2, с. 21].

В Социальной энциклопедии КТЖ определяется как «совокупность свойств, характеризующих условия и орга-

низацию труда с позиций наилучшей реализации способностей работника (интеллектуальных, творческих, моральных, организаторских и т. д.)». При этом подчеркивается, что в основе КТЖ лежит понимание необходимости обогащения труда, под которым подразумевается удовлетворенность достижениями в процессе труда; создание системы производственной демократии, позволяющей работнику влиять на принятие решений в области планирования, оплаты, служебного продвижения; создание условий реализации рабочей силы [3, с. 134].

О. А. Платонов считает, что «понятие КТЖ выражает совокупность практических условий, определяющих степень эффективности реализации трудового потенциала общества, предприятия, отдельного человека» [4, с. 134].

А. К. Зайцев полагает, что «КТЖ представляет собой совокупность показателей, характеризующих хорошие организационные, социальные и психологические условия труда» [5, с. 134].

На наш взгляд, более полно характеризует сущность КТЖ определение, данное Н. Мазаевой, которая рассматривает КТЖ как «важную составляющую персонала, считая, что КТЖ характеризуется организацией труда и его содержательностью, безопасностью и условиями труда, вознаграждением и признанием работника, социально-бытовой инфраструктурой предприятия, профессиональным ростом и уверенностью в будущем, отношениями в трудовом коллективе, правовой защищенностью человека на предприятии» [6, с. 115].

Концепция качества трудовой жизни предусматривает совокупность ряда условий, определяющих степень эффективной реализации трудового потенциала общества, организации, отдельного человека, является составной частью управления эффективностью труда. Согласно концепции КТЖ главными условиями, обеспечивающими КТЖ, являются стабильная и эффективная занятость на протяжении всей трудовой жизни; достойная оплата труда, соответствующая уровню профессиональных знаний и навыков; благоприятные условия труда, способные сохранить здоровье работника и позволяющие ему качественно выполнять трудовой процесс, получая удовлетворение от труда.

Для повышения КТЖ в России В. Ф. Потуданская предлагает рассматривать два блока направлений: основной, определяющий основополагающие принципы существования труда, и дополнительный, предусматривающий создание условий для более полной реализации трудового потенциала. К основному блоку она относит обеспечение занятости работников за счет создания рабочих мест и снижения уровня безработицы; использование заработной платы в качестве главного мотиватора; создание безопасных и здоровых условий труда как фактора сохранения работоспособности персонала. Дополнительный блок направлений, создающих условия для более полной реализации трудового потенциала, включает повышение содержательности труда, развитие трудовой демократии, целенаправленное изменение отношения к труду, обеспечение удовлетворенности трудом [7, с. 9].

Рассматривая условия качества трудовой жизни, необходимо разработать оценку управления эффективностью труда. Оценка эффективности труда может быть проведена с помощью таких составляющих, как характеристика производственной среды, характеристика использования рабочего времени, характеристика условий и охраны труда, организация и оплата труда, социальная поддержка персонала организаций.

Отдельные аспекты качества трудовой жизни получили развитие в управлении эффективностью труда. Классичес-

кие организационные теории Л. Гьюлика, Л. Урвика исходили из того, что любое предприятие должно носить внеличностный характер. Л. Урвик утверждал, что при проектировании организационной структуры нельзя исходить из конкретных лиц, которые будут работать на предприятии. Сначала необходимо проектировать структуру, а лишь затем искать подходящих для предприятия людей.

Позже появилась теория организации К. Арджириса, который изучал влияние организационной структуры на поведение работников. Он считал, что человек должен проявлять на предприятии такие качества, как активность, независимость, способность выполнять не только конкретные, но и абстрактные операции, проявлять таланты.

Еще одна теория управления была выдвинута Р. Ликиртом, который подчеркивал, что необходимо уделять внимание таким аспектам, как психологический климат в коллективе, трудовая демократия, которые являются важными элементами, составляющими КТЖ работников предприятия.

Авторы концепции человеческого капитала Т. Шульц (1979 год) и Г. Беккер (1992 год) исходили из того, что человеческий потенциал является ресурсом, в котором заложены наибольшие резервы для повышения эффективности. Они определяли человеческий капитал как имеющийся у каждого человека запас знаний, навыков, мотивационных установок, трудовой мобильности, здоровья и т. д.

Рассматривая различные теории КТЖ, можно сделать вывод о том, что данная концепция получила достаточно широкое распространение. Без ориентации на стабильную и эффективную занятость, достойную оплату труда, благоприятные условия труда невозможно достичь эффективности труда. Обеспечение высокого качества трудовой жизни является основой и стимулом роста в управлении эффективностью труда. Процесс управления эффективностью труда очень широк и многогранен и нуждается в постоянном стратегическом и оперативном планировании, организации, контроле и мотивации. Вместе с тем считается, что для успешного планирования и контроля качества трудовой жизни необходимо всестороннее развитие личности. Необходимо разрабатывать новые программы управления эффективностью труда применительно к инновационным преобразованиям экономики, способствующей раскрытию и наиболее полному использованию трудового потенциала персонала предприятия. Таким образом, управление эффективностью трудовой деятельности целесообразно с помощью КТЖ (рис.).



Рис. Качество трудовой жизни как среда управления

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Райзберг Б. А. Основы экономики: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2003. 408 с.
2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов. 3-е изд., доп. М.: Изд-во НОРМА, 2001. 448 с.
3. Горкин А. П. Социальная энциклопедия. М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. 438 с.
4. Платонов О. А. Повышение качества трудовой жизни: опыт США. М.: Рада, 1992. 188 с.
5. Зайцев А. К. Качество трудовой жизни // Народонаселение. 2001. № 2. С. 155–161.
6. Мазеева Н. Качество трудовой жизни – важная составляющая менеджмента персонала // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3. С. 115–121.
7. Потуданская В. Ф. КТЖ как индикатор социально-экономического положения региона // Актуальные проблемы труда и социальной политики: матер. регион. науч. практ. конф. Омск, 2003. С. 9–11.

REFERENCES

1. Raizberg B. A. Fundamentals of Economics: textbook. M.: INFRA-M, 2003. 408 p.
2. Genkin B. M. Economics and sociology of work: Textbook for high schools. 3-d addition. M.: Publisher NORM, 2001. 448 p.
3. Gorkin A. P. Social encyclopedia. M.: Great Russian Encyclopedia, 2000. 438 p.
4. Platonov O. A. Improving the quality of working life: the experience of the United States. M.: Rada, 1992. 188 p.
5. Zaitsev A. K. Quality of work life // Population. 2001. # 2. P. 155–161.
6. Mazeeva N. Quality of work life – an important component of personnel management // Problems of the theory and practice of management. 2004. # 3. P. 115–121.
7. Potudanskaya V. F. KTZh as an indicator of socio-economic situation of the region // Actual problems of Labor and Social Policy: materials of regional scientific and practical conference. Omsk, 2003. P. 9–11.

УДК 331

ББК 65.291.6-18

Spivak Viktoriya Vadimovna,
post-graduate student of the department
of international economic relations
of Khmel'nitsky national university,
Ukraine, Khmel'nitsky,
e-mail: vikaspivak@yandex.ru

Спивак Виктория Вадимовна,
аспирант кафедры международных
экономических отношений
Хмельницкого национального университета,
Украина, г. Хмельницкий,
e-mail: vikaspivak@yandex.ru

МЕХАНИЗМ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

MECHANISM OF THE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT: CONCEPT AND BASIC COMPONENTS

В последнее время на предприятиях особое внимание уделяется организации системы и процесса кадрового менеджмента. Вследствие этого многие предприятия начинают перестраивать существующие системы менеджмента, но далеко не везде эти изменения повышают эффективность работы персонала и соответствуют действительным потребностям организации. Это происходит в силу того, что система кадрового менеджмента предприятия часто изменяется без предварительного анализа ее работы, без научного обоснования и понимания необходимости каких-либо изменений. В условиях рыночной экономики одной из актуальных проблем, волнующих руководителей предприятий, является формирование организационно-экономического механизма управления предприятием, который был бы способен обеспечить эффективное управление кадрами и высокую конкурентоспособность предприятия. В статье рассмотрено понятие механизма формирования кадрового менеджмента, определены основные его элементы: цели, методы, система, принципы, задачи и технология кадрового менеджмента.

Recently the enterprises pay the special attention to organization of the system and process of the human resources

management. Hence many enterprises begin to reconstruct the existing systems of management; however, not everywhere these changes increase efficiency of the personnel activity and correspond to the actual demands of the organization. It takes place because the system of the human resources management of the company often changes without the preliminary analysis of its work, without scientific justification and understanding of the necessity of any changes. In the conditions of the market economy one of urgent issues disturbing the leaders of the enterprises is the formation of organizational-economic mechanism of the company management that is able to provide an effective human resources management and high competitiveness of the enterprise. The concept of the mechanism of formation of the human resources management has been analyzed in the article; its basic elements have been determined: goals, methods, system, principles, tasks and technology of the human resources management.

Ключевые слова: механизм, кадровый менеджмент, технико-экономическая, организационно-экономическая, правовая, социально-психологическая и педагогическая составляющие, система, цели, принципы, методы, элементы, технология, задачи, промышленное предприятие.

Keywords: mechanism, human resources management, technical-economic, organizational-economic, legal, social and psychological and pedagogical components, system, goals, principles, methods, elements, technology, tasks, industrial enterprise.

Механизм кадрового менеджмента следует рассматривать как часть системы управления, обеспечивающую эффективное воздействие на факторы, состояние которых обуславливает результат деятельности объекта управления.

На сегодняшний день не существует четкого определения понятия «механизм». Одни авторы трактуют его как совокупность процессов, происходящих в организации, другие – как этапы жизненного цикла организации, третьи – как основные правила, нормы, которые действуют в пределах организации.

Так, по мнению Л. И. Абалкина, механизм – это способ организации общественного производства с присущими ему формами и методами, экономическими стимулами и правовыми нормами [1].

По В. А. Власенко, механизм – это совокупность функций, методов, принципов и средств управления, основных задач и целей, форм, структур, технологий для эффективного использования ресурсов системы, это система факторов, которые могут быть направлены на координацию функциональных аспектов деятельности социально-экономической системы с целью сохранения ее целостности, поддержания стабильного состояния параметров входа и выхода, оптимального протекания процессов в пределах подсистем и своевременной реакции на запросы окружающей среды.

Л. С. Зеленцова рассматривает понятие механизма как конкретное сочетание отношений, форм, методов и средств, обеспечивающих функционирование производственно-экономической системы.

На основе теоретических исследований различных научных взглядов ученых определим, что собой представляет механизм и как по-разному он трактуется различными ведущими учеными (табл. 1).

Таблица 1

Определение понятия «механизм» различными учеными и научными сообществами

Источник	Определение понятия «механизм»
В. М. Иванов, В. И. Патрушев [2]	Способ организации управления общественным развитием, при котором методы, средства и принципы управления взаимосвязаны, что и обеспечивает эффективную реализацию целей управления.
В. И. Мухин [3]	Совокупность действий субъекта и объекта управления, что обеспечивает выполнение процесса управления.
К. А. Раицкий [4]	Совокупность форм, методов и инструментов управления экономическими процессами, которые влияют на хозяйственную деятельность, достижение стратегических и поточных целей развития.
А. М. Омаров [5]	Обеспечение функционирования управляющей подсистемы, ориентированной на достижение целей системы.
Авторское определение	Совокупность социальных, материальных, организационных, экономических и информационных элементов, которые направлены на повышение эффективности использования и формирования кадрового потенциала промышленного предприятия.

Механизм кадрового менеджмента, по нашему мнению, должен содержать такие составляющие, как технико-экономическая, организационно-экономическая, правовая, социально-психологическая и педагогическая (рис.).

Технико-экономическая составляющая отражает уровень развития конкретного производства, особенности используемых в нем техники и технологий, производственные условия.

Организационно-экономическая составляющая содержит вопросы, связанные с планированием численности и состава работающих, моральным и материальным стимулированием, использованием рабочего времени.



Рис. Составные элементы кадрового менеджмента

* Собственная разработка автора.

Нормативно-правовая составляющая включает вопросы соблюдения трудового законодательства в работе с персоналом.

Социально-психологическая составляющая отражает вопросы социально-психологического обеспечения менеджмента персонала, внедрение различных социологических и психологических процедур в практику работы.

Разъяснительная составляющая предполагает решение вопросов, связанных с воспитанием персонала, наставничеством.

Основными целями механизма кадрового менеджмента являются организационные, мотивационные и экономические цели.

Организационные цели кадрового менеджмента включают стабильные коммуникационные процессы между отделами, формирование гибкой до кризиса организационной структуры и структуры управления предприятием, правовое и информационное обеспечение системы управления персоналом.

Мотивационные цели кадрового менеджмента включают управление развитием персонала, управление мотивацией поведения персонала, управление социальным развитием, снижение текучести кадров и предотвращение различных кризисов в рабочем коллективе (психологических, безразличия к работе, кризиса взаимоотношений).

Экономические цели кадрового менеджмента включают повышение конкурентоспособности предприятия за счет трудовой и творческой активности персонала, повышение эффективности труда (в частности, достижение максимальной прибыли), обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива.

Методы являются совокупностью всех способов и приемов воздействия на объект управления с целью достижения поставленной цели. Различают следующие виды методов: административные, экономические и социально-психологические.

Административные методы используются в целях обеспечения стабильной юридической среды для деятельности

Принципы механизма формирования кадрового менеджмента

	Название принципа	Содержание принципа
1.	Обусловленность функций управления персоналом целями производства	Функции управления персоналом формируются и изменяются не произвольно, а в соответствии с потребностями и целями производства.
2.	Экономичность	Предполагает наиболее эффективную и экономичную организацию системы управления персоналом.
3.	Перспективность	Учет перспектив развития предприятий.
4.	Комплексность	Учет всех факторов, влияющих на систему управления.
5.	Оперативность	Своевременное принятие решений по анализу и выбор наиболее рационального варианта для конкретных условий производства.

предприятия и работников, защиты конкретной среды, обеспечения прав и свобод.

Экономические методы базируются на использовании экономических стимулов, реализуются через материальное стимулирование коллектива или отдельных работников.

Социально-психологические методы основаны на использовании моральных стимулов к работе и влияют на персонал с помощью психологических механизмов с целью перевода административного задания в осознанный долг, внутреннюю потребность человека.

Система механизма формирования кадрового менеджмента включает:

- определение потребности в кадрах с учетом стратегии развития предприятия;
- формирование численного и качественного состава кадров (набор, отбор и расстановка персонала);
- кадровую политику (принципы подбора и расстановки персонала, условия найма и увольнения, обучения и повышения квалификации, оценка персонала и его деятельности);
- систему общей и профессиональной подготовки кадров;
- адаптацию работников на предприятии;
- оплату и стимулирование труда (формы оплаты труда, пути повышения производительности труда);
- оценку деятельности и аттестацию кадров;
- систему развития кадров (обучение, планирование трудовой карьеры);
- формирование кадрового резерва;
- организационную культуру фирмы, а также межличностные отношения между работниками, администрацией и общественными организациями.

Механизм формирования кадрового менеджмента функционирует на основе следующих положений:

1) формирование стратегии предприятия и стратегии развития персонала, то есть необходимо учитывать влияние как внешней, так и внутренней среды, а также все возможные факторы, связанные с развитием персонала;

2) формирование целей предприятия при условии учета интересов персонала или учета и согласования интересов руководителей и подчиненных.

При разработке механизма формирования кадрового менеджмента необходимо учитывать определенные принципы построения (табл. 2), а также определить факторы, которые имеют свою внутреннюю специфику и оказывают влияние в разных внешних условия.

Еще одним элементом механизма кадрового менеджмента является технология менеджмента – это последовательность и процедуры реализации функции управления, система и порядок документооборота на предприятии, порядок использования определенной совокупности технических средств для работы с информацией. Выделяют следующие технологии управления: управление целями, управление результатами, управление на основе потреб-

ностей и интересов, управление на основе постоянных проверок и указаний, управление в исключительных случаях, управление на основе активизации потенциала.

Механизм кадрового менеджмента должен функционировать на основе законов необходимого разнообразия, специализации и интеграции управления, экономии времени, приоритетности стратегических целей организации и растущей субъективности и интеллектуальности в управлении.

Основные задачи механизма формирования кадрового менеджмента:

- ориентация кадрового менеджмента не только на реализацию миссии и целей предприятия, на решение задач повышения эффективности управления предприятием, но и на интеллектуальное развитие персонала предприятия;
- обеспечение открытости, объективности и прозрачности кадрового менеджмента;
- разработка четко формализованных кадровых документов и ознакомление кадрового состава предприятия с их содержанием;
- обеспечение доминанты социально ориентированного управления на предприятии;
- разработка действенной кадровой и социальной политики;
- обеспечение на предприятии непрерывного развития науки, техники, технологий, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства.

Таким образом, в условиях становления рыночной экономики актуальным для руководителей предприятий является формирование такого экономического механизма управления предприятием, который был бы способен обеспечить эффективность управления и повысить конкурентоспособность предприятия, и поэтому механизм кадрового менеджмента должен обеспечить надлежащее формирование персонала и эффективное его использование с помощью принципов, методов, подходов с целью достижения эффективного функционирования промышленного предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абалкин Л. И. Хозяйственный механизм. Новый тип экономического мышления. М.: Экономика, 2000. 912 с.
2. Иванов В. М., Патрушев В. И. Основы управления механизмом: учеб. М.: Высш. школа, 2001. 271 с.
3. Мухин В. И. Исследование систем управления: учеб. М.: Экзамен, 2003. 384 с.
4. Раицкий К. А. Экономика организации: учеб. М., 2003. 275 с.
5. Омаров А. М. Менеджмент. Управление – древнейшее искусство, новейшая наука: учеб. М., 2009. 325 с.
6. Гавкалова Н. Л. Социально-экономический механизм эффективности менеджмента персонала: методология и концепция формирования. Харьков: ХНЕУ, 2007. 400 с.
7. Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А. Я. Кибанова. 2-е изд. доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2002.

REFERENCES

1. Abalkin L. I. Economic mechanism. The new type of economic thinking. M.: Economy, 2000. 912 p.
2. Ivanov V. M., Patryshev V. I. Fundamentals of the mechanism management: textbook. M.: Higher School, 2001. 271 p.
3. Myxin V. I. Research of management systems: textbook. M.: Examination, 2003. 384 p.
4. Raitsky K. A. Economics of the company: textbook. M., 2003. 275 p.
5. Omarov A. M. Management. Management is the most ancient art, and the newest science: textbook. M., 2009. 325 p.
6. Gavkalova N. L. Socio-economic mechanism of efficiency of personnel management: methodology and concept of formation. Kharkov: HNEU, 2007. 400 p.
7. Management of the company personnel: textbook / Edited by A.Ya. Kibanov. 2-d edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2002.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

Я интеллектual!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



Ярмарка продуктов интеллектуального труда

<http://ya-intellektual.ru/>

Держите, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ

SECTION 3. THE ROUND TABLE



КРУГЛЫЙ СТОЛ

«ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ»

ROUND TABLE

«TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMICS»

УДК 631.459.2

ББК 65.32-514

Stukach Viktor Fedorovitch,
doctor of economics, head of the department
of economics and management of agricultural production
of Omsk state agrarian university
named after P. A. Stolypin,
Omsk,
e-mail: vic.econ@mail.ru

Стукач Виктор Федорович,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
экономики и управления с.-х. производством
Омского государственного аграрного
университета им. П. А. Столыпина,
г. Омск,
e-mail: vic.econ@mail.ru

МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ СОБСТВЕННИКОВ ЗЕМЛИ В СФЕРЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЧВОЗАЩИТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

MECHANISMS OF MOTIVATION OF THE LAND OWNERS IN THE AREA OF SOIL-PROTECTIVE TECHNOLOGIES

Цель – выявить факторы мотивации сельскохозяйственных предприятий и отдельных фермеров в процессе применения природоохранных технологий, приоритетность охраны природных ресурсов в мотивации фермеров; разработать методику изучения социально-экономических механизмов применения почвозащитных систем. Новизна состоит в изучении мотивации сельских товаропроизводителей методом, учитывающим макро- и микросоциальные факторы применения природоохранных технологий для регионов, подверженных ветровой эрозии почв (Казахстан, Поволжье, Сибирь и др.).

Результаты: политика в сфере природоохранных технологий должна учитывать факторы, влияющие на выбор решений по поводу использования технологий. Среди них – демографическая ситуация, уровень бедности, государственная политика, мера осознанности осуществляемых действий, доступ к информации, экономическая эффективность для субъекта хозяйствования. Предложена программа действий, направленная на формирование социально-экономического механизма, ценовой, дотационной и торговой политики в сельском хозяйстве, создание

системы мониторинга состояния почв, расхода удобрений, пестицидов, почвенного покрова и грунтовых вод. Область применения результатов: профессиональные сообщества, органы государственного управления, муниципальные образования, научно-исследовательские и образовательные учреждения.

The purpose is to reveal the factors of motivations of the agricultural enterprises and certain farmers in the course of application of the nature preservation technologies; the priority of protection the natural resources in motivation of farmers; to develop a technique of studying the social and economic mechanisms of use of the soil-protective systems. The novelty consists in complex studying of motivation of rural producers by means of the technique considering macro-social and micro-social factors of application of the nature preservation technologies for the regions subject to wind erosion of soils (Kazakhstan, the Volga region, Siberia, etc.).

The results are as follows: the policy in the sphere of the nature preservation technologies has to consider the factors influencing the choice of decisions regarding the use of technologies. Among the factors are demographic situation,

poverty level, the state policy, measure of sensibleness of the carried-out actions, access to information, and economic efficiency for the economic entity. The action program directed on formation of the social and economic mechanism, pricing, subsidies and trade policy in agriculture has been proposed, as well as creations of the monitoring system of soils condition, consumption of fertilizers, pesticides, soil cover and the ground waters. The scope of results is the following: professional communities, state authorities, municipalities, scientific and research and educational institutions.

Ключевые слова: технологическое развитие, почвозащитная система земледелия, модель диффузии, защита почвы от эрозии.

Keywords: technological development, soil-protective system of agriculture, diffusion model, protection of the soil against erosion.

Цель настоящей работы – выявить механизмы мотивации сельскохозяйственных предприятий и отдельных фермеров в процессе применения природоохранных технологий; приоритетность охраны природных ресурсов в мотивации фермеров; разработать методику изучения социально-экономических механизмов применения почвозащитных систем; определить направления работы по созданию природоохранной системы в земледелии.

Исследуются проблемы применения природоохранных технологий в регионах, подверженных ветровой эрозии почв (Китай, Австралия, Казахстан, в России – Поволжье, Сибирь и др.). Об актуальности свидетельствует работа по объединению международного сообщества для борьбы с разрушением природных невозобновляемых ресурсов. В 1992 году в Рио-де-Жанейро состоялась специальная Конференция ООН. Принятая декларация развивает положения, содержащиеся в документах конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды, принятые в Стокгольме 16 июня 1972 года, содержит в себе 27 принципов экологически корректного поведения мирового сообщества [1].

Рассматриваются следующие направления исследований:

- деятельность хозяйствующих субъектов, направленная на охрану природных ресурсов в системе приоритетов;
- методика анализа и социально-экономические механизмы применения почвозащитной системы земледелия фермерами и руководителями предприятий;
- предложения по мерам государственного влияния на экономическое, научно-техническое и кадровое обеспечение природоохранных систем в земледелии.

Как связаны экономические результаты работы предприятия и мера озабоченности его руководителей об общественно значимых ценностях вообще, в том числе об охране окружающей среды? Ответ на этот вопрос дают исследования специалистов, изучающих проблемы приоритетов в стратегическом управлении. Анализ мировой практики показывает, что в зависимости от экономического положения в рыночной экономике хозяйствующие субъекты сами определяют приоритеты. Среди таких приоритетов обычно выделяют удовлетворение интересов потребителей, обеспечение прибыльности и роста предприятия, удовлетворение запросов и благосостояние работников самого предприятия, охрана окружающей среды.

Что касается прибыльности работы предприятия, то она, как правило, определяющим образом влияет на соотношение этих приоритетов. Чем выше прибыль, тем в большей

мере предприятие учитывает общественные интересы, к числу которых относится и применение технологий, безопасных как для человека, так и для окружающей среды в целом. Вполне естественной является реакция экономического слабого предприятия на проблемы «общественного блага», каковыми являются природоохранные технологии [2].

Нашими исследованиями подтверждено, что у предприятий, имеющих низкие доходы, охрана окружающей среды в перечне приоритетов даже не упоминается. Заботятся они прежде всего о собственном выживании на краткосрочном отрезке времени. Правомерен вывод о том, что хозяйствующие субъекты будут решать общественно значимые перспективные задачи лишь в том случае, когда обеспечивается их прибыльная работа, и чем прибыль выше, тем в большей мере предприятие заинтересовано и способно заботиться об окружающей среде, применении почвозащитных технологий. Иерархия приоритетов в зависимости от прибыльности предприятия показана в табл.

Таблица

Иерархия приоритетов в зависимости от экономических результатов предприятия

Приоритеты	Место в иерархии приоритетов		
	Высокая прибыльность производства	Средняя прибыльность производства	Убытки (уровень выживания)
Выживание, развитие предприятия, получение прибыли	4	3	1
Удовлетворение потребностей рыночных агентов	1	1	2
Удовлетворение запросов коллектива предприятия	2	2	3
Охрана природных ресурсов	3	4	Нет среди приоритетов

В сельском хозяйстве любое нововведение в технологию или организацию производства принимается после осознания его полезности организаторами и исполнителями. Практика показывает, что в земледелии и животноводстве нередко научно обоснованные технологии не находили широкого распространения потому, что отторгались на том или ином уровне; такое отторжение могло происходить как в управленческом звене, так и на уровне непосредственных исполнителей.

Существует научно-практическая проблема в выявлении факторов, которые влияют на содержание решений и конкретных действий хозяйствующих субъектов по поводу систем земледелия и животноводства. Важно выявить зависимость решений от экономических интересов. Социальным и экономическим аспектам проблемы посвящено много публикаций в зарубежной литературе.

В соответствии с поставленной задачей нами разработана методика проведения исследований, позволяющая выявлять факторы, влияющие на содержание решений и конкретных действий, которые осуществляются хозяйствующими субъектами по поводу зональных природоохранных систем земледелия, зависимости этих решений от форм хозяйствования. В ходе исследований был использован письменный опрос (анкетирование) и устный (интервьюирование).

За основу взята традиционная модель диффузии (распространения) [3; 4]. Модель диффузии предполагает, что

принятие любого нововведения является функцией осознания того, что проблема существует и с переходом на новые формы хозяйствования есть право выбора при разрешении этой проблемы. Значение такой работы возрастает в связи с резким увеличением числа участников производства, самостоятельно принимающих решения, появлением в сельском хозяйстве большого количества новых предприятий с частной формой собственности на имущество, получивших во владение наделы земли.

Нами изучалась социально-экономическая мотивация субъектов, участвующих в осуществлении почвозащитных зональных систем земледелия северных областей Казахстана и южной степной природной зоны Омской области, почвы которых подвержены ветровой эрозии. Исследования велись на уровне отдельного предприятия в два этапа: первый – 1992–1994 гг.; второй – 2005–2009 гг. Предусматривались возможности: с одной стороны – разработать методику изучения мотивации применения природоохранных технологий на этапе реформ, с другой – выявить тенденции по мере развития процессов реформирования. Анкета, использованная в исследовании, состоит из трех смысловых блоков вопросов:

– 1-й блок – характеристика хозяйства и виды мероприятий;

– 2-й блок – характеристика личности (помимо возраста, образования, профессии, стажа ставятся вопросы об уровне знаний о почвозащитных мероприятиях, их экономических последствиях, психологическом отношении к их применению и др.);

– 3-й блок анкеты имеет целью выявление факторов, влияющих на применение почвозащитных мероприятий, осознанность необходимости применения, прибыльности и др.

На первом этапе разработаны рекомендации для проведения исследований. Эти методические рекомендации апробированы применительно к факторам почвозащитной технологии в хозяйствах Акмолинской и Костанайской областей Республики Казахстан [5]. На втором этапе в сферу проводимых исследований привлечены материалы по южным районам Омской области. Обследованные регионы, так же как Поволжье, степные зоны Сибирского федерального округа, типичны по условиям влагообеспеченности, резко континентальному климату. Все они подвержены ветровой эрозии, нуждаются в почвозащитных технологиях.

С изменением отношений собственности и хозяйствования снизилось влияние государства на хозяйствующие субъекты. Компетенция в принятии решений стала прерогативой самих товаропроизводителей. Правомерны вопросы: не нанесет ли непоправимый ущерб природе неквалифицированный, а нередко и бедный хозяин? Не будет ли он думать только о краткосрочной перспективе? Практика последних лет показывает, что такая опасность есть. Следовательно, необходимо заранее предвидеть возможные действия настоящих и будущих владельцев земли, освободившихся от государственной опеки. В настоящее время субъекты принятия решений по поводу технологий свободны в выборе.

На принятие решений, касающихся технологий, в земледелии влияют как минимум две категории социальных факторов: макросоциальные, которые относятся к числу структурных, находящихся вне пределов контроля хозяйственника, и микросоциальные, непосредственно относящиеся к действиям хозяйствующих субъектов.

Рассмотрим макросоциальные факторы. Среди них важное место занимает демографическая ситуация. Другой

фактор – бедность – обуславливает то, что фермеры будут использовать земельные ресурсы, извлекая как можно больше прибыли за наиболее короткий период времени; они озабочены своим выживанием, а не сохранением природных ресурсов. Третий фактор из категории макросоциальных – государственная политика.

Микросоциальные факторы определяющим образом влияют на выбор решений по поводу использования технологий. Среди микросоциальных факторов – мера осознанности проблемы и осуществляемых действий, доступ к информации, экономическая эффективность (прибыльность) для субъекта хозяйствования системы в целом и ее элементов, мера овладения знаниями и навыками по поводу технологий и другие, непосредственно влияющие на поведение хозяйствующего на земле человека.

За основу в исследовании взята традиционная модель диффузии (распространения). Модель диффузии предполагает, что принятие любого нововведения является функцией осознания того, что проблема существует и с переходом на новые формы хозяйствования будет существовать право выбора при разрешении проблемы.

Изучение показало, что в природной зоне, где существует реальная опасность потерь плодородия от ветровой эрозии почв, около 80% хозяйствующих субъектов сориентированы прежде всего на выживание в современной рыночной среде. В число их приоритетов не входит забота о сохранении почв для будущих поколений. Около 70% слабо владеют знаниями почвозащитных систем земледелия, не осознают всей опасности ветровой эрозии, не владеют информацией о современных достижениях науки в этой сфере.

Полученные данные свидетельствуют о том, что работники, которые принимают решения по поводу применения всех элементов почвозащитной технологии, ощущают недостаток знаний системы севооборота, удобрений, защиты растений. Особенно это касается непосредственных исполнителей – руководителей предприятий, глав крестьянских хозяйств, бригадиров, механизаторов. Из этой категории населения формируются собственники земельных угодий.

Проведенное исследование, а также анализ хозяйственной практики позволяют сделать выводы и внести предложения .

1. В ходе трансформации форм собственности и хозяйствования во многих регионах пригодная к использованию пашня выводится из хозяйственного оборота, в результате ветровой и водной эрозии разрушается плодородный слой почвы. Деятельность многих хозяйствующих субъектов приводит к разрушению почвенного покрова пригодных к сельскохозяйственному использованию земель.

2. Органам государственного управления необходимо совершенствовать практику правового регулирования, предвидеть социально-экономические последствия бедности, оказывающие непосредственное влияние на природную среду, вести мониторинг:

– наличия условий для прибыльной работы хозяйств, выделения средств на охрану почв, стимулов и препятствий к достижению большей эффективности использования природных ресурсов;

– ценовой, дотационной и торговой политики в сельском хозяйстве на расход удобрений, пестицидов, на состояние почвенного покрова и грунтовых вод;

– действия рыночных и ценовых реформ на структуру выращиваемых культур и на использование водных и других ресурсов.

3. Необходимо пересмотреть приоритеты научных исследований и структуру научно-исследовательской системы, ориентировать на создание не только экономически эффективных, но и экологически обоснованных технологий, направить усилия на переподготовку кадров для частного сектора, привлекая для этого средства массовой информации, краткосрочные курсы, показ образцов лучшего сбыта.

4. Политика в сфере природоохранных технологий должна учитывать макросоциальные и микросоциальные факторы, влияющие на выбор решений по поводу использования технологий. Среди факторов – демографическая ситуация,

бедность, государственная политика, мера осознанности осуществляемых действий, доступ к информации, экономическая эффективность для субъекта хозяйствования. В системе государственного регулирования должны предусматриваться меры по изучению и корректировке процессов, связанных с хозяйственным поведением работников по поводу применения природоохранных технологий в сельском хозяйстве. На передний план выходит задача обеспечения таких материальных условий, при которых сохранение окружающей среды станет приоритетом у всех, кто принимает решения по технологиям сельского хозяйства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Материалы Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm> (дата обращения: 06.06.2013).
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. С. 130–175.
3. Camboni, Sylvania M., Ted J. Napier. Conservation tillage practice for grain farming in semi-arid regions. Shortandy, Kazakhstan, 1992. P. 112–130.
4. Hooks, Gregory M., Ted J. Napier and Michael V. Carter. Correlates for adoption Behaviors. The Case of farm technologies. Rural sociology. 48 (2). P. 309–324.
5. Тажмакин Д. К., Стукач В. Ф. Новые формы хозяйствования. Алматы: Кайнар, 1994. С. 178–186.

REFERENCES

1. Materials of Conference of the UN on environment and development (Rio de Janeiro, 1992) [Electronic resource]. URL: <http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm> (date of viewing: 06.06.2013).
2. Ansoff I. Strategic management. M.: Economy, 1989. P. 130–175.
3. Camboni, Sylvania M., Ted J. Napier. Conservation tillage practice for grain farming in semi-arid regions. Shortandy, Kazakhstan, 1992. P. 112–130.
4. Hooks, Gregory M. Ted J. Napier and Michael V. Carter. Correlates for adoption Behaviors. The Case of farm technologies. Rural sociology. 48 (2). P. 309–324.
5. Tazhmakin D. K., Stukach V. F. New forms of managing. Almaty: Kaynar, 1994. P. 178–186.

УДК 332.334.4

ББК 65.32-511(ПРОС-4ВОГ)

Zvereva Galina Nikolayevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of management
of Volgograd state agrarian university,
Volgograd,
e-mail: gzvereva@list.ru

Зверева Галина Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: gzvereva@list.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНЕ¹

EFFICIENCY OF APPLICATION OF AGRICULTURAL LAND IN THE REGION²

В статье дан обзор использования земель сельскохозяйственного назначения на мезоуровне на примере Волгоградской области. Земли сельскохозяйственного назначения региона составляют основу земельного фонда области. Проанализировано использование пахотных земель по категориям хозяйств. Отмечены региональные особенности в использовании посевных площадей. Показана взаимосвязь эффективности и рациональности использования земель. Выявлены проблемы снижения продуктивности земель

сельхозназначения. Определены мероприятия по повышению эффективного и рационального использования земель сельскохозяйственного назначения в регионе.

The article presents a review of application of the agricultural lands at the meso level on the example of Volgograd region. Agricultural land of the region constitutes the basis of the land fund of the region. The use of arable land by the categories of farms has been analyzed. The regional peculiarities of the use of arable land have been underlined. The relationship of the

¹ Исследования выполнены при финансовой поддержке РГНФ по проекту «Эффективность использования сельскохозяйственных земель в регионе» 13-32-01000 а1.

² The research has been financially supported by RGNF within the frame of the project «Efficiency of application of the agricultural land in the region» 13-32-01000 a1.

efficiency and rationality of the land use has been presented. The problems of declining productivity of agricultural land have been specified. The measures for improving effective and rational use of the agricultural lands in the region have been determined.

Ключевые слова: сельскохозяйственные земли, эффективность, рациональность, продуктивность земель, категории хозяйств, регион, землепользователи, земельный фонд, земли сельскохозяйственного назначения, пахотные земли.

Keywords: agricultural land, efficiency, rationality, productivity of land, farms categories, region, land users, land fund, agricultural land, arable land.

Глобализация экономики при ужесточении мировой конкуренции все настойчивее заставляет общество обратить внимание на продовольственный рынок страны, имея в виду насыщение его продуктами собственного производства в ассортименте, обеспеченном природными условиями, а отсюда – на состояние и бережение фонда российских земель, пригодных для аграрного производства, и обеспечение их эффективного использования. Земля – невозпроизводимый природный ресурс со своим микромиром и физическими свойствами, составляющими ее плодородие. Главные задачи пользователей такой земли – сохранить и не навредить. Эффективность показывает степень умения хозяйствовать на этой земле, целесообразность приемов организации земледельческого производства. Она должна быть связана с рациональным использованием земли, а также с учетом природных и климатических условий. С этих позиций земля определяет не только результаты производства, но и состояние природной среды. Есть у нее объективный природный предел – снижение естественного плодородия, при приближении к которому падает эффективность вложений в воспроизводство [1]. Особую остроту эта проблема приобретает в связи с возрастанием экономической самостоятельности субъектов Федерации, повышением их ответственности за обеспечение населения своих территорий продовольствием.

Как один из крупных сельскохозяйственных регионов, входящий в Южный федеральный округ, Волгоградская

область обладает огромным земельным потенциалом, который при умелом и эффективном использовании можно и должно реализовать, тем самым повышая благосостояние всех слоев населения.

Общая площадь земельного фонда Волгоградской области по состоянию на 1 января 2012 года составляет 11287,7 тыс. га. Земли сельскохозяйственного назначения в структуре площадей составляют 9125,7 тыс. га, или 81%. Распределение земельного фонда региона представлено на рис. 1.

Эффективная организация сельскохозяйственного производства направлена на выделение для конкретных аграрных хозяйств территорий, в составе которых могут быть земли, относящиеся к другим земельным категориям. По этой причине земли сельскохозяйственного назначения делятся на используемые для непосредственного производства продукции растениеводства и животноводства, то есть сельскохозяйственные угодья, и земли, непригодные для производства сельхозпродукции или предназначенные для других, хотя и связанных с ними целей: строительства объектов производственного назначения, прокладки дорог, линий электропередачи, объектов обслуживания и вспомогательных отраслей [Там же].

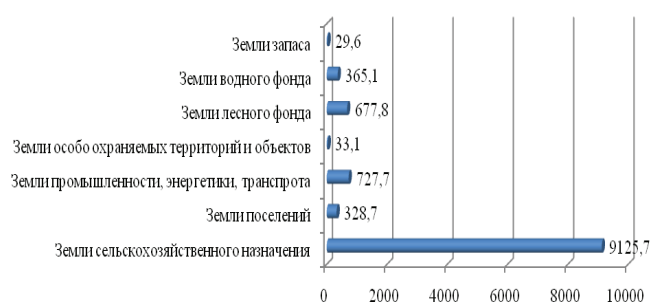


Рис. 1. Распределение земельного фонда Волгоградской области по категориям земель на 1 января 2012 года, тыс. га (составлено по: [2])

Распределение земельного фонда Волгоградской области по угодьям по состоянию на 1 января 2012 года представлено в табл. 1.

Таблица 1

Распределение земельного фонда Волгоградской области по угодьям в 2000–2011 годах, тыс. га [2]

Категория земель	2000	2005	2008	2009	2010	2011	Изменение 2000–2011 гг. (+;-)
Всего земель (территория)	11287,7	11287,7	11287,7	11287,7	11287,7	11287,7	11287,7
Сельскохозяйственные угодья, всего из них:	8762,6	8760,7	8761,4	8761,4	8761,4	8761,4	-1,2
пашня	5891,2	5848,9	5853,8	5853,8	5853,8	5853,8	-37,4
сенокосы и пастбища	2823,0	2863,4	2859,3	2859,3	2859,3	2859,3	+36,3
Земли под поверхностными водами и болотами из них:	524,8	525,0	525,0	525,0	525,0	525,0	+0,2
реки озера водохранилища и др.	489,5	489,5	489,5	489,5	489,5	489,5	489,5
болота	35,3	35,2	35,2	35,2	35,2	35,2	-0,1
Земли под лесами и древесно-кустарниковой растительностью, не входящей в лесной фонд	723,7	722,5	723,2	723,2	723,2	723,2	-0,5
в том числе под лесам	591,8	591,7	591,9	591,9	591,9	591,9	+0,1
Другие угодья	1276,6	1279,5	1278,1	1278,1	1278,1	1278,1	+1,5

Сохранение площадей – это прежде всего залог устойчивого и стабильного сельскохозяйственного производства, а значит, и всего АПК. По Волгоградской области за период исследования отмечается сокращение площади пашни, но с 2008-го по 2011 год площадь остается неизменной. Это можно назвать положительной тенденцией, поскольку относительно малые площади угодий в сравнении с растущими потребностями в продовольствии способны произвести нужную людям продукцию.

Материалы статистической информации, оперативные сведения Управления Росреестра по Волгоградской области, представленные на рис. 2, позволяют оценить масштабы изменения использования сельскохозяйственных угодий в распределении по землепользователям в Волгоградской области более чем за 20 лет. Основными пользователями сельскохозяйственных угодий в регионе являются сельскохозяйственные организации, К(Ф)Х, а также ЛПХ, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции.

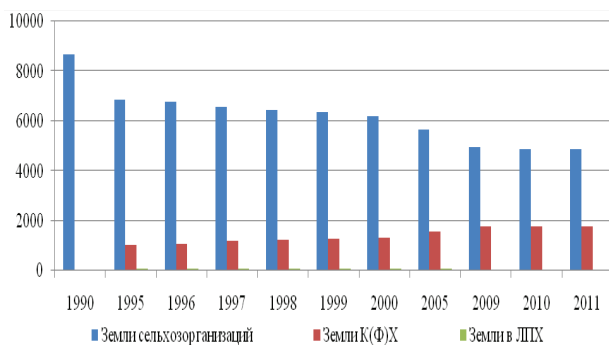


Рис. 2. Сельскохозяйственные угодья в Волгоградской области в распределении по землепользователям на 1 января 2012 года, тыс. га (составлено по: [2])

Резкое увеличение использования площади земли с ежегодным ростом наблюдается в К(Ф)Х – с 18,4 тыс. га в 1990 году до 1805,9 тыс. га в 2011-м. Количество земельной площади предприятий и организаций ежегодно снижается с 9470,2 тыс. га в 1990 году до 4879,2 тыс. га в 2011-м. Земли, находящиеся в личном пользовании граждан, за период исследования увеличились на 26,8 тыс. га. Это свидетельствует о том, что в регионе личный интерес среди землепользователей стоит на первом месте по сравнению с другими видами интересов [3].

Анализ посевных площадей по сельскохозяйственным культурам Волгоградской области показал, что вся посевная площадь сократилась на 359,1 тыс. га: с 3110,7 тыс. га в 2007 году до 2751,6 тыс. га в 2011-м (рис. 3).

Основная часть площадей (59,2%) в регионе занята под зерновые культуры. В основном это озимая и яровая пшеница. Однако на протяжении пяти лет имеет место тенденция сокращения площадей, занятых под эти культуры, и, напротив, происходит увеличение площади под масличными, в частности подсолнечником, который в 2011 году занимал 29%. Данный факт противоречит перспективному рациональному землепользованию, так как ежегодное возделывание высоко-

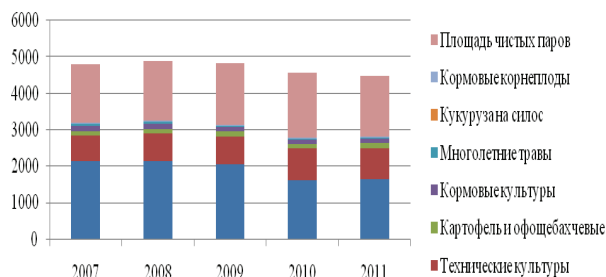


Рис. 3. Посевные площади сельскохозяйственных культур в Волгоградской области в 2007–2011 годах (составлено по: [4])

рентабельных технических культур в регионе без плодосмены и внесения органики сопровождается истощением почвенного плодородия. О. Н. Гурова отмечает, что нарушение одного из основных принципов рационального земледелия – принципа корнесмены, заключающегося в необходимости чередования в севообороте растений с различной корневой системой, – ведет к одностороннему выносу элементов минерального питания [5].

Дальнейшие исследования использования посевных площадей по категориям хозяйств показывают, что сельскохозяйственные организации свои посевные площади используют на 61% под зерновые культуры, 33% отведено под посевы технических культур, остальные 6% заняты кормовыми и овощными культурами (табл. 2). Хозяйства населения 98% всех посевных площадей используют под производство овощей и картофеля. К(Ф)Х 60% всей площади отводят под зерновые культуры, в том числе 32% занимают технические культуры, остальные 8% распределились между овощными и кормовыми культурами. Таким образом, по процентному соотношению СХО и К(Ф)Х Волгоградской области отдают приоритет возделыванию одних и тех же сельскохозяйственных культур. Такое положение дел ведет к производству излишней продукции растениеводства, в частности подсолнечника. Зерно же высокого класса в регионе практически не производится. В Волгоградской области имеет место картина, на которую указывает автор и руководитель информационного ресурса «Агроспикер» В. А. Шамаев: экономика мирового сельского хозяйства строится от погектарной выручки, которая может генерировать рынок в зависимости от фундаментальных параметров спроса и предложения. Максимальный уровень рыночного финансирования аграрного сектора достигается за счет увеличения посевных площадей высокоурожайных культур – кукурузы, сои, риса, но с условием, что на них создаются рынки адекватного погектарного спроса. На подсолнечнике и пшенице выдающихся показателей выручки достичь не удастся. Эти культуры не являются флагманами мирового аграрного производства. Зерновая ориентация производства и низкий погектарный спрос держат аграрный сектор под колпаком, который является одной из главных причин диспаритета цен между сельхозпродукцией и сырьевыми ресурсами и услугами [6].

Таблица 2

Посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств в Волгоградской области в 2007–2011 годах, тыс. га [4]

Годы	Вся посевная площадь	В том числе:			
		зерновые культуры	технические культуры	картофель и овощебахчевые культуры	кормовые культуры
Хозяйства всех категорий					
2007	3110,7	2129,7	705,7	130,8	144,6
2008	3164,1	2149,1	746,7	129,6	138,7

Годы	Вся посевная площадь	В том числе:			
		зерновые культуры	технические культуры	картофель и овощебахчевые культуры	кормовые культуры
2009	3075,0	2052,6	769,4	126,2	126,8
2010	2726,2	1619,9	872,4	114,9	119,0
2011	2751,6	1630,9	866,3	136,1	118,2
Сельскохозяйственные организации					
2007	2162,7	1533,7	479,7	19,0	130,3
2008	2173,0	1529,1	501,6	18,6	123,7
2009	2062,4	1432,3	504,1	16,5	109,5
2010	1783,6	1063,3	606,0	15,3	99,0
2011	1827,2	1115,7	593,1	19,1	99,3
Хозяйства населения					
2007	57,1	0,2	0,1	55,7	1,0
2008	57,0	0,2	0,1	55,7	1,0
2009	64,7	0,3	0,1	63,3	1,1
2010	61,6	0,2	0,1	60,3	1,0
2011	62,3	0,1	0,1	61,1	1,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели					
2007	891,0	595,8	225,9	56,1	13,3
2008	934,1	619,8	245,0	55,3	14,0
2009	947,9	620,1	265,2	46,5	16,2
2010	881,0	556,5	266,3	39,3	18,9
2011	862,1	515,1	273,1	55,9	17,9

Урожайность является показателем того, насколько рациональна структура земледельческих отраслей, набор сортов и сельскохозяйственных культур в области, зоне. На протяжении последних 5 лет исследования наблюдается увеличение урожайности по овощным, бахчевым культурам, комовым корнеплодам (рис. 4).

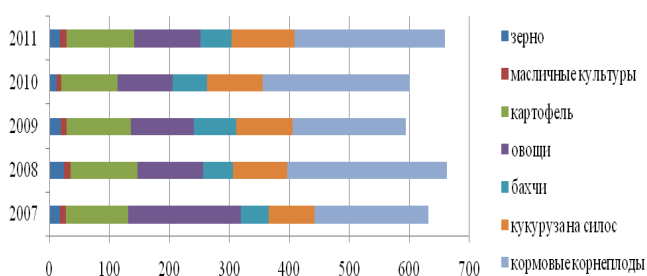


Рис. 4. Урожайность сельскохозяйственных культур в Волгоградской области в 2007–2011 годах (в хозяйствах всех категорий; ц/га убранный площади) (составлено по: [4])

Урожайность зерновых в среднем за 5 лет составляет 18,2 ц/га, масличных культур – 10 ц/га. Поскольку урожайность зависит от многих условий, то при правильной эксплуатации земли и улучшении плодородия можно получать доход, в 4–5 раз превышающий основной. Это отражается на показателях валового сбора: по зерновым наблюдается снижение, а по масличным культурам, овощам и картофелю – рост (рис. 5).

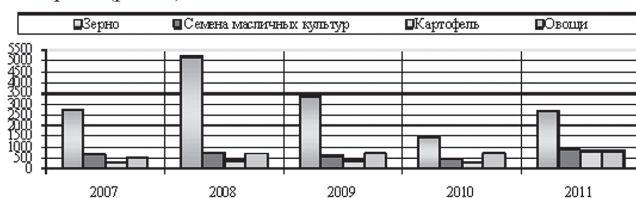


Рис. 5. Валовой сбор продукции растениеводства в Волгоградской области в 2007–2011 годах (в хозяйствах всех категорий; тыс. тонн) (составлено по: [4])

Анализ данных валового сбора продукции растениеводства в регионе показывает, что площади, занятые под зерновые и масличные культуры, используются нерационально и неэффективно.

Снижение валового сбора и увеличение площадей под их посевы ведет к неустойчивому производству в регионе, что не позволяет ему эффективно развиваться и быть конкурентоспособным. Необходим поиск альтернативных культур на основе диверсификации производства.

Структура продукции сельского хозяйства по видам деятельности представлена в табл. 3.

Производство растениеводства в области в среднем за 5 лет составила 66,2%, животноводства – 33,8%. По таким категориям хозяйств, как сельскохозяйственные организации и К(Ф)Х, основным видом деятельности является производство продукции растениеводства. В СХО он составляет 77%, в К(Ф)Х – более 91%. В хозяйствах населения оба вида деятельности представлены практически в равных пропорциях. Это является прямым доказательством того, что перед землепользователями, землевладельцами региона становится вопрос о необходимости крайне бережного отношения к землям сельхозназначения.

Таблица 3

Структура продукции сельского хозяйства по видам деятельности в Волгоградской области в 2007–2011 годах [7]
(в % от продукции сельского хозяйства)

	2007	2008	2009	2010	2011
Хозяйства всех категорий					
Продукция сельского хозяйства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:					
растениеводства	69,0	71,8	63,7	60,0	66,4
животноводства	31,0	28,2	36,3	40,0	33,6
Сельскохозяйственные организации					
Продукция сельского хозяйства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:					
растениеводства	80,8	83,7	74,3	66,8	77,3
животноводства	19,2	16,3	25,7	33,2	22,7
Хозяйства населения					
Продукция сельского хозяйства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:					
растениеводства	52,4	54,8	53,5	53,3	50,9
животноводства	47,6	45,2	46,5	46,7	49,1

Окончание табл. 3

	2007	2008	2009	2010	2011
К(Ф)Х					
Продукция сельского хозяйства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:					
растениеводства	94,1	95,1	90,2	86,2	90,5
животноводства	5,9	4,9	9,8	13,8	9,5

В соответствии с Федеральным законом № 101-ФЗ от 16 июля 1998 года «О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения» [8] собственники, владельцы, пользователи, в том числе арендаторы земельных участков, обязаны в числе прочих осуществлять производство сельскохозяйственной продукции способами, обеспечивающими воспроизводство плодородия земель сельскохозяйственного назначения. В Волгоградской области снижаются запасы питательных веществ из-за недостаточного внесения минеральных и органических удобрений (табл. 4).

Таблица 4

Удельный вес удобренной площади минеральными и органическими удобрениями во всей посевной площади в сельскохозяйственных организациях Волгоградской области (под урожай соответствующего года) в 2007–2011 годах [4]

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011
Вся посевная площадь (в хозяйствах всех категорий; тыс. га)	3110,7	3164,1	3075,0	2726,2	2751,6
Удельный вес площади, удобренной минеральными удобрениями, %	31	38	43	33	31
Удельный вес площади, удобренной органическими удобрениями, %	2,8	0,6	1,4	0,6	0,2

Несмотря на то что внесение удобрений является наиболее действенным фактором повышения продуктивности

земли, за весь период исследования даже на половину используемой площади в регионе не вносились минеральные удобрения.

Ситуация с органическими удобрениями просто катастрофическая, в среднем за 5 лет удельный вес удобренных площадей составил всего лишь 1%.

Необходимость сочетания минеральных и органических удобрений доказана ведущими учеными Волгоградского ГАУ. Ими разработаны и обоснованы варианты производственной и экономической эффективности применения удобрений в производстве наиболее возделываемой в регионе культуры – озимой пшеницы. Вариант эффективности дополнительных затрат использования минеральных удобрений без навоза выше, чем при использовании органоминерального удобрения. Однако навоз способствует не только росту урожайности, но и улучшению структуры почвы, повышению запаса гумуса, то есть является предпочтительным в эколого-экономическом отношении [9].

Для эффективного земледелия большое значение имеет финансовая поддержка государства. Меры по поддержанию почвенного плодородия, предусмотренные Федеральной целевой программой «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2013 года» [10] в разрезе округов и субъектов РФ по Южному федеральному округу в 2011 году, показаны в табл. 5.

Данные табл. 5 указывают на то, что среди регионов, входящих в ЮФО, Волгоградской области выделено меньше всех средств.

На эффективности использования земель сельхозназначения в значительной мере сказывается и то, что большая часть пахотных земель волгоградскими сельхозтоваропроизводителями используется на правах аренды. Аренда земельных участков составляет 78–86% в общей структуре сделок [11]. Думается, если в ближайшие годы ситуация не изменится, эти земли обречены на деградацию. Интерес арендатора в нашей стране и регионе – не столько забота о земле, сколько получение прибыли.

Таблица 5

Использование средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников на выполнение ФЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв России на 2006–2010 годы и на период до 2013 года» в разрезе Южного федерального округа и Волгоградской области за 2011 год, тыс. руб. [12]

Выделение средств из федерального и региональных бюджетов и внебюджетных источников	ЮФО			Волгоградская область		
	Всего (лимит)	Всего (факт)	%	Всего (лимит)	Всего (факт)	%
Всего по программе	18309233,8	21984906,8	120,1	1415424,8	2136957,6	151,0
в т. ч. из федерального бюджета	2493923,8	2493923,8	100	136784,8	136784,8	100
бюджетов субъектов РФ	1128560,0	1003146,6	88,9	357100,0	280172,8	78,5
внебюджетных источников	14686750,0	18487836,4	125,9	921540,0	1720000	186,6

Таким образом, для повышения эффективного и рационального использования земель сельскохозяйственного назначения, обеспечения и восстановления почвенного плодородия на уровне региона необходимо регулярно проводить комплекс мероприятий, в частности:

– регулярно обеспечивать каждого сельхозтоваропроизводителя (землепользователя) постоянно обновляющейся специальной литературой по рациональному использованию земельных ресурсов;

– оказывать бесплатные персонализированные информационно-консультационные услуги землепользователям;

– применять научно-обоснованные севообороты для каждого хозяйства региона с целью повышения запаса гумуса в пахотном горизонте почвы, так как он является главным индикатором почвенного плодородия;

– использовать контрольно-измерительные данные Управления Россельхознадзора не только для штрафных санкций, но и для мотивации землепользователей;

– разработать программу по предоставлению различных видов поддержки сельхозтоваропроизводителям при достижении ими высоких результатов по конечному продукту в сфере его основного вида деятельности, расчеты

по установке конечных показателей сельхозпредприятиям производит и утверждает Управление по сельскому хозяйству района, с обязательным условием роста уровня использования земель сельхозназначения;

– отдавать приоритет хозяйствам, которые ежегодно обеспечивают рост количества обрабатываемых земель сельхозназначения, и прежде всего ранее неиспользуемых неудобий, выведенных из оборота в связи с деградацией и т. д.

– создать картографию площадей всех земель района с учетом планового расширения на ближайшую перспек-

тиву 30–50 лет. Для удобного использования картографических материалов мы предлагаем выполнять подобные крупномасштабные карты по каждому хозяйству для более легкого управления и контроля любого сельхозпредприятия, муниципального района и региона в целом;

– ввести запрет на выдачу разрешений на наделы под огороды, сады, дачи из состава пахотных земель, лугов, пастбищ, садов, выделять на эти цели неиспользуемые ранее 50 лет и т. д. земли, неудобья, овраги, пересохшие озера и т. п.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2008. 76 с.
2. Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области [Электронный ресурс]. URL: <http://to34.rosreestr.ru/> (дата обращения: 15.04.2013).
3. Козенко З. Н., Зверева Г. Н. Имущественные интересы сельхозтоваропроизводителей: теоретические аспекты и современные направления реализации в регионе. Волгоград: ИПК «Нива», 2008. 152 с.
4. Статистический ежегодник Волгоградская область-2011: сб. / Терр. орган Фед. службы гос. статистики по Волгоград. обл. Волгоград: Волгоградстат, 2012. 848 с.
5. Гурова О. Н. Агронимические аспекты рационального насыщения полевых севооборотов посевами подсолнечника // Вестник АПК Волгоградской области. 2012. № 1–2 (330). С. 14–16.
6. Теория погектарного спроса. Региональный аспект [Электронный ресурс]. URL: <http://selhozrf.ru/node/1201> (дата обращения: 15.04.2013).
7. Волгоградская область в цифрах-2011: краткий ст. сб / Терр. орган Фед. службы гос. статистики по Волгоград. обл. Волгоград: Волгоградстат, 2012. 372 с.
8. О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения: Федеральный закон № 101-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12112328/> (дата обращения: 18.04.2013).
9. Иванов А. Л. Система адаптивно-ландшафтного земледелия Волгоградской области на период до 2015 года. Волгоград: ИПК «Нива», 2009. 304 с.
10. Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2013 года: Федеральная целевая программа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lawmix.ru/prof/2655> (дата обращения: 16.04.2013).
11. Федюнина Е. Н. Развитие системы рыночного обращения земель сельскохозяйственного назначения // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. 2012. № 1 (25). С. 219–224.
12. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/14238.318.htm (дата обращения: 18.04.2013).

REFERENCES

1. The rational use of agricultural land. M.: FGNU «Rosinformagroteh», 2008. 76 p.
2. Office of the Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography in the Volgograd region [Electronic resource]. URL: <http://to34.rosreestr.ru/> (date of viewing: 15.04.2013).
3. Kozenko Z. N., Zvereva G. N. The property interests of agricultural producers: theoretical aspects and contemporary trends of the region. Volgograd: IPK «Niva», 2008. 152 p.
4. Statistical Yearbook of the Volgograd region in 2011: the collection / Terr. Authority Fed. service state. Statistics for Volgograd region. Volgograd, 2012. 848 p.
5. Gurova O. N. Agronomic aspects of sustainable crop rotations saturation field of sunflower // Bulletin AIC Volgograd region. 2012. # 1–2 (330). P. 14–16.
6. The theory of demand per a hectare. The regional dimension [Electronic resource]. URL: <http://selhozrf.ru/node/1201> (date of viewing: 15.04.2013).
7. Volgograd Region in Figures 2011: brief collection of articles / Territorial authority of the Federal service of the state statistics in Volgograd region. Volgograd: Volgogradstat, 2012. 372 p.
8. On State Regulation of fertility of agricultural land: Federal Law # 101-FZ [Electronic resource]. URL: <http://base.garant.ru/12112328/> (date of viewing: 18.04.2013).
9. Ivanov A. L. The system of adaptive landscape farming Volgograd region for the period up to 2015. Volgograd: IPK «Niva», 2009. 304 p.
10. Preservation and restoration of soil fertility of agricultural land and agricultural land as a national asset Russia, 2006–2010 and for the period up to 2013: The federal target program [Electronic resource]. URL: <http://www.lawmix.ru/prof/2655> (date of viewing: 16.04.2013).
11. Fedjunina E. N. The development of the system of the market circulation of agricultural land // Izvestiya of the Lower Volga agrouniversity complex. 2012. # 1 (25). P. 219–224.
12. Report on the status and use of agricultural land [Electronic resource]. URL: http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/14238.318.htm (date of viewing: 18.04.2013).

УДК 65.03
ББК 65.291.33

Shakhbazyan Ervand Mishayevitch,
candidate of economics, assistant professor
of the department of economics and finances of Volgograd
branch of the Financial university at the RF Government,
Volgograd,
e-mail: shakhbazyan75@mail.ru

Шахбазян Ерванд Мишаевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и финансов Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: shakhbazyan75@mail.ru

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ОПТИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ НА ХЛЕБ И ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

PRICE POLICY OF THE ENTERPRISE DURING THE ESTABLISHMENT OF OPTIMUM PRICE OF BREAD AND THE BAKERY

Ценообразование на предприятии пищевой промышленности является важной составляющей частью деятельности фирмы, а также способом обеспечения эффективной деятельности компании. Под политикой цен понимаются общие принципы, которых компания собирается придерживаться в сфере установления цен на свою продукцию. Цены и ценовая политика – это существенные элементы маркетинга предприятия. Целью разработки ценовой политики являются конкретные действия на долгосрочную перспективу по планированию цен на продукцию. Она направлена на определение производственной и сбытовой политики предприятия с целью получения максимальной прибыли от реализации, а также обеспечения конкурентоспособности хлебобулочной продукции соответственно целям и задачам общей стратегии компании.

Pricing in the food industry is an important part of the company activity, as well as the way to ensure the efficient operation of the company. The policy of prices is the general principle, which the company is going to use in the pricing of their products. Prices and pricing policy are the essential element of the company's marketing. The aim of the pricing policy development is a specific action for the long term planning of product prices. It aims at determining the production and marketing policy of the company in order to obtain the maximum profit from the sale, as well as the competitiveness of bakery products due to purposes and objectives of the company's overall strategy.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, постоянные затраты, переменные затраты, ценообразование, верхняя граница цены, нижняя граница цены, пищевая промышленность, продукция.

Keywords: price, price policy, permanent costs, variable costs, pricing, the upper and lower limits of prices, food industry, products.

Хлебопекарная промышленность относится к одной из важнейших отраслей пищевой промышленности, уровень развития которой самым непосредственным образом затрагивает жизнь всего населения.

Производство хлеба – важная составляющая в общем объеме выпуска продукции пищевой промышленности Волгоградской области.

Цены и ценовая политика – существенные элементы маркетинга предприятия. В значительной степени именно от цен зависит коммерческий результат. Ценовая политика оказывает долговременное и порой решающее влияние на всю деятельность производственно-сбытового комплекса фирмы. Целенаправленная ценовая политика заключается

в следующем: надо устанавливать на свои товары такие цены и так изменять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть определенной долей рынка и получить намеченный объем прибыли. Тем самым решаются оперативные задачи, связанные с реализацией товара, и подбирается ответ на деятельность конкурента. Все это обеспечивает решение стратегических задач [1, с. 235].

Разработка ценовой политики

Цена является одним из важнейших показателей конкурентоспособности на товарных рынках. Даже так называемая внеценовая конкуренция находит свое проявление в ценах принципиально новых изделий, пользующихся высоким спросом и имеющих хорошую патентную защиту. Такие цены, как правило, во много раз превышают издержки производства.

Итак, для целей ценообразования наиболее удобной является, на наш взгляд, классификация затрат на постоянные и переменные. Если предприятие производит одно наименование товара, то минимальная цена определяется как переменными, так и постоянными затратами. При выпуске широкого ассортимента товаров для определения чистой прибыли постоянные затраты можно вычитать общей суммой из маржинального дохода по методу прямого отнесения затрат [2, с. 77].

Этот метод, как было показано, можно применять, когда постоянные затраты возмещаются в ценах, установленных для определенного базового количества производимого и реализуемого товара. Но здесь возникает необходимость строго отслеживать все изменения в структуре ассортимента и количестве реализуемого товара, а также влияние этих факторов на рентабельность каждого товара и общую прибыльность предприятия.

На практике используются различные методы распределения постоянных издержек (пропорционально удельному весу переменных издержек, объему выпуска, зарплате, отработанным машино-часам и т. д.). Но одним из наиболее распространенных способов является распределение постоянных издержек по доле маржинального дохода, которую обеспечивает каждый товар в общей структуре выпуска. То есть на долю пользующихся спросом товаров, а значит, и приносящих наибольший маржинальный доход, приходится большая часть постоянных расходов.

Коэффициент распределения постоянных затрат рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{Z_c}{\sum_{i=1}^n D_i} \quad (1)$$

где Z_c – совокупные постоянные затраты,
 D_i – маржинальный доход по i -тому изделию,
 n – количество изделий.

Долю постоянных расходов, приходящихся на i -тое изделие, определим по формуле:

$$Z_{C_i} = K * D_i \quad (2)$$

При анализе альтернативных решений по ассортименту выпускаемых изделий и ценам можно рассматривать только те затраты, которые действительно меняются при изменении цен и связанных с этими изменениями объемов продаж, а также те затраты, которых можно избежать. Если фирма уже произвела затраты, вернуть которые нельзя, а товар не пользуется спросом (например, из-за снижения потребительских свойств, несоответствия моде, брака), тогда единственное, что остается, – сделать все возможное для минимизации убытков. И здесь нельзя строить расчет даже минимальной цены на основе произведенных затрат – это лишь взвинтит цену и приведет к дальнейшему падению продаж и увеличению убытков. В этих случаях классификацию затрат целесообразно конкретизировать, выделив затраты, которые являются для предприятия предотвратимыми и не предотвратимыми. *Предотвратимые (возвратные)* – это затраты, которые еще не осуществлены или которые могут быть аннулированы без потерь. *Невозвратные затраты* – те, которых фирма не может избежать независимо от выбранного варианта коммерческой политики [3, с. 194].

В зависимости от цели предприятия и соотношения постоянных и переменных затрат в структуре производства *минимальная цена* на товар может определяться только переменными или переменными и постоянными затратами. Но во всех случаях цена не может быть установлена ниже предотвратимых переменных затрат, если только данная реализация не рассматривается как рекламная кампания или благотворительный жест.

Верхнюю границу цены можно рассчитать, используя параметрические модели (см. выше: параметрический метод определения базисной цены), которые связывают цену товара с показателями его качества. Объективный подход к оценке качества, как упоминалось, предполагает сравнение товара рассматриваемого производителя с аналогичным товаром фирмы-конкурента. Сравнение чаще всего осуществляется на основе сопоставления ряда параметров данных изделий: выявляются критерии удовлетворения запросов потребителей применительно к данному товару; устанавливается сравнительная важность этих критериев; оцениваются характеристики данного продукта (чаще экспертным путем) в сравнении с характеристиками других конкурирующих товаров. Параметрическое уравнение можно записать в следующем виде:

$$P_{i_{max}} = (\alpha + a_1 x_{i_1} + a_2 x_{i_2} + \dots + a_n x_{i_n}) * G \quad (3)$$

где $P_{i_{max}}$ – цена товара i ,
 a_1, a_2, \dots, a_n – весовые коэффициенты,
 x_1, x_2, \dots, x_n – потребительские качества (например, для одежды потребительскими качествами могут быть мода, ткань, расцветка, пошив, упаковка, реклама),
 α – неучтенные факторы,
 G – переменная «блефа», которая характеризует, насколько цена на товар может превышать или, наоборот,

должна быть снижена при продаже идентичных товаров, но в разных условиях (на разных рынках: например, продажа в «дорогом» магазине).

Располагая информацией о минимальном и максимальном уровне цены для конкретного товара, остается определить оптимальную цену, при которой выбранный критерий оптимальности (например, рентабельность продаж, прибыль или оборот) стремится к максимальному значению:

$$\begin{aligned} K_{opt}(P_i, opt, Q_i) &\rightarrow \max \\ P_i \min &\leq P_i \leq P_i \max \\ Q_i \min &\leq Q_i \leq Q_i \max \end{aligned} \quad (4)$$

где P_i, opt , – оптимальная цена на i -тый товар с точки зрения выбранного критерия оптимальности,

Q_i – объем производства или реализации i -того товара,

$Q_i \min, Q_i \max$ – ограничивающие факторы по производственным мощностям или емкостям рынка.

Метод прямых затрат состоит в установлении цены путем добавления к прямым (переменным) затратам определенной надбавки. При этом постоянные расходы предприятия как системы не распределяются по отдельным продуктам, а погашаются из разницы между суммами цен реализации и переменными затратами – разницы, которая получила название добавленной или маржинальной прибыли [4, с. 102].

В этом случае фирма начинает с оценки потенциального объема продаж по каждой предполагаемой цене. Подсчитывается сумма прямых переменных затрат и определяется наценка – так называемая маржинальная прибыль на единицу продукции и на весь объем прогнозируемых продаж по предполагаемой цене. Вычитая из полученных суммарных наценок маржинальной прибыли постоянные расходы, устанавливают прибыль при реализации продукции. Метод прямых затрат позволяет с учетом условий сбыта определить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции.

Рассмотрим расчет основных элементов себестоимости хлеба и хлебобулочных изделий.

Например, планируемый суточный объем выпуска на ООО «Хлебнаш».

1200 кг – хлеб; 600 кг (¼ от всего выпуска) – батон «Особый»; 600 кг – русский хлеб с изюмом; 1200 кг – булочки; полный ассортимент – 18 видов, дневной – 10. Количество производственных рабочих – 10. Работа в две смены – 18 часов. Потребляемая мощность на нужды освещения производственных помещений – 160 кВт (табл.).

Таблица

Пример расчета себестоимости батона «Особый»

Наименование	Цена за 1 кг, руб.	Стоимость на 100 кг муки, руб.
Мука	20,6	100 кг * 20,6 = 2060
Сахар	30,0	1,0 * 30,0 = 30
Соль	10,5	1,5 * 10,5 = 15,75
Масло растительное	70,2	0,3 * 70,2 = 21,06
Маргарин	40,8	7 * 40,8 = 285,6
Дрожжи	40,0	5,0 * 40,0 = 200
ИТОГО		2612,41

Выход продукции: из 100 кг муки – 132 кг хлеба. Суточный выпуск – 600 кг хлеба. Соответственно суточный расход муки – 454,5 кг.

1. Стоимость суточных расходов на сырье – 12007,77 руб.

2. Расход электроэнергии – 280 кВт-ч, за смену (18 часов) – 5040 кВт-ч. Ее стоимость при тарифе 2,68 руб/кВт-ч – 13507,2 руб.

3. Зарплата одного рабочего – 22000 руб. в месяц, суточная зарплата 10 рабочих – 11000 руб.

4. Начисления на оплату труда 30% от ФЗП – 3300 руб.

5. Арендная плата за помещение – 12630,45 руб. в сутки.

Так как батон «Особый» составляет 1/4 всего дневного выпуска, то сумма затрат по пунктам 2, 3, 4, 5 – 7776,8 руб.

Итого: себестоимость батонов «Особый», выпускаемых за сутки, – 19784,57 руб. При суточной выпечке 1800 штук себестоимость 1 батона составит 10,99 руб.

Стратегия неокругленных цен имеет место в тех случаях, когда цены устанавливаются ниже круглых сумм: например, 0,90 руб., 1,44 руб., 2,99 руб. Они популярны по нескольким причинам. Потребителям нравится получать сдачу. У потребителя возникает впечатление, что фирма тщательно анализирует свои цены и устанавливает их на минимально возможном уровне. У потребителей возникает чисто психологическое ощущение дешевизны товара. Например, цена 2,9 руб. воспринимается как «2 с чем-то»,

а не как 3, то есть покупатель воспринимает этот разрыв в 1 руб.

В целом метод прямых затрат весьма выгоден для крупных компаний. Однако использование его ограничивается прежде всего трудностью получения многих исходных данных (например, фирмы не знают точно своих кривых спроса и объема продаж). Поэтому большинство фирм при исчислении цен предпочитают пользоваться методом полных затрат.

Ввиду множества факторов, влияющих на процессы ценообразования крупных компаний, методы их ценообразования и в целом ценовая политика не ограничиваются применением одного из вышеописанных методов. Полученные цены служат базой для дальнейшего маневрирования, при котором крупные компании стремятся учесть многообразные ценообразующие факторы, параллельно и активно воздействуя на рынок и приспосабливаясь к меняющимся рыночным условиям, причем соотношение этих двух элементов ценовой политики – активного и пассивного – непрерывно меняется в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гид по финансовой грамотности. М.: Кнорус, 2010. 456 с.
2. Шуляк П. Н. Ценообразование: учеб.-практ. пособие. 12-е изд. перераб и доп. М.: Дашков и Ко, 2009. 196 с.
3. Баздник А. С. Цены и ценообразование: учеб. пособие для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Юрайт: Высшее образование, 2010. 307 с.
4. Горина Г. А. Ценообразование: учеб. пособие для вузов / РГТЭУ. М.: Юнити-Дана, 2010. 127 с.

REFERENCES

1. Guidance for financial literacy. M.: Cnorus, 2010. 456 p.
2. Shulyak P. N. Pricing: textbook. 12-th edition, revised and amended. M.: Dashkov & Co., 2009. 196 p.
3. Bazdnik A. S. Prices and pricing: textbook for higher schools. 2-nd edition, revised and amended. Prices and pricing: textbook for higher schools. M.: Yuright: Higher education, 2010. 307 p.
4. Gorina G. A. Pricing: textbook for higher schools / RGTEU. M.: Yuniti-Dana, 2010. 127 p.

УДК 338.43
ББК 65.325.2

Нараев Ииас Борисович,
candidate of philosophy, assistant professor, head
of the department of economics, management
and financial law of Karachai-Circassian branch
of the Russian state social university,
Cherkessk,
e-mail: ilyas.xapaev@yandex.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

ЖИВОТНОВОДЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ КИЗЛЯРСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН И ДИНАМИКА ЕЕ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

LIVESTOCK INDUSTRY OF KIZLYAR MUNICIPAL DISTRICT OF DAGESTAN REPUBLIC AND THE DYNAMICS OF DEVELOPMENT IN THE CURRENT CONDITIONS

В статье дается краткая географическая справка о муниципалитете, выявляется объем сельскохозяйственной продукции в районе, в том числе продукции животноводства. Характеризуется динамика развития животноводческой отрасли муниципалитета, рассматривается динамика и структура численности поголовья основных отраслей животноводства Кизлярского муниципального района.

Выявляется роль и значение животноводства в развитии экономики рассматриваемого муниципалитета, обозначаются проблемы в развитии животноводческой отрасли муниципалитета и меры по их устранению.

This article provides a brief geographical information about the municipality, reveals the volume of agricultural production in the area, including cattle-breeding products. The dynamics

of the livestock industry of the municipality is characterized, the dynamics and structure of the total number of livestock of major industries of the cattle-breeding of the municipal district of Kizlyar; the role and importance of the livestock in the economic development of the municipality under consideration is presented, the problems in the development of the livestock industry of the municipality and measures for their elimination are determined.

Ключевые слова: Дагестан, животноводческая отрасль, Кизлярский муниципальный район, коневодство, крестьянские (фермерские) хозяйства, производство сельскохозяйственной продукции, скотоводство, овцеводство, свиноводство, сельскохозяйственная продукция, сельское хозяйство, сельскохозяйственные организации, субъекты хозяйствования, личные подсобные хозяйства.

Keywords: Dagestan, cattle industry, municipal district of Kizlyar, horse breeding, peasant (farmers) economy, agricultural production, cattle-breeding, sheep-breeding, swine-breeding, agricultural products, agriculture, agricultural organizations, economic entities, private farms.

Кизлярский муниципальный район Республики Дагестан находится на севере региона, который граничит на севере и западе с Тарумовским районом, на юге – с Бабаюртовским, на западе – с Чеченской Республикой, на востоке – с Каспийским морем.

Его территория располагается на Прикаспийской низменности, в устье реки Терек, что отражается на характере растительности и ландшафта. Ландшафт степного типа с наличием лугов, заболоченных участков, а также солончаковых пустынь. Площадь территории составляет 3047 кв. км.

В состав Кизлярского муниципального района входят 22 муниципальных образования, численность их населения на сегодняшний день насчитывает около 70 тыс. человек.

Главной составляющей экономики данного муниципалитета является сельское хозяйство, в котором выделяется его основная отрасль – животноводство, состоящее из следующих направлений: скотоводство, овцеводство, коневодство и свиноводство.

Овцеводческая отрасль района представлена главным образом отгонным животноводством, поскольку в зимнее время с горной части мелкий скот перегоняют на более равнинную, мягкую по сравнению с горами территорию.

Основными субъектами хозяйствования животноводческой отрасли и производителями ее продукции в районе являются ООО «Молочник», ООО «Сириус», ОАО «Кизляр-агрокомплекс», ООО «Аверьяновка», СПК «Колхоз «Впе-

ред», ООО «Элита», КФХ «Новый путь» и т. д., общая прибыль которых в 2011 году составила 44 млн рублей [1].

Объем произведенной сельскохозяйственной продукции в районе за данный период составил 4132 млн рублей, из которых на долю животноводческой продукции приходилось 1501 млн рублей, то есть более 1/3 объема произведенной сельскохозяйственной продукции за 2011 год приходилось на ее долю. Более наглядно вышеизложенное представлено на рис. 1.

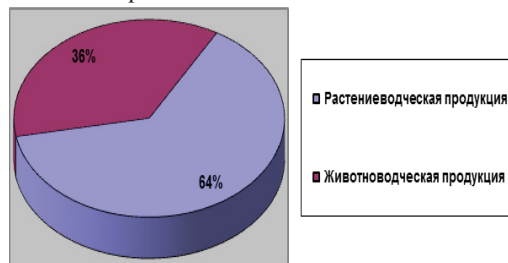


Рис. 1. Производство сельскохозяйственной продукции в Кизлярском муниципальном районе Республики Дагестан в 2011 году

Как свидетельствуют данные рис. 1, в структуре произведенной сельскохозяйственной продукции доля животноводческой продукции в целом по району за 2011 год составила 36%, соответственно на долю продукции растениеводства приходилось 64%. При этом необходимо подчеркнуть, что в целом по району в структуре численности крупного и мелкого скота 41% приходится на крестьянские (фермерские) хозяйства.

Как представляется, это обусловлено в первую очередь географическим местоположением района, основная часть которого расположена на равнинной территории республики. Но при этом следует подчеркнуть, что имеется ряд субъективных факторов, тормозящих развитие животноводческой отрасли Кизлярского муниципального района, о которых более подробно речь пойдет далее.

Необходимо отметить, что за рассматриваемый период в целом по району субъектами хозяйствования было заготовлено 146 тыс. тонн и 48 тыс. тонн грубых и сочных кормов соответственно, продуктивность коров по сравнению с предыдущим периодом возросла на 43 кг и составила 1924 кг, настриг шерсти увеличился на 27% и достиг 463 тонн.

В целом по Кизлярскому муниципальному району Республики Дагестан за 2011 год было произведено 8048 тонн мяса, 65809 тонн молока, 22206 тыс. яиц.

Рассмотрим динамику развития животноводческой отрасли района в целом по данным табл.

Таблица

Поголовье скота на конец года, голов [2, с. 4–12]

Годы	Крупный рогатый скот	В том числе коровы (без коров на откорме и нагуле)	Овцы и козы	Лошади	Свиньи	Овцекозوماتки
Хозяйства всех категорий						
2011	47493	25464	147920	1258	684	106741
2012	51237	27094	157914	1513	583	121932
2012 г. в % к 2011 г.	107,9	106,4	106,8	120,3	85,2	114,2
Сельскохозяйственные организации						
2011	9491	4465	41107	134	38	26167
2012	12464	6086	45443	128	-	36663
2012 г. в % к 2011 г.	131,3	136,3	110,5	95,5	-	140,1
Хозяйства населения						
2011	33850	18903	62241	1061	642	44603
2012	32856	18383	52535	1212	583	38948
2012 г. в % к 2011 г.	97,1	97,2	84,4	114,2	90,8	87,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели						
2011	4152	2096	44572	63	4	35971
2012	5917	2625	59936	173	-	46321
2012 г. в % к 2011 г.	142,5	125,2	134,5	274,6	-	128,8

Как показывают данные табл., за 2012 год по сравнению с предыдущим годом поголовье крупного рогатого скота по району возросло на 7,9%, в том числе коров (без коров на откорме и нагуле) на 6,4%. Увеличение поголовья крупного рогатого скота произошло за счет роста его численности в сельскохозяйственных организациях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей на 31,3 и 42,5% соответственно. При этом следует заметить, что в хозяйствах населения района наблюдается некоторое сокращение поголовья крупного рогатого скота (на 2,9%).

Таким образом, отродно говорить, что в 2012 году по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года по Кизлярскому муниципальному району Республики Дагестан численность крупного рогатого скота увеличилась на 3744 головы.

Данные табл. свидетельствуют о том, что аналогичная картина наблюдается и по отношению к численности коров. По сравнению с 2011 годом в 2012 году их поголовье по району в целом возросло на 1630 голов (на 6,4%). Заметный рост численности коров наблюдается в сельскохозяйственных организациях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей – на 36,3 и 25,2%. Но здесь приходится констатировать тот факт, что за данный период произошло заметное сокращение их численности в частном подворье – на 15,6%.

Вышеизложенное говорит о безусловной стабилизации и динамичности развития скотоводческой отрасли района в целом, но при этом, как ранее было сказано, заметно упали показатели в данном секторе животноводства в хозяйствах населения.

Как представляется, снижение численности крупного рогатого скота, в том числе коров (без коров на откорме и нагуле), произошло за счет как объективных, так и субъективных факторов. Одной из основных объективных причин, на мой взгляд, является интеграция ЛПХ в КФХ. К субъективным же факторам относятся:

- слабая техническая оснащенность;
- низкая материальная поддержка частного подворья в виде субсидирования;
- отсутствие регулируемого рынка сбыта животноводческой продукции.

Что касается состояния овцеводческой отрасли, то, как свидетельствуют данные табл., численность овец и коз увеличилась в 2012 году по сравнению с аналогичным показателем 2011 года на 9994 головы (на 6,8%) и достигла 157914 голов. Данное обстоятельство обусловлено ростом численности овец и коз в сельскохозяйственных организациях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей на 10,5 и 34,5% соответственно. В численности поголовья овцекозوماتок в рассматриваемом периоде по району также наблюдается рост – на 14,2%, заметное их увеличение произошло в сельскохозяйственных организациях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей (40,1 и 28,8% соответственно). В частном же подворье выявляется несколько иная, противоположная данным субъектам хозяйствования ситуация: поголовье козوماتок существенно сократилось – на 12,7%. На сегодняшний день в Кизлярском муниципальном районе Республики Дагестан численность овцекозوماتок, согласно данным табл., составляет 36663 головы.

В данном муниципалитете быстрыми темпами идет восстановление и развитие коневодства, которое практически

прекратило свое существование в начале 90-х годов прошлого века, в годы становления рыночной экономики. На данном этапе развития в коневодческой отрасли животноводства района, как показывают данные табл., насчитывается 1513 голов. По сравнению с 2011 годом в 2012 году темп прироста лошадей составил 20,3%. При этом необходимо отметить, что заметное их увеличение произошло в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей – более чем в 2,5 раза. Некоторое снижение произошло в сельскохозяйственных организациях – на 4,5%. В частном подворье данный показатель 2012 года по сравнению с аналогичным показателем прошлого периода увеличился на 14,2%.

Более слабой отраслью животноводства района, как свидетельствуют данные табл., является свиноводство, которое на данный момент развивается только за счет частного подворья. По сравнению с 2011 годом в 2012 году поголовье свиней сократилось на 14,8%, если в аналогичном периоде 2011 года их поголовье составляло 684 головы, то в 2012 году – всего 583 головы. Это происходит в первую очередь за счет слабого спроса на продукцию свиноводства как в районе, так и главным образом в республике в целом.

Вследствие вышеизложенного необходимо, как представляется, наладить поставки свиноводческой продукции в другие субъекты РФ путем строительства и введения в строй частных свиноводческих фирм. Для этого наиболее действенным методом регулирования данного процесса является разработка и внедрение, прежде всего на уровне муниципалитета, отраслевой программы развития свиноводческой отрасли путем привлечения как внутренних, так и внешних источников финансирования, как происходит в скотоводческой и овцеводческой отрасли района, о чем речь пойдет немного далее.

Если же посмотреть на структуру животноводческой отрасли в целом, то основная доля во многих ее направлениях принадлежит хозяйствам населения. Это более наглядно показано на рис. 2–4.

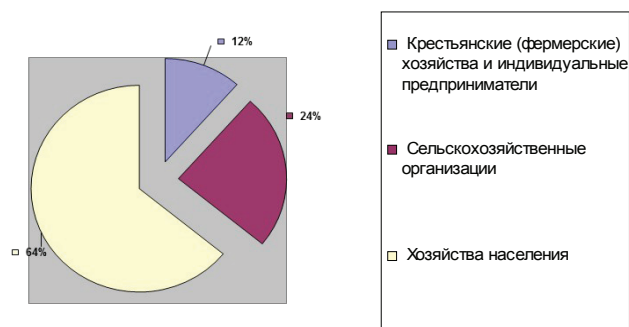


Рис. 2. Структура численности крупного рогатого скота (в том числе коров) в Кизлярском муниципальном районе Республики Дагестан в 2012 году

По данным рис. 2, в структуре численности крупного рогатого скота (в том числе коров) района в 2012 году доля частного подворья составляет 64%, которая превышает аналогичный показатель сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей в 2,7 и 5,4 раза соответственно, несмотря, как ранее было сказано, на сокращение в хозяйствах населения численности поголовья крупного рогатого скота (в том числе коров) за данный период.

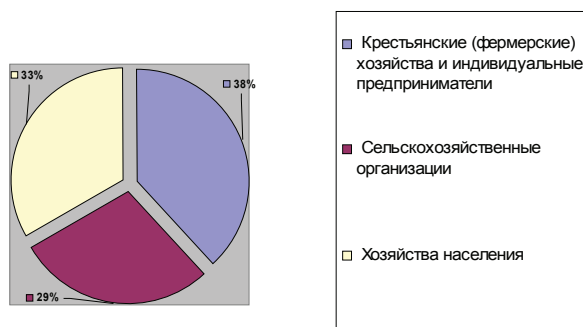


Рис. 3. Структура численности овец и коз (в том числе овцекозюматов) в Кизлярском муниципальном районе Республики Дагестан в 2012 году

Данные рис. 3 показывают, что в структуре овцеводческой отрасли района сложилась несколько иная картина: размещение численности овец и коз (в том числе овцекозюматов) носит более равномерный характер по сравнению с ситуацией, сложившейся в скотоводческой отрасли. Лидером являются крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели (38%), затем идут хозяйства населения, которые отстают от лидера на 5% (33%), на последнем месте находятся сельскохозяйственные организации, у которых данный показатель ниже названных выше субъектов хозяйствования на 9 и 4% соответственно (29%).

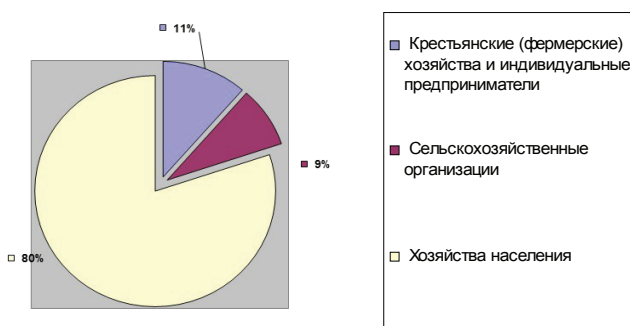


Рис. 4. Структура численности лошадей в Кизлярском муниципальном районе Республики Дагестан в 2012 году

Если же посмотреть на сложившуюся ситуацию в структуре коневодческой отрасли муниципалитета, то, согласно данным рис. 4, львиная доля приходится на хозяйства населения (81%), которая превышает другие вместе взятые субъекты хозяйствования более чем в 4,2 раза (сельскохозяйственные организации – 8%, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели – 11%).



Рис. 5. Структура численности свиней в Кизлярском муниципальном районе Республики Дагестан в 2012 году

Практически вся доля в структуре свиноводческой отрасли района, как наглядно показывают данные рис. 5, находится «в руках» личного подворья – 99%, соответственно на долю крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей приходится всего 1%. Здесь приходится, к сожалению, констатировать, что свиноводческая отрасль не нашла свое развитие в сельскохозяйственных организациях, но данное явление объясняется прежде всего тем, что в республике спросом в первую очередь пользуется скотоводческая продукция и каждый субъект хозяйствования ведет конкурентную борьбу за место на рынке для осуществления своей дальнейшей финансово-хозяйственной деятельности.

Вышеизложенное позволяет с уверенностью говорить о том, что практически вся животноводческая отрасль сельского хозяйства Кизлярского муниципального района Республики Дагестан развивается главным образом за счет частного подворья, которое тем самым становится основным поставщиком животноводческой продукции и играет основную роль в продовольственной безопасности данного муниципалитета.

Несмотря на наметившуюся положительную тенденцию в динамике развития животноводческой отрасли рассматриваемого муниципалитета Республики Дагестан в целом, остается, как было ранее сказано, ряд основных проблем, снижающих эффективность очень важного направления сельского хозяйства Кизлярского муниципального района, являющегося основным источником продуктов питания его населения.

Среди них наиболее важными являются:

- обновление технической оснащённости;
- снижение кадрового потенциала;
- отток сельского населения;
- внедрение энергосберегающих технологий в производстве животноводческой продукции.

Отток населения из села происходит главным образом из-за безработицы, отсутствия должного социального пакета, слабой инфраструктуры муниципального образования. Перечисленные факторы, безусловно, оказывают негативное влияние и на кадровое обеспечение субъектов хозяйствования животноводческой отрасли, в связи чем, на наш взгляд, необходимо в первую очередь создавать дополнительные рабочие места в сельскохозяйственных организациях путем привлечения дополнительных инвестиций, улучшения социальной обеспеченности сельского жителя, увеличения заработной платы на селе, улучшения качества жилья и т. д.

Одним из основных рычагов успешного функционирования животноводческой отрасли и ее субъектов хозяйствования, как и других отраслей экономики района, является привлечение дополнительных инвестиционных потоков. Так, в начале 2012 года в данном муниципалитете началась реализация приоритетного инвестиционного проекта «Реконструкция и модернизация существующих и строительство новых животноводческих комплексов в Кизлярском, Тарумовском и Бабаюртовском районах» с общим объемом 3834,0 млн рублей, инициатором которого является ОАО «Кизлярагрокомплекс». Данная программа рассчитана на четыре года со сроком окупаемости в семь лет [3]. При этом объем инвестиций в Кизлярский муниципальный район составил 250 млн рублей для финансирования строительства животноводческого комплекса на 2500 голов дойного стада [4].

На сегодняшний день в рамках реализации данного проекта приобретено современное оборудование для молокоперерабатывающего завода мощностью 100 тонн в смену,

построены и реконструированы животноводческие комплексы на 1200 молочных коров в с. Черняевка, на 600 голов – в с. Некрасовка, на 500 голов – в с. Задоевка Кизлярского района [3].

Вышеизложенное, на наш взгляд, будет способствовать более интенсивному развитию как животноводческой отрасли, так и сельского хозяйства Кизлярского муниципального района в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Отчет главы муниципального района «Кизлярский район» о своей деятельности и деятельности администрации муниципального района «Кизлярский район» за 2011 год [Электронный ресурс]. URL: <http://kizlyar-rayon.ru> (дата обращения: 08.05.2013).
2. Итоги учета скота / Дагстат // Стат. бюллетень сельского хозяйства. Махачкала, 2013. 28 с.
3. Реконструкция и модернизация существующих и строительство новых животноводческих комплексов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dagpred.ru> (дата обращения: 10.05.2013).
4. Кизлярский район готов к реализации «Стратегии-2025» [Электронный ресурс]. URL: <http://07kbr.ru> (дата обращения: 11.05.2013).
5. 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.

REFERENCES

1. Report head of the municipal district «Kizlyar district» about her activities and administration of the municipal district «Kizlyar district» for the year 2011 [Electronic resource]. URL: <http://kizlyar-rayon.ru> (date of viewing: 08.05.2013).
2. The results excluding livestock / Dagstat // Stat. Newsletter agriculture. Makhachkala, 2013. 28 p.
3. Reconstruction and modernization of existing and construction of new livestock farms [Electronic resource]. URL: <http://www.dagpred.ru> (date of viewing: 10.05.2013).
4. Kizlyarsky district is prepared to implement the «Strategy 2025» [Electronic resource]. URL: <http://07kbr.ru> (date of viewing: 11.05.2013).
5. Khapaev I. B. Features of the process engineering of agricultural production and its dynamics in Kuban municipal district of Karachay-Cherkessia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23) P. 111–114.

УДК 622.7:658.5

ББК 65.304.12

Lysevitch Sergey Grigoryevitch,
senior teacher of the department
of economic analysis and finances
of Krivoy Rog national university,
Ukraine, Krivoy Rog,
e-mail: Lisevitch@mail.ru

Лысевич Сергей Григорьевич,
ст. преподаватель кафедры
экономического анализа и финансов
Криворожского национального университета,
Украина, г. Кривой Рог,
e-mail: Lisevitch@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНОГО КОМБИНАТА

THE MAIN STAGES OF THE ECONOMIC EVALUATION OF THE ORGANIZATIONAL-TECHNICAL LEVEL OF THE MINING AND ORE-DRESSING PLANT

В статье рассматриваются основные этапы экономической оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината. Организационно-технический уровень представляет собой систему показателей, характеризующих результаты научно-технического прогресса и инновационной политики предприятия в технике, технологии и организации. Уровень техники, технологии и организации прямо и непосредственно влияет на экономические результаты деятельности комбината. Поэтому установление степени влияния показателей организационно-технического уровня на экономические результаты деятельности комбината позволит управлять экономическими результатами через изменения в организационно-техническом уровне.

The paper examines the main stages of economic evaluation of organizational and technical level of mining and ore-dressing plant. Organizational and technical level is the system of indicators characterizing the results of scientific and technological progress and innovation policy of the company in technique, technology and organization. State of the technique, technology and organization directly and immediately affects the economic performance of the plant. Therefore, the determination of the degree of influence of the organizational and technical level of the plant will manage the economic performance through changes in the organizational and technical level.

Ключевые слова: организационно-технический уровень, сфера производства, сфера обращения, экономическая оценка, критерий оценки, система показателей, экономи-

ческие результаты, корреляционно-регрессионное уравнение, коэффициент оборачиваемости, рентабельность.

Keywords: organizational and technical level, sphere of production, sphere of circulation, economic evaluation, evaluation criteria, index system, economic results, correlation and regression equation, turnover ratio, profitability.

Организационно-технический уровень представляет собой систему показателей, характеризующих результаты научно-технического прогресса и инновационной политики на уровне предприятия [1, с. 297]. Большинство авторов рассматривает организационно-технический уровень производства [1; 2; 3; 4]. Однако в современных условиях хозяйствования возросла роль сферы обращения. Это связано с тем, что именно в данной сфере происходят реализация продукции, поиск потребителей, реклама продукции, что непосредственно оказывает влияние как на сферу производства, так и на финансовое положение предприятия. Поэтому в работах [5; 6] было предложено рассматривать организационно-технический уровень предприятия как уровень, характеризующий не только сферу производства, но и сферу обращения. Так как организационно-технический уровень прямо и непосредственно влияет на экономические результаты деятельности предприятия, есть объективная необходимость экономической оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината. Главной задачей экономической оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината является установление связи между показателями, характеризующими организационно-технический уровень, и эконо-

мическими результатами деятельности, что в дальнейшем позволит управлять экономическими результатами комбината через изменения в его организационно-техническом уровне. Говоря об организационно-техническом уровне горно-обогатительного комбината, следует отметить, что сфера производства и сфера обращения включают оборотные средства, основные производственные фонды, нематериальные активы сфер производства и обращения.

Экономическая оценка организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината включает, с нашей точки зрения, такие этапы, как:

1) оценка состава, структуры и показателей эффективности использования оборотных средств как наиболее важных составляющих сфер производства и обращения комбината;

2) выбор критерия оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината;

3) формирование системы показателей организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината;

4) определение интегральных показателей организационно-технического уровня сфер обращения и производства, а также интегрального показателя организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината в целом;

5) установление связи между показателями организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината и его экономическими результатами деятельности.

Рассмотрим более детально названные этапы на примере ПАО «ЦГОК» за период 2009–2011 гг. В табл. 1 приведены показатели, характеризующие состав и структуру оборотных средств по предприятию.

Таблица 1

Структура оборотных средств ПАО «ЦГОК» за период 2009–2011 гг. по сферам производства и обращения

Элементы оборотных средств	Годы						Базисный темп прироста, %
	2009		2010		2011		
	Тыс. грн.	%	Тыс. грн.	%	Тыс. грн.	%	
Оборотные средства, всего	2998276,5	100	3272724,5	100	4461795,5	100	
В том числе сфера производства	148236,5	4,9	159519	4,9	173607,5	3,9	-20,4
Сфера обращения	2850040	95,1	3113205,5	95,1	4288188	96,1	1,06
В том числе готовая продукция	14326,5	0,5	10499,5	0,3	3107	0,07	-86
Дебиторская задолженность за товары и услуги	1552893	51,76	2017143,5	61,6	3626553	81,3	57,07
Дебиторская задолженность за расчеты	77256,5	2,6	80878	2,5	180269,5	4,01	54,2
Другая текущая дебиторская задолженность	1198336,5	40	979013,5	30	408672	9,16	-77
Денежные средства и их эквиваленты	4332,5	0,14	21079,5	0,6	42780	0,96	586
Другие оборотные средства	2895	0,1	4591,5	0,1	26806,5	0,6	500

Данные табл. 1 свидетельствуют, что за отчетный период часть денежных средств в сфере обращения возросла как в абсолютном значении, так и в относительном. По элементам оборотных средств наибольший рост имеет дебиторская задолженность за товары и услуги, дебиторская задолженность за расчеты, денежные средства и их эквиваленты и другие оборотные средства. В то же время часть средств в сфере производства уменьшилась. Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о нарушении платежной дисциплины и отрицательно влияет на финансовое положение предприятия. Аналогичная ситуация и по другим горно-обогатительным комбинатам.

Целесообразно также провести анализ оборотных средств по показателям эффективности их использования. Для этого используем такие показатели, как:

1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств, который определяется как отношение объема реализации готовой продукции за определенный календарный период к среднегодовой сумме оборотных средств отчетного периода как в сфере производства, так и в сфере обращения и показывает количество оборотов оборотных средств;

2) период одного оборота оборотных средств как отношение периода, за который проводится анализ (360 дней) к коэффициенту оборачиваемости;

3) рентабельность оборотных средств сферы производства и сферы обращения как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме оборотных средств сфер производства и обращения.

Результаты расчетов приведены в табл. 2.

**Основные показатели эффективности использования оборотных средств ПАО «ЦГОК»
за период 2009–2011 гг. в сфере производства и обращения**

Элементы оборотных средств	Годы					
	2009		2010		2011	
	Коэффициент оборачиваемости	Период одного оборота	Коэффициент оборачиваемости	Период одного оборота	Коэффициент оборачиваемости	Период одного оборота
Оборотные средства, всего	0,76	473,5	1,355	266	1,44	250
В том числе сфера производства	15,38	23,5	27,79	12,95	37	9,7
Сфера обращения	0,80	450	1,424	253,05	1,498	240,3
В том числе готовая продукция	159,01	2,26	422,27	0,85	2068	0,17
Дебиторская задолженность за товары и услуги	1,47	244,9	2,20	164,05	1,77	203,33
Дебиторская задолженность за расчеты	29,5	12,2	54,82	6,6	35,6	10,1
Другая текущая дебиторская задолженность	1,9	189,5	4,53	79,5	15,7	22,9
Денежные средства и их эквиваленты	526,1	0,68	210,3	1,7	150,18	2,3
Другие оборотные средства	787,3	0,46	965,6	0,4	239,7	1,5
Рентабельность оборотных средств, %	8,3		39,3			58,1
Рентабельность оборотных средств в сфере производства, %	168,2		805,7			1493,5
Рентабельность оборотных средств в сфере обращения, %	8,8		41,3			60,5

Как свидетельствуют расчеты, приведенные в табл. 2, период одного оборота оборотных средств как в целом по комбинату, так и в сферах производства и обращения уменьшился, что положительно характеризует эффективность использования оборотных средств на предприятии. Это подтверждается и показателями рентабельности.

Говоря об экономической оценке организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината, следует отметить, что изменение организационно-технического уровня может быть как в сторону повышения, так и в сторону снижения. Критерием оценки организационно-технического уровня, с нашей точки зрения, могут быть:

1) рыночная стоимость горно-обогатительного комбината;

2) тип изменения организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината.

Что касается рыночной стоимости горно-обогатительного комбината, следует отметить, что все изменения организационно-технического уровня связаны с инвестициями. При развитом фондовом рынке инвестиции в развитие сфер производства и обращения положительно влияют на рыночную стоимость предприятия. Так как в нашей стране результаты фондового рынка не в достаточной степени связаны с деятельностью предприятий, такой критерий пока еще рано использовать в качестве оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината. Более целесообразным является установление типа изменения организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината. Этот тип (интенсивный или экстен-

сивный) можно установить путем сравнения результатов производства и реализации продукции с затратами в сфере производства и обращения. Если темп роста результатов производства и реализации продукции будет опережать темп роста затрат в сфере производства и обращения, это будет интенсивный тип развития организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината, и наоборот. Именно такой критерий, с нашей точки зрения, следует использовать для оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината.

При формировании системы показателей организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината необходимо учитывать, что они должны отвечать определенным требованиям:

1) определяться на основании данных бухгалтерского или управленческого учета;

2) иметь возможность быть оцененными за ряд периодов;

3) всесторонним образом характеризовать организационно-технический уровень комбината;

4) иметь возможность изменяться под воздействием внутренних факторов комбината;

5) быть актуальными, отвечать текущим и перспективным целям развития комбината;

6) быть доступными в использовании и проведении оперативного анализа.

Для оценки организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината нами предложена система показателей, приведенная в табл. 3.

Система показателей организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината

Направления	Показатели
Технический уровень сферы производства	1. Фондовооруженность активной частью основных производственных фондов. 2. Энерговооруженность одного работника. 3. Коэффициент износа активной части основных производственных фондов.

Направления	Показатели
Организационный уровень сферы производства	1. Уровень дисциплины. 2. Удельный вес рабочих в сфере производства. 3. Уровень травматизма. 4. Показатель условий труда. 5. Удельный вес управленческого персонала и технических специалистов в сфере производства. 6. Удельный вес лиц с высшим образованием.
Показатели технического уровня сферы обращения	1. Фондовооруженность активной частью основных производственных фондов в сфере обращения. 2. Энерговооруженность одного работника в сфере обращения.
Показатели организационного уровня сферы обращения	1. Текучесть кадров сферы обращения. 2. Удельный вес рабочих в сфере обращения. 3. Удельный вес управленческого персонала и технических специалистов в сфере обращения. 4. Уровень дисциплины в сфере обращения. 5. Показатель квалификации управленческого персонала и технических специалистов в сфере обращения.

Рассмотрим более детально предложенные показатели:

1) фондовооруженность активной частью основных производственных фондов как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала сферы производства;

2) энерговооруженность одного работника как отношение электроэнергии, использованной на производственные цели, к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала сферы производства;

3) коэффициент износа активной части основных производственных фондов как отношение начисленной амортизации по активной части основных производственных фондов к среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов за первичной стоимостью в сфере производства;

4) уровень дисциплины как отношение количества невыходов к номинальному фонду рабочего времени среднесписочной численности рабочих в сфере производства;

5) удельный вес рабочих в сфере производства как отношение численности рабочих к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала в сфере производства;

6) уровень травматизма как отношение числа лиц, получивших травму за отчетный период, на тысячу численности промышленно-производственного персонала в сфере производства;

7) показатель условий труда как отношение числа лиц, работающих во вредных условиях труда, к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала в сфере производства;

8) удельный вес управленческого персонала и технических специалистов в сфере производства как отношение численности управленческого персонала и технических специалистов к среднесписочной численности в сфере производства;

9) удельный вес лиц с высшим образованием как отношение численности работников, которые имеют высшее образование, к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала;

10) фондовооруженность активной частью основных производственных фондов в сфере обращения как отношение стоимости активной части основных производственных фондов сферы обращения к среднесписочной численности работников сферы обращения;

11) энерговооруженность одного работника в сфере обращения как отношение количества использованной

электроэнергии в сфере обращения к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала сферы обращения;

12) текучесть кадров сферы обращения как отношение числа уволенных в сфере обращения к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала сферы обращения;

13) удельный вес рабочих в сфере обращения как отношение численности рабочих сферы обращения к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала сферы обращения;

14) удельный вес управленческого персонала и технических специалистов в сфере обращения как отношение численности управленческого персонала и технических специалистов к среднесписочной численности в сфере обращения;

15) уровень дисциплины в сфере обращения как отношение числа невыходов к номинальному фонду рабочего времени среднесписочной численности рабочих в сфере обращения;

16) показатель квалификации управленческого персонала и технических специалистов в сфере обращения как отношение числа лиц с высшим образованием среди управленческого персонала и технических специалистов к среднесписочной численности управленческого персонала и технических специалистов.

Для определения организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината как по отдельным сферам, так и по комбинату в целом можно, с нашей точки зрения, использовать методику Р. А. Фатхутдинова [4, с. 411–418], в основе которой лежит определение частных и обобщающих (интегральных) показателей организационно-технического уровня производства, состоящих из организационного и технического уровней производства. Аналогично этому методу можно определить интегральный организационный и технический уровни сфер производства и обращения, а также интегральный показатель организационно-технического уровня комбината в целом. Эти определения проводятся с учетом весомости отдельных показателей организационно-технического уровня комбината, устанавливаемых экспертным путем.

Определить влияние как частных показателей организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината, так и интегральных на экономические результаты деятельности, с нашей точки зрения, стоит с использованием корреляционно-регрессионного анализа. Корреляционно-регрессионный анализ позволяет установить уравне-

ние регрессии, что даст возможность использовать его для управления организационно-техническим развитием с целью улучшения экономических результатов деятельности. В современных условиях хозяйствования наиболее значимыми экономическими результатами деятельности горно-обогатительных комбинатов являются себестоимость продукции, качество и производительность труда. Именно от улучшения этих экономических показателей зависит конкурентоспособность горно-обогатительных комбинатов. Поэтому в уравнения регрессии следует включать как показатели организационно-технического уровня сферы производства и обращения комбината, с одной стороны, так и вышеназванные экономические результаты – с другой.

Такой подход к экономической оценке организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината позволит:

1) учесть сферу обращения при определении организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината;

2) определить критерий повышения организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината;

3) сформировать систему показателей, характеризующих организационно-технический уровень как сферы производства, так и сферы обращения;

4) установить степень влияния отдельных показателей организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината на экономические результаты деятельности;

5) использовать полученные результаты в управлении экономическими результатами деятельности путем изменения организационно-технического уровня горно-обогатительного комбината.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения: учеб., 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М. 2002. 314 с.
2. Баканов М. И., Шерemet А. Д. Теория экономического анализа: учеб., 4-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 1999. 416 с.
3. Дасковский В. Б., Киселев В. Б., Монахов А. В. Взаимосвязь эффективности инвестирования и организационно-технического уровня производства предприятий // Хлебопечение России. 2005. № 2. С. 6–7.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов, 5-е изд. СПб.: Питер, 2005. 448 с.
5. Турило А. М., Лисевич С. Г., Зінченко О. А. Основи визначення загального і організаційно-технічного рівнів підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 6. С. 168–171.
6. Турило А. М., Лисевич С. Г. Оцінка організаційно-технічного рівня сфери обігу підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9. С. 142–147.

REFERENCES

1. Fathutdinov R. A. Management decisions: textbook. 5th ed., rev. and add. Moscow: INFRA-M, 2002. 314 p.
2. Bakanov M. I., Sheremet A. D. The theory of economic analysis: course book. 4th ed., revised and corrected edition. Moscow: Finances and Statistics, 1999. 416 p.
3. Daskovsky V. B., Kiselev V. B., Monakhov A. V. Relationship of enterprises investment efficiency and their organizational and technical level of production // Baking in Russia. 2005. № 2. P. 6–7.
4. Fathutdinov R. A. Innovation Management: textbook for high schools. 5th ed. St. Petersburg.: Peter, 2005. 448 p.
5. Turilo A. M., Lisevich S. G., Zinchenko O. A. Basics of an overall organizational and technical levels of the enterprise // Actual problems of economy. 2004. № 6. P. 168–171.
6. Turilo A. M., Lisevich S. G. Evaluation of organizational and technical level of the sphere of enterprises turnover // Actual problems of economy. 2009. № 9. P. 142–147.

РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 4. ECONOMIC SCIENCES



УДК 338.45.01

ББК 65.3

Pilipenko Elena Vasilyevna,
doctor of economics, assistant professor,
director of Kurgan branch
of the Institute of economics
of the Urals section of RAS,
Kurgan,
e-mail: pilipenkoev@bk.ru

Пилипенко Елена Васильевна,
д-р экон. наук, доцент,
директор Курганского филиала
Института экономики
Уральского отделения РАН,
г. Курган,
e-mail: pilipenkoev@bk.ru

Grinyuk Kirill Petrovitch,
post-graduate student of Kurgan branch
of the Institute of economics
of the Urals section of RAS,
Kurgan,
e-mail: grinkirill@yandex.ru

Гринюк Кирилл Петрович,
аспирант Курганского филиала
Института экономики
Уральского отделения РАН,
г. Курган,
e-mail: grinkirill@yandex.ru

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ

THE INDUSTRY AND INDUSTRIAL COMPLEX IN THE ECONOMIC SCIENCE: THEORY PROBLEMS

В статье рассмотрены различные взгляды на понимание терминов «промышленность» и «промышленный комплекс». Существующие в экономической науке подходы к пониманию промышленности и промышленного комплекса систематизированы авторами и классифицированы как рыночный, нерыночный и современный российский подходы. В рамках каждого подхода дано развернутое представление о понимании сущности исследуемых явлений. Предложены авторские определения данных понятий на основе таких существенных признаков промышленного продукта, как машинность и искусственность. Предложенные определения являются новыми для экономической науки.

The article has reviewed the different points of view on the understanding of the terms «industry» and «industrial complex». The approaches to understanding of the industry and industrial complex existing in the economic science have been systematized and classified by the authors as the market approach, non-market approach and the modern Russian one. The detailed conception of understanding of the essence of phenomena under investigation has been provided within the frame of each approach. The author's definitions of these terms on the basis of the essential features of the industrial product, such as machine and artificiality have been proposed. The proposed definitions are new to the science of economics.

Ключевые слова: промышленность, промышленный комплекс, промышленный продукт, машинность, искусственность, производство, рыночная экономика, нерыночная экономика, теоретическая фирма, отрасль, кластер.

Keywords: industry, industrial complex, industrial product, machine, artificiality, manufacture, market economy, non-market economy, theoretical firm, branch, cluster.

Термины «промышленность» и основанный на нем «промышленный комплекс», являясь широко употребительными, в том числе в таких сферах, как наука и государственное управление, не имеют не только универсального, общепринятого, научно обоснованного и т. п. определений, но и вообще не имеют никаких определений, что дает основания характеризовать такое положение дел как парадоксальное.

Сделанный вывод подтверждается проведенным в ходе настоящего исследования ретроспективным анализом понятий «промышленность» и «промышленный комплекс» (табл. 1 и 2), который выявил несколько устоявшихся подходов к пониманию названных терминов в экономической науке, обозначенных авторами как рыночный, нерыночный и современный российский.

Определение понятия «промышленность» (табл. 1)

Рыночный подход: термин «промышленность» никогда не использовался самостоятельно, то есть собственно как понятие, а потому и не имел какого-либо определения. Он употреблялся в названии относительно обособленной области экономической науки – экономики промышленности (или теории организации промышленности). Обособление экономики промышленности в отдельную область произошло в последней четверти XIX века, на тот момент

область ее интересов охватывала сферу несовершенной конкуренции. В начале XX века центром становления экономики промышленности в форме «науки о трестах» в Европе была Германия (Г. Леви, Р. Лифман и В. Зомбарт). Это объясняется сравнительно ранним и более интенсивным процессом концентрации производства и капитала в данной стране. В 1970-е гг. Э. Мэйсон так охарактеризовал прошедший период: «Организация промышленности была в действительности наукой о трестах» [1, с. 335]. Предметом исследования экономики промышленности были монополии, работающие в любых секторах экономики. Так, французский экономист Ж. Гарнье в 1868 г. считал целесообразным различать «добывающую, земледельческую, мануфактурную, перевозную, торговую и невещественную (то есть услуги) промышленность» [2].

В России возникновение экономики промышленности в форме «науки о трестах» датируют 1885 годом, когда известный русский экономист Д. И. Пихно опубликовал свой доклад «Торгово-промышленные стачки», в котором автор указывал на опасность и нежелательность картелей (стачек), рассмотрев при этом в качестве примера картель российских страховых обществ. Таким образом, понятие «промышленность» он распространял на торговые и финансовые объединения. Другим исследователем экономики промышленности в России были П. Б. Струве, который с 1906 года читал курс «Экономия промышленности» в Политехническом институте в Петербурге, и А. М. Гинзбург, ведший курс экономики промышленности в Московском институте народного хозяйства в 1920-е гг. и являвшийся автором учебника «Очерки промышленной экономики». Они определяли экономику промышленности как прикладную науку, «которая в своей теоретической основе является продолжением политической экономии».

Таким образом, под промышленностью в период последней четверти XIX века – первой четверти XX века понималась деятельность картелей, трестов и синдикатов, обладающих определенной степенью рыночной власти и работающих как в производственной, так и в непродуцированной сферах.

Начиная с 1930-х гг. можно идентифицировать две достаточно изолированные линии развития экономики промышленности.

Первое направление – эмпирическая школа – изучало историю и развитие реальных фирм-трестов и отраслей. Охватывались различные аспекты промышленной организации, организационные структуры бизнеса, история разработки продукции, вопросы слияния и поглощения, инвестиционная политика, политика занятости, организация рекламы, финансирование и т. д. Круг рассматриваемых вопросов был достаточно широкий, а подход был полностью эмпирический. Под промышленностью понималась любая хозяйственная деятельность треста, ведущаяся в производстве, на транспорте, в сфере услуг и т. д.

Второе направление – теория организации промышленности¹. Хотя понятие «организация промышленнос-

¹ Первые попытки выйти за пределы эмпирических исследований возникали еще задолго до этого: в 1871 году в Лондоне вышла работа У. С. Джевонса «Теория политической экономии» (Theory of Political Economy), в 1899 году – работа американского ученого К. Кларка «Распределение богатства» (The Distribution of Wealth), в 1921 году – работа Ф. Х. Найта «Риск, неопределенность и прибыль» (Risk, Uncertainty and Profit), в которых они меньше опирались на эмпирические данные, пытались установить условия, при которых конкуренция приводит к равенству цен и затрат, занимались разработкой модели совершенной конкуренции, исследовали поведение типичной фирмы.

ти» появилось как заголовок одного из разделов книги А. Маршалла и М. Пэлей «Экономика промышленности» в 1879 году, ее выделение в качестве отдельной области экономической науки можно датировать лишь 1933 годом, когда вышли книги ученых Дж. Робинсон и Э. Чемберлена (Робинсон Дж. «Экономическая теория несовершенной конкуренции», Чемберлен Э. «Теория монополистической конкуренции»). Именно с этого момента стали активно развиваться исследования в области моделирования несовершенной и совершенной конкуренции, в которых фирма стала представлять как типичная и теоретическая.

Поэтому многие экономисты рассматривают теорию организации промышленности как науку, основанную на разработке и развитии главного элемента экономической теории – теории фирмы. «Все, кто изучает организацию промышленности... получают основательную подготовку по теории фирмы...» [3, с. 15]. В рамках теории фирмы как ядра теории организации промышленности изучалось рыночное поведение уже не реально существующих трестов, а типичной теоретической фирмы, работающей в любой отрасли экономики. Именно поэтому Ж. Тироль, научный директор Института экономики промышленности Университета социальных наук г. Тулуза (Франция), в начале подраздела 8.2.2.3 своей книги «Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности» употребляет оборот «организация рынка» как равнозначный «организации промышленности» [4, с. 505].

Таким образом, рыночный подход к пониманию термина «промышленность» широко распространен и в пространственном, и во временном аспектах и в настоящее время является доминирующим. Термин «промышленность» используется в широком смысле, то есть для обозначения любой деятельности, ведущейся как промысел (промышленение)² и направленной на создание, преобразование или перемещение (в пространстве или во времени) экономических благ: как материальных, так и нематериальных.

Нерыночный подход. Совершенно иное понимание термина «промышленность» имело место в советской экономической науке. Первый учебник «Экономика социалистической промышленности» был издан в 1931 году группой авторов из 19 человек, организованной секцией социалистической реконструкции промышленности Института экономики Комакадемии, под руководством Е. Л. Хмельницкой. Авторы учебника выделили три основные задачи курса: выяснение коренной противоположности основ развития капиталистической и социалистической промышленности; исследование путей и методов развития отраслей, составляющих базу обороны и экономической независимости страны; критическое освоение в условиях социализма наиболее совершенных форм организации производства и новейших завоеваний науки и техники.

Промышленность стали подразделять на две большие группы отраслей – добывающую (угольная, нефтедобывающая, рудодобывающая, лесозаготовки, рыболовство и др.) и обрабатывающую (машиностроение, текстильная,

² Термин «промышленность» введен в русский язык в 1791 году Н. М. Карамзиным для передачи латинского *industria* и происходил от русского слова «промысел», «промышление». Понятие «промысел» не ограничивало сферу деятельности человека только созданием материальных благ, под ним понимались охота, ремесленное производство, ведение сельского хозяйства, создание художественных изделий, военное дело (военный промысел), торговое дело (торговый промысел), транспортировка людей и грузов (гужевой промысел) и т. п.

пищевая и др.). Признаком такого деления было то, что добывающая промышленность находит свой предмет труда в природе, а обрабатывающая имеет дело с предметом труда, на который уже был затрачен труд. Объем понятия «промышленность», согласно советской экономической классификации, был равен суммарному объему понятий manufacturing («изготовление») и mining («добыча») в американской.

Таким образом, объект экономики промышленности в социалистической экономике был сужен до изучения сферы производства материальных благ и производственных предприятий. Промышленность стала означать агрегированную отрасль (подразделение) народного хозяйства, противопоставляемую другим его отраслям (подразделениям) – сельскому хозяйству, транспорту, торговле и т. п.

Современный российский подход. Логично предположить, что при смене целей экономического развития должно последовать и изменение понятийного аппарата экономической науки, то есть при переходе к рынку рыночными должны стать и используемые экономические термины. Фактически же, несмотря на кардинальное изменение экономической среды – с административно-плановой на рыночную, – нерыночное понимание промышленности до сих пор сохранилось в современной российской экономической науке и практике, и это формирует парадоксальную ситуацию, которая может быть обозначена как современный российский подход. Он характеризуется эклектичным соединением разнородных и даже антагонистических понятий для неясных целей (точнее, в отсутствие ясных целей), что фактически является следствием механического применения прежних, нерыночных понятий в рыночных условиях.

Так, в современном – постсоветском – российском экономическом словаре дается фактически совершенно советское (то есть характерное для нерыночной экономики) определение промышленности: промышленность – это ведущие отрасли материального производства; предприятия, занятые добычей сырья, производством и переработкой материалов и энергии, изготовлением машин [5, с. 305].

В рамках государственного статистического наблюдения в период с 1991-го по 2004 год промышленность рассматривалась отдельно от остальных сфер экономики и к ней относили те же самые отрасли, что и в плановой экономике до 1991 года: электроэнергетику, черную металлургию, машиностроение и металлообработку, лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную отрасль, производство строительных материалов, легкую промышленность, пищевую промышленность, мукомольно-крупяную и комбикормовую промышленность, медицинскую промышленность и полиграфическую промышленность. С 1 января 2005 года отраслевая система была заменена на информацию по видам экономической деятельности (ОКВЭД), которые не делятся на виды деятельности в сфере производства материальных благ и в нематериальной сфере. Несмотря на это, Федеральная служба статистики России периодически издает статистический сборник под названием «Промышленность России», в котором приводятся данные по видам деятельности: добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Таким образом, Росстат исходит из того же понимания промышленности, которое было при нерыночной экономике.

Наложение нерыночных понятий на рыночные условия хозяйствования является одной из главных проблем

экономики промышленности современной России, о которой, в частности, говорил В. М. Гальперин: «...при переходе от социалистического хозяйствования к рыночному, когда изучение «промышленности как единства» потеряло какую-либо актуальность, экономика социалистической промышленности была исключена из учебных планов, а образовавшаяся в связи с этим ниша остается ничем не заполненной даже в ведущих экономических вузах...» [2].

Таким образом, проведенный анализ выявил несколько устоявшихся подходов к пониманию термина «промышленность» в экономической науке (табл. 1). Как видно из табл. 1, основу этих подходов составляют фактически не особенности самой промышленности, а особенности той социально-экономической среды, в которой существует промышленность на определенном временном отрезке. То есть фактически вплоть до настоящего времени экономическая наука не располагает универсальными критериями, позволяющими однозначно и непротиворечиво отнести продукт, сферу деятельности, объект и предмет к промышленным, что затрудняет исследование и, следовательно, выработку рекомендаций по развитию промышленного комплекса как в теории, так и в конкретных социально-экономических условиях современных российских регионов. Между тем такие (универсальные) критерии, несомненно, существуют и определяются свойствами промышленного продукта как результата промышленной деятельности.

Позиция авторов состоит в том, что такими (сущностными) признаками являются свойства промышленного продукта как результата промышленной деятельности, а именно искусственность и машинность:

- искусственность как антипод естественности означает, что промышленный продукт не имеет аналогов в живой природе;

- машинность понимается как антипод ручного труда, означает, что в производстве промышленного продукта всегда используется машинная техника.

Таким образом, промышленность – это система социально-экономических отношений по поводу производства искусственных продуктов машинным способом. Это определение фактически объединяет рассмотренные ранее в табл. 1 предмет и объект рассмотренных подходов.

Определение понятия «промышленный комплекс» (табл. 2)

Рыночный подход. Область применения, во-первых, четко очерчена, во-вторых, чрезвычайно узка и фактически представляет собой не правило, а исключение из правила: этот термин применялся только по отношению к военно-промышленному комплексу. Причиной выделения в рыночном хозяйстве основанного на нерыночных принципах военно-промышленного комплекса стало наличие общественных целей – обеспечение обороноспособности страны. Необходимым условием достижения этой цели является наличие государственного (то есть нерыночного) управления, возможного только в условиях государственной же собственности. Этим и объясняется узость употребления этого понятия: в таком смысле (как объект управления) оно не могло употребляться применительно к другим видам экономической деятельности, свободным от государственного управления: так, не использовалось понятие «комплекс» в производстве пищевой, текстильной продукции и т. д.

Подходы в экономической науке к пониманию термина «промышленность»

Подход	Направление	Период	Страны	Авторы	Объект исследования	Предмет исследования	Содержание понятия «промышленность»
Рыночный	Эмпирическая школа	До 1930-х гг. – наука о трестах, после 1930-х – эмпирическое направление	США, Германия, Великобритания, Франция	Г. Леви, Р. Лифман, В. Зомбарт, Ж. Гарнье, А. Берли, Г. Минс, С. Флоренс, Э. Мэйсон, Д. Моррис, Дж. Бэйн, А. Маршалл, М. Пэлей	Реально существующие картели, тресты, синдикаты, фирмы, монополии	– рыночное поведение монополий и реальных фирм; – демополизация рынков; – слияние и поглощение	Отношения по поводу производства материальных и нематериальных благ
		1885–1917 гг.	Российская Империя	Д. И. Пихно, П. Б. Струве, А. М. Гинзбург, В. С. Войтинский, М. А. Курчинский, А. Н. Гурьев, Л. Б. Кафенгауз, Г. И. Цыперович			
	Теория организации промышленности	С 1933 года по настоящее время	США, Германия, Великобритания, Франция	У. С. Джевонс, Ф. Эджуорт, К. Кларк, Ф. Найт, П. Сраффа, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, Д. Хэй, Д. Моррис, Л. Кабрал, Ж. Тироль, Дж. Стиглер	Типовая теоретическая фирма	– рыночное поведение фирмы; – модель совершенной и несовершенной конкуренции	Отношения по поводу производства материальных и нематериальных благ
Нерыночный	Экономика социалистической промышленности	1920–1990 гг.	СССР	Е. Л. Хмельницкая, К. В. Островитянов, Д. Т. Шепилов, Л. А. Лентьев, Л. Я. Хромов, Б. М. Лившиц, А. Д. Гусаков, А. И. Ноткин, Г. Д. Бакулев, Е. Л. Маневич, А. В. Воробьева, А. Н. Ефимов, Б. М. Лебин	Производственное предприятие Отрасль	– организация и функционирование производства материальных благ	Отношения по поводу производства материальных благ
Современный российский		С 1991 года по настоящее время	Российская Федерация	Т. Г. Морозова, М. П. Победина, Г. Б. Поляк, В. Н. Кириченко, Н. В. Суворов, В. С. Сутягин, В. Н. Борисов, О. Б. Брагинский, И. Е. Кричевский, органы государственной власти, Росстат	Производственное предприятие Отрасль	– рыночное поведение фирмы; – модель совершенной и несовершенной конкуренции	Отношения по поводу производства материальных благ

Нерыночный подход. В рамках нерыночного подхода (то есть фактически в СССР и странах соцлагеря) использование понятия «промышленный комплекс» было нормой, правилом, распространявшимся на чрезвычайно широкий круг субъектов и явлений. Достаточно сказать, что вся экономика СССР рассматривалась как единый народнохозяйственный комплекс, управление которым осуществляло государство. Для достижения лучшей управляемости этот единый комплекс делился на более мелкие промышленные комплексы, подчиняемые соответствующим государственным министерствам, комитетам и управлениям: машиностроительные, металлургические, автомобильные, нефтехимические, химические и др. комплексы. В свою очередь, уже эти промышленные комплексы делились на еще более мелкие – территориальные производственные комплексы (ТПК), представлявшие собой совокупность расположенных рядом друг с другом технологически смежных производств. Такая форма организации промышленной деятельности – через промышленные комплексы разного уровня – была оптимальной при 100%-ной государственной собственности на средства производства, когда любой производственный субъект являлся объектом государственного управления.

Современный российский подход. Теоретически (в научной литературе) промышленный комплекс продолжает рассматриваться как объект управления со стороны государственных органов различного уровня, что является, по нашему мнению, следствием необоснованного применения методологии нерыночного подхода в рыночных условиях, когда у государства отсутствуют рычаги управления составляющими большинство негосударственными предприятиями. На практике такое понимание воплощается в разработке безадресных и в силу этого нереализуемых региональных программ и концепций развития промышленных комплексов [6; 7]. Следует отметить, что на федеральном уровне термин «промышленный комплекс» применяется только там и тогда, где и когда государство имеет реальные рычаги управления им, вследствие чего состав промышленного комплекса ограничен подконтрольными государству экономическими субъектами [8]. Федеральные власти, таким образом, в отличие от властей региональных действуют в строгом соответствии с положениями рыночного подхода (табл. 2).

Подходы в экономической науке к пониманию термина «промышленный комплекс»

	Рыночный подход	Нерыночный подход	Современный российский подход	Авторский подход
Определение понятия	Не определяется	Не определяется	Не определяется	Совокупность экономических субъектов, формирующих замкнутый цикл производства искусственных продуктов машинным способом
Сфера применения	Производство промышленных продуктов, требующих межотраслевой кооперации на основе прямого государственного управления			Производство промышленных продуктов, требующих межотраслевой кооперации на основе единого централизованного управления
Форма существования промышленного комплекса ³	ВПК	Единый народно-хозяйственный комплекс в составе: ВПК, АПК, ТПК и т. д.	АЭПК, ОПК	Научно-производственное пространство (кластер)

При выработке определения понятия «промышленный комплекс» авторы исходят из следующего:

– классического, общепринятого понимания комплекса как совокупности, сочетания предметов, явлений, действий, составляющих одно целое;

– авторского определения промышленности как системы социально-экономических отношений по поводу производства искусственных продуктов машинным способом.

Таким образом, промышленный комплекс – это совокупность экономических субъектов, формирующих замкнутый цикл производства искусственных продуктов машинным

способом. Такое понимание промышленного комплекса универсально и отражает зависимость состава и структуры связей внутри промышленного комплекса от объективного фактора – специфики производимой промышленной продукции, а именно – от уровня ее искусственности и машинности, а не от особенностей социально-экономической среды (субъективный фактор). Предложенные теоретические выводы являются основой выработки методологических подходов к определению состава и системы связей промышленного комплекса на различных этапах развития общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Phillips A., Stevenson R. E. The Historical Development of Industrial Organization // Hist. Polit. Econ. 1974. Vol. 6. № 3. P. 324–342.
2. Гальперин В. М. Предисловие редактора перевода. «Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности». Т. 1. 2000 г. [Электронный ресурс]. URL: http://library.by/portalus/modules/economics/referat_show_archives.php?subaction=showfull&id=1100637098&archive=1120044529&start_from=&ucat=2& (дата обращения: 03.06.2013).
3. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: учеб. в 2 т. Пер. с англ. под ред. А. Г. Слуцкого. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1998. 384 с.
4. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1996. 745 с.
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
6. Концепция промышленной политики Курганской области на 2006–2010 годы: утв. Постановл. Администрации (Правительства) Курганской области № 471 от 22.11.2005 года.
7. Развитие промышленного комплекса Курганской области на 2011–2015 годы: Целевая программа Курганской области: утв. Постановл. Правительства Курганской области № 362 от 10.08.2010 года.
8. Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007–2010 годы и на перспективу до 2015 года: утв. Постановл. Правительства РФ № 605 от 06.10.2006 года.

REFERENCES

1. Phillips A. Stevenson R. E. The Historical Development of Industrial Organization // Hist. Polit. Econ. 1974. Vol. 6. # 3. P. 324–342.
2. Galperin V. M. Translation editor preface. «Markets and market power: Theory of the organization of the industry». Vol. 1. 2000 [Electronic resource]. URL: http://library.by/portalus/modules/economics/referat_show_archives.php?subaction=showfull&id=1100637098&archive=1120044529&start_from=&ucat=2& (date of viewing: 03.06.2013).
3. Hay D., Morris D. Theory of the organization of the industry: textbook in 2 vol. Translation from English under the editorship of A. G. Slutsky. Vol. 1. SPb.: School of economics, 1998. 384 p.
4. Tirol Z. Markets and market power: The theory of the organization of the industry / Translation from English. SPb.: Economic school, 1996. 745 p.
5. Rayzberg B. A., Lozovsky L. Sh., Starodubtseva E. B. Modern economic dictionary. 2-d edition, revised. M.: INFRA-M, 1999. 479 p.
6. The concept of industrial policy of Kurgan region for 2006–2010: approved by the Decree of Kurgan region Administration (Government) # 471 dated 22.11.2005.
7. Development of industrial complex of Kurgan region for 2011–2015: Target program of Kurgan region: approved by the Decree of the Government of Kurgan region # 362 dated 10.08.2010.
8. Development of the nuclear power industrial complex of Russia for 2007–2010 and further through 2015: approved by the Decree of the RF Government # 605 dated 06.10.2006.

³ ВПК – военно-промышленный комплекс, АПК – агропромышленный комплекс, ТПК – территориально-производственный комплекс, АЭПК – атомный энергопромышленный комплекс, ОПК – оборонно-промышленный комплекс.

УДК 353.5
ББК 65.050.23

Starovoytov Mikhail Karpovitch,
Doctor of economics, professor,
Academician of RAEN, President of «ORTEX» LLC,
Volgograd,
e-mail: ortech@mail.ru

Starovoytova Yana Mikhailovna,
candidate of chemistry, assistant professor
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: felindra@mail.ru

Старовойтов Михаил Карпович,
д-р экон. наук, профессор,
академик РАЕН, Президент ООО «ОРТЕХ»,
г. Волгоград,
e-mail: ortech@mail.ru

Старовойтова Яна Михайловна,
канд. хим. наук, доцент Волгоградского
государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: felindra@mail.ru

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL POTENTIAL OF THE REGION IN THE CONTEXT OF THE MODERNIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMICS

В статье рассматриваются вопросы долгосрочного развития экономики России, показаны итоги развития промышленного сектора экономики, обосновываются причины падения промышленного производства в 2012 году; дается оценка промышленного комплекса Волгоградской области с основными направлениями развития с механизмом государственно-общественной поддержки, представлены основные стратегемы развития промышленности области до 2020 года; предложены к рассмотрению конкретные инновационные проекты, реализованные предприятиями региона, в их числе – связанные с «зеленой энергетикой».

The article examines the long-term development of the Russian economics, the main results of the development of the industrial sector, the reasons for the decline in industrial production in 2012, evaluates the industrial complex of Volgograd region, justifies its main course of modernization and public support, forms the main stratagems of the industrial development of Volgograd region to 2020; specific innovation projects implemented to the regional companies, including the ones connected with the «green energy», have been proposed for review.

Ключевые слова: сценарии развития экономики России, модернизация и механизм поддержки промышленного производства, зоны опережающего роста, промышленные кластеры.

Keywords: scenarios the Russian economics development, modernization and mechanism of supporting industrial production, faster growing areas, industrial clusters.

В середине текущего десятилетия в России была создана система базовых правовых норм и институтов, обеспечивающих развитие рыночных отношений, достигнута достаточно высокая степень открытости российской экономики, в том числе через вступление в ВТО.

С учетом тенденций развития мировой экономики, предполагаемых цен на нефть Министерством экономического развития были разработаны три основных сценария долгосрочного развития России до 2030 года: консервативный, инновационный и форсированный (табл. 1) [1].

Определены основные макропараметры умеренно-оптимистического сценария развития страны на период до 2015 года (см. табл. 2).

Таблица 1

Основные сценарии долгосрочного развития России до 2030 года

Консервативный	Инновационный	Форсированный
Активная модернизация топливно-энергетического и сырьевого секторов; использование импортных технологий и знаний	Усиление инвестиционной активности, создание современной транспортной инфраструктуры, конкурентоспособных высокотехнологичных производств, развитие экономики знаний	Интенсификация всех имеющихся факторов экономического роста, улучшение бизнес-климата, активизация национальных сбережений, рост государственных расходов на развитие социальной, энергетической и транспортной инфраструктур
Среднегодовые темпы прироста до 2030 года		
ВВП на уровне 3–3,2%, инвестиций в основной капитал – 4,7%	ВВП на уровне 4–4,2%, инвестиций в основной капитал – 5,9%	ВВП на уровне 5–5,4%, инвестиций в основной капитал – 8,2%
Доля России в мировом ВВП до 2030 года		
Сократится до 3,6%	Возрастет до 4,3%	Возрастет до 5,3%

Таблица 2

Основные показатели развития РФ (в % к предыдущему году)*

	2012	2013	2014	2015
Цены на нефть URALS (долл/барр)	109	97	101	104
ВВП	3,5	3,7	4,3	4,5
Промышленность	3,6	3,7	3,7	3,7
Инвестиции	5,5	7,2	7,3	7,9
Оборот розничной торговли	6,1	5,4	5,8	5,8
Реальная заработная плата	9,1	3,7	5,5	5,9
Реальные располагаемые доходы населения	3,0	3,7	5,4	5,3
Экспорт (млрд долл. США)	534	500	522	545
Импорт (млрд долл. США)	343	375	497	440

* По материалам сайта: www.economy.gov.ru

Вместе с тем в России с конца 2012 года наблюдается спад промышленного производства (по оценке Росстата, годовой прирост промпроизводства в РФ за 2012 год снизился до 2,7%).

В число макрофакторов, которые повлияли на функционирование промышленности, аналитики включают выборную кампанию Президента РФ, снижение темпов роста экономики Китая, США и Европы, недостаток финансовых ресурсов для развития экономики страны, высокие ставки по кредитам. К числу мезофакторов, объясняющих падение выпуска промышленной продукции на конкретных предприятиях, относят сложности в кредитовании, отсутствие источников финансирования инноваций и капвложений.

Основные показатели развития промышленности страны в апреле 2013 года указывают на явное ухудшении ситуации: наблюдается сокращение спроса и увеличение доли избыточных запасов готовой продукции. В то же время резервы мощностей в промышленности позволяют увеличить их загрузку до 30 процентных пунктов.

Проблема использования мощностей в российской промышленности стала в последнее время темой обсуждения на самом высоком уровне. Тому способствовало несколько обстоятельств. Во-первых, этот важнейший показатель промышленной статистики очень неполно представлен в публикациях Росстата и по этой причине мало использовался в анализе; во-вторых, Мировой банк, Центральный банк РФ до недавнего времени полагали, что российская промышленность работает на пределе своих возможностей и меры по стимулированию спроса на промышленную продукцию опасны, могут привести к гиперинфляции [2].

Для подтверждения приведенной информации обратимся к данным. Так, в 2013 году загрузка мощностей в российской промышленности опустилась в I квартале до 64%, что является нормальным сезонным сбросом показателя, но поднялась во II квартале только до 67%.

В прежние годы январский спад загрузки был меньше, а апрельское восстановление – более серьезное. Эти данные можно оценивать по-разному. Так, прямые оценки свидетельствуют, что российская промышленность готова сразу (то есть без инвестиций) довести использование мощностей в нормальном режиме эксплуатации (то есть со всеми полагающимися процедурами обслуживания и ремонта) при выпуске конкурентоспособной продукции (то есть производя то, что будет продаваться на ее рынках) до 83%.

Вместе с тем по отраслям резервы мощностей различаются принципиально: если в пищевой промышленности они составляют 23 пункта (то есть практически четверть оборудования там простаивает), то на предприятиях легкой промышленности и лесного хозяйства увеличение загрузки возможно только на 8 и 9 пунктов соответственно. Достаточно велики резервы для роста в черной металлургии (19 п. п.), машиностроении (17 п. п.) и цветной металлургии (16 п. п.) [1].

Складывающаяся ситуация в экономике страны также оказывает существенное влияние на промышленный комплекс Волгоградской области. В настоящее время в регионе насчитывается около 4 тыс. предприятий, с числом занятых на них 228,4 тыс. человек.

В структуре промышленного производства по объему отгруженных товаров собственного производства, работ и услуг наибольший удельный вес приходится на производство нефтепродуктов (41,4%), металлургическое производство, производство готовых металлических изделий (23,9%), производство пищевых продуктов (10,3%).

Одной из основных проблем промышленности в стране и регионе является низкая производительность труда и уровень модернизации производства отдельных предприятий (рис. 1) [3].

В целях формирования эффективной системы управления промышленностью региона правительством области разработана Концепция «Развитие промышленности Волгоградской области и повышение ее конкурентоспособности» на 2013–2020 годы». В рамках данной концепции предусматривается финансирование из областного бюджета около 300 млн руб. на:

- содействие модернизации и технологическому перевооружению предприятий (субсидирование процентной ставки по кредитам, части затрат на плату договоров лизинга, возмещение части затрат, связанных с проведением модернизации и др.);

- совершенствование внешней среды для предприятий, привлечение инвестиций и инноваций в производство (создание центра кластерного развития, мониторинг имеющихся производственных площадок, проведение форумов);

- обеспечение предприятий квалифицированными кадрами (формирование регионального заказа на профессиональную подготовку рабочих, создание регионального многофункционального центра прикладных квалификаций, проведение областных и межрегиональных конкурсов «Лучший по профессии»).

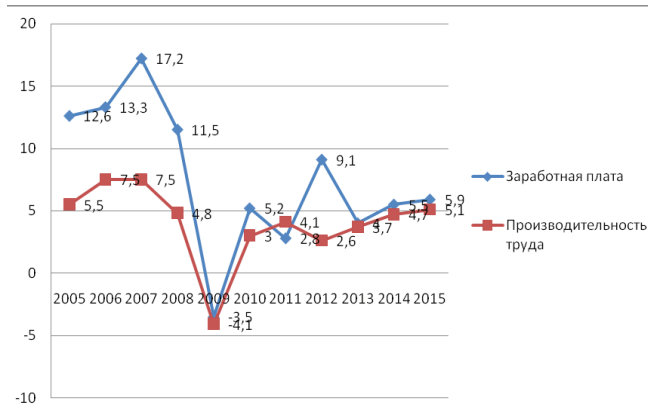


Рис. 1. Динамика реальной заработной платы и производительности труда, в % к предыдущему году (по материалам сайта: www.economy.gov.ru)

В число инновационных форм развития промышленного потенциала региона вошло создание *зон опережающего роста* (Волгоградской агломерации с предприятиями химического комплекса, Котельниковской промышленной зоны с предприятиями по переработке калийных руд, Эльтонской зоны экономического развития по переработке минерально-сырьевых ресурсов); формирование *инновационно-промышленных кластеров*: текстильного, химико-фармацевтического, инновационно-строительного, транспортного машиностроения [2].

Промышленными предприятиями региона в качестве приоритетных направлений развития в 2013–2015 годах отмечены проекты, направленные на улучшение экологии, снижение расходов сырья и материалов, энергии.

На уровне правительства региона нашли поддержку инвестиционные проекты: расширение производства безазбестовой продукции – высокотемпературных теплоизоляционных тканей и армирующих тканей и сеток в ОАО «Волжский завод асбестовых технических изделий»; создание производства полиэфирных кордных

и технических нитей, а также строительство мини-теплоэлектростанции (на газе), создание производства геотекстилей в ЗАО «Газпром химволокно»; реконструкция вращающейся печи в ОАО «Себряковцемент», производство наноструктурированного гидроксида и оксида магния в ЗАО «НикоМаг»; развитие инновационного кластера по производству магнезиальных листов и огнеупоров на магнезиальной основе в ОАО «Каустик» и ООО «Волма»; модернизация систем автоматического управления гидроагрегатов в филиале ОАО «РусГидро – «Волжская ГЭС»; создание биологических очистных сооружений в филиале ОАО «САН Инбев»; модернизация энергетического оборудования в ЗАО «Волга-ФЭСТ»; освоение месторождений углеводородов ООО СП «Волгодеминойл»; создание производства по хранению и глубокой переработке зерна кукурузы мощностью 500 тонн в сутки в ОАО «Новоаннинский комбинат хлебопродуктов»; комплексная реконструкция производства в ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка»; строительство горно-обогажительного комбината по добыче и обогащению калийных солей мощностью 2,3 млн тонн в год ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий» и др.

Всего в промышленном секторе экономики региона до 2020 года должно быть реализовано 50 инвестиционных проектов на общую сумму 177 млрд руб. [4].

В результате реализации инвестиционных проектов предусматривается увеличить выпуск промышленной продукции в регионе (табл. 2).

Таблица 2

Промышленный потенциал Волгоградской области

	2013		2014	
	РФ	ВО	РФ	ВО
Индекс промышленного производства должен увеличиваться к предыдущему году на: (%)	3,4	4,4	3,7	4,9

Для изменения ситуации в экономике России необходимы институциональные реформы, государственные инвестиции в реальное производство. Государственные вливания в экономику преследуют три экономические цели: простое – насыщение экономики деньгами; отдаленное – увеличение эффективности экономики через развитие инфраструктуры, образования, медицины; перспективное – стимулирование технического прогресса, внедрение новых научных и инженерных разработок [5].

В современных условиях одним из основных направлений развития промышленных предприятий является повышение эффективности производства, чего, в свою очередь, возможно достичь через повышение производительности труда. Наиболее значимым показателем экономической эффективности производства, учитывающим затраченные в хозяйственной деятельности ресурсы, достижения науки управления, развития человеческого капитала, техники, технологии и науки, является *комплексный показатель эффективности*. Для его определения требуется использование методов расстановки приоритетов и парных сравнений. Комплексный показатель эффективности промышленного производства имеет двухуровневую структуру. Нижний уровень отражает причины, определившие сложившийся уровень эффективности, а верхний показывает достигнутый общий уровень управления. Показатель эффективности обуславливается спецификой функционирования промышленного предприятия. На показатель эффективности управления оказывают влияние проводимые организационные преобразования в компании (табл. 3).

Таблица 3

Критерии эффективности предприятия во взаимосвязи с проводимыми организационными преобразованиями

Основные виды организационных преобразований	Показатель эффективности
Освоение новых рынков или сегментов рынка	Увеличение добавленной стоимости
Освоение новых видов продукции (товаров, услуг)	Увеличение добавленной стоимости
Реструктуризация предприятия с аутсорсингом	Увеличение прибыли, снижение издержек

Для формирования эффективной системы управления предприятием необходимо не только провести оценку критериев, но и в рамках системы сбалансированных показателей произвести изменения в основных проекциях, таких как финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, персонал. Данный подход позволяет выявить организационно-управленческие резервы развития основных процессов в каждом структурном подразделении предприятия, обеспечить инновационное развитие.

Рассмотрим это на конкретном примере. Волгоградское научно-производственное объединение «ОРТЕХ-ЖКХ» работает на рынке более трех лет. В числе партнеров компании – ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО Компания «ЕвроХим», Правительство Волгоградской области, администрации республик Чечня, Ингушетия, Дагестан, г. Севастополя (Украина).

Компания специализируется на выпуске оборудования по очистке хозяйственных, промышленных и ливневых стоков; оборудования для очистки природных вод для питьевых нужд. Совместно с Волгоградским государственным аграрным университетом, Волжским политехническим институтом, научно-проектным Северокавказским институтом компания ведет научные разработки по совершенствованию эксплуатации сооружений механической, биологической очистки стоков, доочистки и обеззараживания; по определению достоинств и недостатков применяемых решеток в модельном ряде изделий Евробион; по внедрению новых технологий очистки сточных вод и обработки осадков (по обезвоживанию осадка); по исследованию достоинств и недостатков аэробного и анаэробного методов обработки осадков; по совершенствованию технологии в области подготовки и очистки природных вод для питьевых целей с повышенной жесткостью для малых и средних городов; по совершенствованию методов определения состояния очистных сооружений в городах, способов их модернизации на территории РФ [6]. Для обеспечения своей деятельности компания получила ряд разрешений и свидетельств на выпуск продукции (рис. 2).



Рис. 2. Свидетельства, сертификаты, полученные ООО «НПО «ОРТЕХ-ЖКХ»

В 2012 году в ООО «НПО «ОРТЕХ-ЖКХ» был налажен серийный выпуск установок по очистке сточных вод

под торговой маркой ЕВРОБИОН и ЕВРОБИОН ГРАНД (мощностью до 50 тыс. м³ в сутки); производство модульных установок по очистке природных вод для питьевых целей: «Аквалл-3500» ОРТЕХ-СОВ-UF-160 (производительностью от 5 до 10 тыс. м³ в сутки); подготовлен совместно с компанией «Бауер ГМБХ» проект «Ресурсосберегающий технологический комплекс по переработке отходов животноводческих комплексов с последующим получением удобрений для орошения сельскохозяйственных культур».

Например, разработанная в компании установка очистки и подачи питьевой воды блочно-модульного типа «Аквалл-3500» ОРТЕХ-СОВ-UF-160 устраняет недостатки традиционной двухступенчатой схемы очистки воды с использованием коагуляции, отстаивания, фильтрования и обеззараживания воды хлором, а также ее обезжелезивание, что достаточно актуально для населенных пунктов Волгоградской области. Кроме того, состояние городских водопроводных сетей часто вызывает необходимость доочистки воды, поступающей из городского водопровода, в особенности для объектов с повышенными требованиями к качеству питьевой воды (больниц, детских учреждений) [Там же].

Использованные в установке «Аквалл-3500» мембранные способы разделения воды являются инновационными направлениями развития технологий. Блочно-модульные установки «Аквалл-3500» с производительностью 3500 м³/сут могут эксплуатироваться в районах IV, ПА, ША, с расчетной температурой наружного воздуха до -40 °С, в городских поселениях (до 100 тыс. чел.) Волгоградской области и субъектов РФ. Объекты, оснащенные установками «Аквалл-3500», представлены на рис. 3, 4.

Наиболее перспективный путь развития жилищно-коммунального сектора страны – это разработка и внедрение инновационных российских технологий, оборудования,

материалов, поскольку они наилучшим образом сочетаются с технологиями, используемыми в жилищно-коммунальном хозяйстве СССР.

Согласно Концепции «Россия 2020» к приоритетным направлениям развития водохозяйственного комплекса в долгосрочной перспективе относятся совершенствование технологии подготовки питьевой воды и очистки сточных вод, реконструкция, модернизация и новое строительство водопроводных и канализационных сооружений, в том числе использование наиболее экологически безопасных и эффективных реагентов для очистки воды.

Еще один пример реализации инновационных разработок волгоградских предприятий – строительство и оборудование компанией ЗАО «ОРТЕХ» в Калмыкии в 2011 году экологической животноводческой стоянки. Так, в состав экостоянки были включены коровник с выгульно-кормовым двором на 200 голов КРС, склад концентрированных кормов, площадка с навесом для стоянки средств механизации, сооружение ветеринарного назначения, жилой дом с хозяйственными постройками, станция локальной очистки сточных вод.

Инженерное обеспечение животноводческой экостоянки полностью автономное, что дает возможность разместить ее в любой местности вне зависимости от инженерной инфраструктуры участка строительства. Энергоснабжение, необходимое для освещения, отопления, приготовления пищи и бытовых нужд как жилого дома, так и здания коровника, поступает от ветроустановки мощностью 10 кВт и солнечных батарей, устанавливаемых на крыше жилого дома. В состав комплекса ветроустановки входит аккумулирующее устройство, резервный источник топлива – дизель-генератор. Водоснабжение предусматривается из скважины с колодцем-накопителем. Подача воды в жилой дом, коровник и выгульно-кормовые дворы по трубопроводам при помощи погружного электрического насоса.



Рис. 3. Станция очистки воды г. Котельниково Волгоградской области (производительность 12 тыс. м³/сут)

Рис. 4. Установка блочно-модульного типа для Сандибинского месторождения (Тюменская область, ХМАО – Югра)

Примерный расчет животноводческой экостоянки (в ценах 2011 года)

№ п/п	Наименование	Параметры, характеристики	Количество	Сумма, тыс. руб.
1.	Коровник с выгульно-кормовым двором на 200 голов КРС	одноэтажное, размером 78,0 x 12,0 м	1	2500
2.	Склад кормов		1	450
3.	Площадка с навесом для стоянки средств механизации		1	350
4.	Сооружение ветеринарного назначения		1	250
5.	Площадка для хранения навоза		1	200
6.	Жилой дом с хозяйственными постройками	одноквартирный, 4-комнатный	1	3200
7.	Ветроустановка	10 кВт	1	1330
8.	Аккумуляторные батареи	NDF 12V 155	42	487
9.	Дизель-генератор	GEKO L12	1	219
10.	Солнечные фотопанели с кронштейном	170 Вт, 24В	10	580
11.	Солнечный водонагреватель	SFCY-01+150-20	1	80
12.	Емкость – накопитель воды	20 м ³	1	150
13.	Установка по очистке воды		1	1100
14.	Система очистки сточных вод	ЮБАС-КЛАССИК-8	1	122
15.	Отопление жилого дома	система		250
16.	Ограждение			400
	Итого			11418

Эксперты ЮНЕСКО, посетившие животноводческую экостоянку в 2011 году, поставили оценку «отлично» и обосновали, что с озданием таких высокопродуктивных и экологически сбалансированных агроэкосистем, основан-

ных на прогрессивных технологиях содержания животных, комфортных условиях для проживания семей фермеров, является, по сути, основой для создания в будущем экологически чистых энергосистем в АПК.



Рис. 5. Животноводческая экостоянка
(Республика Калмыкия, Кетченеровский район, ГУП племпредупродуктор «Шатта»)

Конкурентоспособность любой страны в большой степени зависит от того, насколько эффективно организовано ее экономическое пространство, в какой степени используются рациональные формы территориальной организации

хозяйства. Усиление роли регионов в динамике и перспективах развития национальной экономики, поддержка промышленного сектора экономики позволят обеспечить повышение качества жизни населения [5].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Российская промышленность в апреле 2013 года // Бюллетень конъюнктурных опросов № 250 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iер.ru> (дата обращения: 16.05.2013).
2. Медведева Л. Н. Стратегия промышленной модернизации российских регионов // Научное обозрение. Сер. 1. Экономика и право. 2012. № 5. С. 145–150.
3. Исследование McKinsey: Промышленность будущего: новая эра глобального роста и инноваций // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/11/26/5188> (дата обращения: 16.05.2013).
4. Управление территориальными образованиями на основе повышения инвестиционного потенциала, формирования инновационной инфраструктуры и создание логистических комплексов (методология и практика): монография / Я. М. Старовойтова, Л. Н. Медведева, С. А. Берзина, Е. В. Гончарова, М. А. Тимошенко; ВПИ (филиал) ВолГТУ. Волгоград: Издательство ВолГТУ, 2012. 268 с.

5. Yana Starovoytova, Lyudmila Medvedeva The Strategy of Russian Territories on the basis of accounting potential socio-economic modernization // European Applied Studies: modern approaches in scientific researches, 2nd International scientific conference. ORT Publishing. Stuttgart. 2013.

6. Медведева Л. Н., Ясакин В. В. Инновации в ЖКХ: опыт предложений и внедрений на региональном уровне // Альтернативы регионального развития (Шабунинские чтения): сб. тез. докл. II Международной науч.-практ. конф., 7–8 октября 2011 г. С. 44–48 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.shabunin.info/members> (дата обращения: 16.05.2013).

REFERENCES

1. Russian industry in April 2013 // Bulletin of business surveys # 250 [Electronic resource]. URL: <http://www.iep.ru> (date of viewing: 16.05.2013).

2. Medvedeva L. N. The strategy of industrial upgrading of the Russian regions // Scientific Review. Ser. 1. Economics and law. 2012. # 5. P. 145–150.

3. Study McKinsey: Industry of the Future: A new era of global growth and innovation // Center for Humanitarian Technologies [Electronic resource]. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/11/26/5188> (date of viewing: 16.05.2013).

4. Management of territorial units based on the increase of investment potential, the formation of innovation infrastructure and the creation of logistics centers (methodology and practice): monograph / Y. M. Starovoytova, L. N. Medvedeva, S. A. Berzina, E. V. Goncharova, M. A. Tymoshenko; VPI (branch) of VolgGTU. Volgograd: Volgograd State Technical University Publishing House, 2012. 268 p.

5. Yana Starovoytova, Lyudmila Medvedeva The Strategy of Russian Territories on the basis of accounting potential socio-economic modernization // European Applied Studies: modern approaches in scientific researches, 2nd International scientific conference. ORT Publishing. Stuttgart. 2013.

6. Medvedeva L. N., Yasakin V. V., Innovations in Housing: The Experience of proposals and implementations at the regional level // Regional Development Alternatives (Shabuninskie readings): The Collection of Abstracts of the II International scientific-practical conference on 7–8 October, 2011. P. 44–48 [Electronic resource]. URL: <http://www.shabunin.info/members> (date of viewing: 16.05.2013).

УДК 332.02

ББК 65.04

Mitrofanova Inna Vasulyevna,
doctor of economics, chief scientific officer
of the Institute of social-economic and humanitarian
researches of the South scientific center of RAS;
professor of the department of the global
and regional economics of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: mitrofanova@volsu.ru

Митрофанова Инна Васильевна,
д-р экон. наук, главный научный сотрудник Института
социально-экономических и гуманитарных исследований
Южного научного центра РАН; профессор
кафедры мировой и региональной экономики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: mitrofanova@volsu.ru

Mitrofanova Inna Alekseyevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of economics and management
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: mitrofanovaia@rambler.ru

Митрофанова Инна Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
и управления Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: mitrofanovaia@rambler.ru

Starokozheva Galina Ivanovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of state and municipal management
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: labser@volsu.ru

Старокожева Галина Ивановна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
государственного и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: labser@volsu.ru

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ВТО

ECONOMIC COMPLEX OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF WTO

В статье исследуются социально-экономические риски функционирования хозяйственного комплекса Южного федерального округа, обострение которых вероятно в первые годы участия России в составе Всемирной тор-

говой организации, в разрезе основных видов экономической деятельности; через сопоставление издержек и выгод рассматриваются варианты снижения рисков такого рода, а в качестве основного инструмента их смягчения

предлагается активизация инновационного менеджмента на предприятиях, что позволит обеспечить реальную модернизацию отраслей специализации ЮФО и укрепить их конкурентные позиции по сравнению с зарубежными производителями.

This article examines the socio-economic risks of functioning of the economic complex of the Southern federal district, the aggravation of which is probable in the first years of Russia membership in the World Trade Organization, in terms of the main economic activities; the ways of reduction of such risks are analyzed by means of comparison of the costs and benefits; intensification of innovation management at the companies is proposed as the main tool for their mitigation, which will ensure the real modernization of the branches of specialization of the Southern Federal district and strengthen their competitive position compared with the foreign producers.

Ключевые слова: регион, округ, хозяйственный комплекс, Южный федеральный округ, виды экономической деятельности, специализация, Всемирная торговая организация, риски, инновационная политика, инновационный менеджмент, конкуренция, модернизация.

Keywords: region, district, commercial complex, Southern federal district, types of economic activity, specialization, World Trade Organization, risks, innovation policy, innovation management, competition, modernization.

Россия в ВТО – уже свершившийся факт, и интеграция страны и ее регионов в мировое экономическое пространство может базироваться только на основе норм и правил ВТО, динамично развивающихся и охватывающих все более широкий спектр торгово-экономических отношений между странами. Этот шаг был направлен на модернизацию экономики страны, оптимизацию условий свободного обмена товарами, услугами и технологиями, пересмотр существующих ограничений для российских экспортеров и производителей, что обеспечит им выход на новые рынки.

Главным плюсом от присоединения России к ВТО на первом этапе членства станет участие в разработке правил международной торговли, что позволит стране ощутить себя полноценным членом мирового сообщества. Будет облегчен доступ на международные рынки и для предприятий, производящих детали для современного оборудования. Выиграют те предприятия, которые производят что-то нужное для внешнего рынка. Эти компании заинтересованы, чтобы не повышались пошлины на их продукцию и не применялись нетаможенные меры регулирования против них.

Однако острота проблемы соотнесения выгод и рисков для российской экономики в целом и ее округов и регионов в частности лишь усиливается. Фактор риска для экономики регионов ЮФО – последствия вступления в ВТО базовых отраслей, формирующих бюджет и обеспечивающих рабочие места в регионах. С какими проблемами столкнется южная экономика в первые годы членства России в ВТО?

АПК. По данным экспертов, в сельскохозяйственной отрасли наибольшие потери от вступления в ВТО понесут свиноводство и молочное животноводство. Сегодня самообеспечение свининой в России составляет около 70%. На условиях членства России в ВТО может произойти быстрое падение производства до 2 млн тонн (ожидаемый объем в 2012 году – 2,6 млн тонн) и свертывание деятельности до 60% свиноводческих комплексов по всей России [1; 2; 3].

С одной стороны, обнулившаяся ставка по импорту свинины способствует притоку более дешевого сырья на внутренний рынок, что может иметь благоприятный эффект для

мясоперерабатывающей отрасли и конечного потребителя. С другой стороны, многие региональные свиноводческие проекты могут оказаться в затруднительном положении. Это же можно сказать и о производителях мяса птицы, говядины, которые являются большими потребителями зерна, а значит, проблемы могут возникнуть и у растениеводческой отрасли Юга России. Согласно аналитическому обзору «Эрнст энд Янг», прогнозируется определенное в пределах 1,2% сокращение объемов производства в сельском хозяйстве в целом по России и несколько меньшее снижение (на 0,5%) в ЮФО. Делать вывод, много это или мало, следует исходя из того, что, например, в животноводстве одно рабочее место создает около 10 рабочих мест по всей стране – в логистике, переработке и т. д., то есть **суммарные потери занятости в отрасли могут составить сотни тысяч человек** [4; 5].

Россия и ее аграрные регионы могут стать еще более зависимыми от импорта продовольствия. Резкое усиление конкуренции со стороны иностранных производителей товаров и услуг на внутреннем рынке, которое может привести к спаду промышленного и сельскохозяйственного производства, еще более усилится сырьевая специализация ряда регионов ЮФО. Без повышения импортных пошлин вытеснить импорт с отечественного рынка будет очень сложно. Наиболее важные позиции для продовольственной безопасности, нуждающиеся в защите: мясо, сахар, растительное масло, пшеница. В лучшем положении после вступления России в ВТО окажутся именно те предприятия АПК, которые модернизировал своей агробизнес, у которых меньше себестоимость производства, ниже издержки и более конкурентоспособная продукция. Рост цен на зерно и энергоносители скажутся на росте цен на продукты питания, и это объективные условия, на которые регион никак не влияет, но краевые власти должны искать возможности смягчить последствия этого процесса для местных жителей [6].

Кроме того, Россия как член ВТО лишена действенных прав на запрет ввоза продуктов с ГМО, а маркировка ГМО рассматривается ВТО как дискриминация производителей таких продуктов. ВТО также способствует снижению стандартов по безопасности питания. Между тем уже доказано, что ГМО оказывают негативное воздействие на природную среду, являясь причиной деградации и неплодородности почвы [7; 8; 9].

Помимо АПК на первых этапах членства России в ВТО столкнется с масштабными проблемами ряд других отраслей ЮФО.

Так, снижение пошлин на промышленную продукцию болезненно скажется на большинстве отраслей промышленности ЮФО, исключая сырьевые отрасли низких переделов. Причина в том, что существенная часть предприятий промышленности ЮФО и других регионов РФ работает при низкой рентабельности, многие из них (особенно в моногородах) убыточны и в буквальном смысле выживают за счет государственной поддержки (субсидии, льготы, погашение кредитов, долговые амнистии и др.). **Снижение пошлин для иностранных конкурентов и недоступность господдержки в условиях членства в ВТО может привести в течение ближайших двух-трех лет к банкротству 30–40 тысяч промышленных предприятий по всей России.** Обязательное при вступлении в ВТО повышение внутренних цен на энергоносители и сырье для предприятий катализирует этот процесс, а **моногорода ЮФО могут оказаться зонами наиболее масштабного социально-экономического бедствия.**

В отрасли производства сельхозтехники пошлина на ввоз новых импортных комбайнов снижается в три раза, а пошлина на бывшую в употреблении сельхозтехнику уменьшится в пять раз. При этом ввоз иностранной сельхозтехники сопровождается доступностью ко всем разрешенным видам субсидирования [10].

ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» является крупнейшим производителем сельскохозяйственной техники на Юге России. В последние 10 лет новые собственники Ростсельмаша заметно расширили ассортимент, дилерские сети, закрепили позиции на мировом рынке. По данным Правительства Ростовской области, Ростсельмаш в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличил производство зерноуборочных комбайнов в 1,5 раза, тракторов для сельского и лесного хозяйства – в 1,7 раза. Оборот компании в 2010–2011 годах вырос в 1,9 раза.

В условиях членства России в ВТО возможный наплыв иностранной техники со степенью износа способен **снизить долю отечественной сельхозтехники в России с 52% в 2011 году до 12% в 2015 году и до 30% – к 2020 году**. Кроме того, обязательства РФ перед ВТО предусматривают снижение уровня государственной поддержки сельского хозяйства с 9,9 млрд долларов до 4,4 млрд долларов к 2018 году и ограничивают поддержку экспорта. Этот период будет наиболее трудным для отечественных заводов сельхозтехники.

Летом 2012 года руководство завода «Ростсельмаш» заявило о вынужденной приостановке производства. Основной причиной стала проблема сбыта сельхозтехники. Общая численность нереализованной продукции составила 1,8 тысячи единиц. Предприятие объявило о перспективах масштабных сокращений. Для Ростовской области, где не так давно было объявлено о сокращении порядка 2,5 тысячи человек на Таганрогском автомобильном заводе, это негативно значимое событие [Там же].

Между тем сельхозтоваропроизводители требуют от отечественного машиностроения самую высокотехнологичную технику, которая по всем показателям соответствует международным стандартам. Такую технику они находят в первую очередь у тех западных компаний, которые имеют свое производство в России.

Если конкуренция с более дешевой и не новой зарубежной техникой станет ощутимой, возможно развертывание ситуации по сценарию, когда Ростсельмаш больше не станет развивать российскую площадку, а займется своими североамериканскими, вполне состоятельными активами. В таком случае Ростсельмаш трансформируется в среднюю компанию, имеющую небольшое, но эффективное производство в России и в ряде других стран. Другой сценарий: тройственный союз с государством и банками, при котором завод имеет шансы стать равным среди крупнейших профильных ТНК. Таким образом, лидер сельскохозяйственного машиностроения в ЮФО завод «Ростсельмаш» одним из первых среди российских предприятий оказался в исторически новой ситуации. Присоединение к ВТО обозначило предел, за которым заканчивается собственно рынок. И из этой ситуации завод выйдет либо полноценным мировым игроком, либо средним российским предприятием [10; 11; 12].

Членство России в ВТО может спровоцировать неконкурентоспособность большинства базовых отечественных химических производств. Так, сейчас национальная хлорная промышленность удовлетворяет внутрироссийские потребности в поливинилхлориде (ПВХ) на 50%, остальное импортируется, но в России строятся новые

производства. 70% себестоимости ПВХ составляет электроэнергия, которая для российского производителя стоит 2,5–3 рубля за кВт·ч, а в Китае – 30–40 копеек за кВт·ч. При снижении ввозных пошлин на ПВХ рынок становится абсолютно открытым, цена энергии вырастет [13; 14; 15].

По оценкам экспертов Министерства экономического развития РФ, потери отрасли легкой промышленности в результате членства России в ВТО составят не менее 2,7 млрд рублей в год, а компенсация потерь за счет господдержки не превысит 600 млн рублей в год.

По Южному федеральному округу наибольшее сокращение объема производства ожидается в легкой промышленности (4%), машиностроении (2,4%), воздушном транспорте (2%). При этом в результате тарифной реформы и улучшения доступа российских экспортеров на международные рынки прогнозируются изменения объема реального потребления населения южного региона на 0,56%. Изменение реальной заработной платы квалифицированных рабочих ожидается на уровне 0,62%, неквалифицированных рабочих – 0,33% [5].

В сфере оптовой и розничной торговли Россия взяла на себя обязательства допуска зарубежных компаний на российский рынок на условиях национального режима с тремя ограничениями: коммерческое присутствие допускается только в форме юридического лица РФ; может быть введена недискриминационная государственная монополия на алкогольсодержащую продукцию; обязательства не принимаются в отношении субсидий и иных форм государственной поддержки в отношении торговли ремесленными и иными товарами и объектами, относящимися к национальной культуре и самобытности. Оптовая и розничная торговля является основной сферой деятельности российского среднего и малого бизнеса (на нее приходится 70–75% оборота всех малых и средних компаний России), это основной состав российского так называемого «среднего класса», в том числе в субъектах ЮФО.

Поскольку доступ к кредитам для российских торговых компаний является крайне ограниченным, широкая экспансия на наш рынок зарубежных торговых сетей – недалекая реальность. При этом торговля оказывается практически отрезанной от отечественных товаропроизводителей, поскольку иностранные торговые сети, как правило, привязаны к иностранным поставщикам товаров и соответственно создадут барьеры для допуска российских товаров на наш внутренний рынок. В результате **падение доходов и потеря значительной доли рынка отечественными торговыми компаниями могут вызвать резкий рост безработицы как в самой торговле, так и в российских отраслях – поставщиках товаров (по разным оценкам, от 200 до 600 тысяч рабочих мест по России)** [7; 16; 17].

В сфере строительства и связанных с ним инженерных услуг Россия взяла обязательства предоставить зарубежным компаниям национальный режим деятельности на своей территории с единственным ограничением: обязательства не принимаются в отношении субсидий и иных форм государственной поддержки в части объектов национальной самобытности и/или зданий и объектов культурного наследия, обозначенных в официальных регистрах. Следствие – снижение таможенных пошлин и технологических ограничений на ввоз импортных стройматериалов, экспансия в Россию зарубежных инвестиционных и девелоперских компаний, а также расширение объемов операций зарубежных финансовых институтов на отечественном рынке недвижимости.

В силу доступа к дешевым «длинным» кредитам иностранные девелоперы готовы работать при гораздо более низких нормах прибыли, чем отечественные. Кроме того, зарубежные компании имеют возможность ввозить более дешевые (в том числе дотируемые и некачественные) стройматериалы и оборудование, а также привлекать к проектам в России и ее регионах относительно дешевые и квалифицированные зарубежные кадры. В связи с этим **высока вероятность поглощения иностранными девелоперами значительной части отечественных строительных и смежных компаний. По расчетам, все сектора стройиндустрии регионов ЮФО, кроме производства огнеупоров, керамической плитки и цемента, на принятых условиях членства России в ВТО конкуренцию вряд ли выдержат.**

В то же время ожидается, что в результате тарифной реформы и облегчения доступа российских экспортеров на международные рынки наибольший рост объема производства будет происходить в металлургических отраслях, в химическом и нефтехимическом производстве ЮФО. В частности, прогнозируется рост объема производства на предприятиях цветной металлургии на 31,2%, черной металлургии – 9,8%, в химическом и нефтехимическом производстве – на 1,27% [5].

Жизнеспособные предприятия ЮФО, инертны они были до вступления России в ВТО или нет, просто вынуждены сегодня наращивать конкурентоспособность производимой продукции, инвестировать значительные средства в развитие и маркетинг. Это подразумевает реализацию следующего комплекса мер:

- антикризисные меры (характерны для предприятий с неэффективным менеджментом, бывшие советские предприятия, которые сумели выжить в ходе рыночных реформ; применяются по мере возникновения проблем со сбытом; это сокращение производства, увольнение сотрудников, снижение цен на продукцию);

- стратегические меры (свойственны предприятиям с эффективным менеджментом, применяются заблаговременно; это снижение себестоимости – перевод производства на новые технологии и переоборудование, направленное на повышение производительности и эффективности работы оборудования; оптимизация бизнес-процессов с целью повышения производительности; уменьшение энергопотребления – переход на энергосберегающие технологии; повышение качества, контроль качества (TQM), сертификация по ISO; удовлетворение спроса – повышение роли маркетинга в деятельности компании, повышение удовлетворенности клиентов, борьба за лояльность клиентов; активное создание сильных торговых марок, продвижение брендов; инвестиции в продвижение и рекламу; повышение эффективности работы с маркетинговой информацией.

Государство должно определить приоритетные отрасли и защитить их от дешевого импорта, например, инвестировать средства Инвестиционного фонда РФ, других фондов развития на качественный рынок в наименее конкурентоспособных и уязвимых отраслях, таких как сельское хозяйство, имеющих наименьшие шансы на выживание в условиях ВТО. Необходимо стимулировать в российской экономике увеличение расходов на маркетинг и интеллектуальный потенциал (управленческие технологии, ноу-хау и т. д.) – образовательные программы.

В целях минимизации негативных последствий вступления в ВТО на региональном уровне необходимо конкретизировать меры социальной политики, направленные на

ускорение процесса перемещения рабочей силы из неконкурентоспособных предприятий округа в отрасли, имеющие потенциал роста.

Для того чтобы выдержать конкуренцию с более качественной и дешевой импортной продукцией, предприятиям базовых отраслей ЮФО необходимо фокусироваться не только на сокращении затрат, но и на повышении качества выпускаемой продукции, соответствии ее экологическим нормам, на применении новых технологий, сертификации производств по международным стандартам. Чтобы успешно конкурировать с западными производителями в долгосрочной перспективе, необходимо внедрять новые технологии, делать производство более инновационным. Кроме того, нужно выявлять и поддерживать те конкурентные преимущества, которые имеет собственное производство. Поэтому важнейшим условием снижения социально-экономических рисков сегодня становится реальная, а не декларируемая активизация инновационной политики в субъектах ЮФО, эффективный инновационный менеджмент на предприятиях, в первую очередь базовых отраслей.

Отрасли ЮФО, вышедшие со своей продукцией на мировой рынок (топливно-энергетический комплекс, металлургия, химия), для закрепления на нем нуждаются в повышении эффективности производственного потенциала. Другие отрасли, производящие потенциально конкурентоспособную на мировом рынке продукцию (машиностроение, АПК), нуждаются в государственной поддержке. Большого внимания требует третья группа отраслей, ориентированная в основном на внутренний рынок (пищевая и легкая промышленность, промышленность строительных материалов). Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам поддержки, объему ресурсов, необходимых для обновления и модернизации производственного потенциала на основе реализации достижений науки и техники.

Современная инновационная политика в *топливно-энергетическом комплексе ЮФО* (Краснодарский край) должна быть ориентирована на разработку и внедрение современных методов поиска, разведки и мониторинга запасов, стратегических и дефицитных видов минерального сырья, повышения уровня их извлекаемости и переработки, а также на развитие высоконадежных и экологически безопасных систем транспортировки, в частности:

- в нефтегазовом комплексе ЮФО (Астраханская область) – на повышение эффективности геолого-разведочных работ, увеличение дебита и извлекаемости на месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами и с остаточными запасами нефти в обводненных зонах, углубление переработки газа и конденсата с получением моторного топлива и целевых химических продуктов, а также на создание высоконадежных, экологически безопасных и низкоэнергоемких систем транспортировки;

- в нефтеперерабатывающей промышленности ЮФО (Волгоградская область, Астраханская область) – на увеличение производства моторного и реактивного топлива за счет развития процессов глубокой переработки нефти, на разработку и создание катализаторов нового поколения, высокооктановых и кислородсодержащих добавок, а также на повышение экологической безопасности и уменьшение энергоемкости;

- в угольной промышленности ЮФО (Ростовская область) – на улучшение потребительских свойств угольной продукции на основе создания принципиально новых систем глубокой переработки, на обогащение и брикетирование

углей, решение проблем приготовления, транспортирования, хранения и сжигания водоугольной суспензии, повышение эффективности открытого способа разработки угольных месторождений на базе применения взрывной технологии, а также на повышение эффективности и безопасности подземных работ на базе автоматизации комплексов и специализированных микропроцессорных контрольных сетей [18].

Инновационная политика в сфере электроэнергетики (Краснодарский край, Астраханская область) должна быть сконцентрирована на создании и использовании парогазовых установок или газотурбинных надстроек паросиловых блоков для электростанций на газообразном топливе и высокоэффективных паросиловых энергоблоков с применением новейших технологий сжигания топлива для электростанций на твердом топливе, развитии экономически эффективной малой и нетрадиционной энергетики, а также решении проблемы захоронения отходов АЭС, получении экологически чистого высококачественного энергоносителя из низкосортного топлива, разработке экономически эффективных энергоустановок, использующих возобновляемые источники энергии, и повышении эффективности передачи электроэнергии на большие расстояния.

В транспортном комплексе ЮФО (Краснодарский край, Ростовская область, Волгоградская область, Астраханская область, Республика Калмыкия) инновационная политика должна быть преимущественно ориентирована на обновление парка транспортных средств, модернизацию инфраструктуры, применение прогрессивных технологий, повышение технического уровня всех видов транспорта. Это касается обновления железнодорожного подвижного состава, морских, речных и воздушных судов, автотранспортных средств, перегрузочных комплексов, дорожных машин и оборудования, навигационных систем.

Ориентирами в металлургическом комплексе ЮФО (Ростовская область, Волгоградская область) являются создание сквозных технологических циклов производства, обеспечивающих максимальное ресурсо- и энергосбережение на всех стадиях, расширение сортамента и повышение качества металлопродукции [Там же].

Технологическими ориентирами в химической и нефтехимической промышленности (Астраханская область, Волгоградская область) являются материал- и энергосберегающие технологии производства широкого спектра синтетических и композиционных материалов, в том числе новых поколений, технологии производства экологически чистых удобрений и ресурсосберегающие малотоннажные химические производства на базе автоматизированных блочно-модульных систем.

Предприятия машиностроительного комплекса ЮФО (Ростовская область, Волгоградская область) должны быть ориентированы на технологическое перевооружение общемашиностроительных производств за счет автоматизации процессов проектирования и изготовления машиностроительной продукции, применения прогрессивных методов обработки конструкционных материалов и повышения качества поверхностей деталей и металлоконструкций, механизации и автоматизации сборочных процессов, развития современных методов контроля и диагностики деталей и узлов в процессе изготовления и эксплуатации [5].

Для подъема АПК ЮФО (Краснодарский край, Ростовская область, Волгоградская область, Республика Калмыкия, Адыгея) необходимо внедрять передовые технологии. Мирное сельское хозяйство переживает новый виток развития: растения теперь можно выращивать без земли, из отходов

сельхозпродукции создают биотопливо, а кратного повышения урожайности и продуктивности можно достигнуть за счет применения био- и нанотехнологий. Именно этим характеризуется новый технологический уклад, который в последние годы формируется в сельском хозяйстве развитых стран. Российский, в том числе южный, АПК пока сильно отстает, сохраняя в основном доиндустриальный уклад.

В ЮФО сельскохозяйственное производство неустойчиво по годам из-за влияния нестабильных природно-климатических условий, болезней и т. д. В развитых странах государство уже несколько десятилетий использует политику стабилизации производства и доходов в сельском хозяйстве. При масштабной поддержке государства в течение XX века агротехнологии в этих странах достигли уровня, позволяющего нивелировать негативное воздействие природно-климатических факторов на производство. В России же и ее регионах возможности наращивания производства на основе использования традиционных агротехнологий исчерпаны или ограничены.

Новые технологии производства в сельском хозяйстве сегодня связывают с развитием биоинформатики, генетического тестирования, геномного программирования, с расшифровкой геномов растений, с нанотехнологиями. Эти направления науки могут существенно повысить продуктивность растений, животных и обеспечить ускорение роста предложения вслед за растущим спросом. Причем затраты на такого рода исследования должны быть значительно больше, чем сейчас, чтобы суметь разработать безопасные технологии, которые в силах нейтрализовать негативные последствия и наращивать позитивный эффект. Такие возможности есть, надо часть мер «желтой корзины» перевести в «зеленую»: по условиям ВТО это так называемая разрешенная поддержка. Меры «зеленой корзины» не оказывают искажающего влияния на торговлю и могут применяться без ограничений – это инвестиции, направленные на повышение конкурентоспособности отрасли, на поддержку науки, образования, инфраструктуры [1; 4; 6; 18; 19].

Несмотря на то что из-за снижения ввозных пошлин на мясо и птицу растут массовые поставки на наш рынок дешевой зарубежной говядины, индейки и курятины, очевидно, что потребители охлажденного мяса вряд ли изменят свои предпочтения в пользу мороженой продукции независимо от ее цены. Поэтому самая реалистичная стратегия на первом этапе: местным предприятиям ЮФО необходимо модернизировать производство охлажденной продукции, поскольку логистически невозможно доставлять на наш рынок качественное охлажденное мясо из Бразилии или США [5; 6].

Экологические приоритеты инновационной деятельности приобретают сегодня особое значение во всех без исключения отраслях.

Кроме того, в рамках совершенствования инновационной политики на федеральном, окружном и региональном уровнях должна совершенствоваться система возвратного финансирования инновационных проектов и прикладных разработок, выполняемых за счет средств федерального бюджета на конкурсной основе. В условиях ограниченных возможностей бюджетного финансирования инноваций необходимы эффективные инструменты привлечения средств из дополнительных источников (собственных средств организаций, частных инвестиций, средств внебюджетных фондов, заемных средств международных кредитно-финансовых организаций и проч.) для модернизации отраслей специализации ЮФО.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анисимов Е. Д. Вступление России в ВТО: проблемы сельхозпроизводителей // Справочник экономиста. 2012. № 2. С. 2–8.
2. Гризюк М. Аграрии обсудили возможные последствия вступления России в ВТО // Российская газета. Федеральный выпуск. № 5867 (194).
3. Кукол Е. После вступления в ВТО в России вырос импорт свинины и молока // Российская газета. Федеральный выпуск. № 5923 (250).
4. Инкижинова С. От мотыги к нанотехнологиям // Эксперт. 2013. № 3 (835). 21 января 2013 года [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/expert/2013/03/ot-motyigi-k-nanotehnologiyam/> (дата обращения: 14.06.2013).
5. Федичкина С. Инвестиционной политике Юга нужны новые приоритеты // Эксперт Юг. 2012. № 35–37 [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/south/2012/37/investitsionnoj-politike-yuga-nuzhnyi-novyie-prioritetyi/> (дата обращения: 14.06.2013).
6. Эльдиева Т. М. Вступление в ВТО: уроки и последствия для аграрной экономики России // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. «Экономические науки». 2012. № 3 (149). С. 31–37.
7. Россия в ВТО: закрепление статуса сырьевого придатка или шаг к современной экономике [Электронный ресурс]. URL: <http://polittrash-ru.livejournal.com/94143.html> (дата обращения: 14.06.2013).
8. Суровцев В. Н., Частикова В. Н. Вступление России в ВТО: минимизация рисков в молочном животноводстве // Молочная промышленность. 2012. № 7. С. 4–8.
9. Условия и риски присоединения России к ВТО. Аналитический доклад подготовлен Международным общественным фондом «Экспериментальный творческий центр» (Центр Кургиняна) [Электронный ресурс]. URL: <http://stop-vto.ru/2012/07/16/usloviya-i-riski-prisoedineniya-rus-k-vto/> (дата обращения: 14.06.2013).
10. Митрофанова И. В. Инновационный менеджмент – стратегический фактор снижения рисков для секторов специализации ЮФО в условиях ВТО // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 21. С. 2–10.
11. Время «Ч» для «Ростсельмаша». Редакционная статья // Эксперт. 2012. № 26–27 [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/south/2012/27/vremya-ch-dlya-rostselmasha/> (дата обращения: 14.06.2013).
12. Дементьева Ю., Козлов В., Ханова В. Под комбайнами загорелась земля // Эксперт. 2012. № 26–27 [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/south/2012/27/pod-kombajnamy-zagorelas-zemlya/> (дата обращения: 14.06.2013).
13. Материалы официального сайта Рабочей группы Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по присоединению России в ВТО [Электронный ресурс]. URL: www.rgwto.com (дата обращения: 14.06.2013).
14. Приходько С. В. Проблемы и перспективы вступления России в ВТО. Материалы доклада // Российская газета. 2009. № 4765.
15. Романов А. ВТО пока не принесло России ничего. Ни хорошего, ни плохого [Электронный ресурс]. URL: <http://www.km.ru/economics/2012/10/30/peregovory-o-vstuplenii-rossii-v-vto/696185-vto-poka-ne-prineslo-rossii-nichego> (дата обращения: 14.06.2013).
16. Жуковский В. Вступление России в ВТО уже столкнуло отечественную экономику в рецессию [Электронный ресурс]. URL: <http://www.km.ru/economics/2012/08/24/rosstat/vstuplenie-rossii-v-vto-uzhe-stolknulo-otechestvennyu-ekonomiku-v-rets>
17. Коровин В. Печальные итоги первых двух месяцев членства России в ВТО [Электронный ресурс]. URL: <http://www.publicpost.ru/blog/id/19107/> (дата обращения: 14.06.2013).
18. Митрофанова И. В., Иванов Н. П. Инновационный вектор снижения региональных отраслевых рисков в условиях ВТО // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 2. С. 15–21.
19. Кохно П. Страны – участницы Таможенного союза перед выбором: инновационная экономика или рыночная // Общество и экономика. 2012. № 5. С. 78–89.
20. Королева А. После вступления России в ВТО импорт продуктов питания стал активно расти // Expert Online. 26 декабря 2012 года.

REFERENCES

1. Anisimov E. D. Russia's accession to the WTO: the problems of the farmers // Reference book of the economist. 2012. # 2. P. 2–8.
2. Grizuk M. Agrarians have discussed possible consequences for Russia of WTO accession // The Russian newspaper. Federal issue. # 5867 (194). 24.08.2012.
3. Kukol E. Import of pork and milk has increased in Russia after accession to the WTO // The Russian newspaper. Federal issue. # 5923 (250).
4. Inkichinova S. From hoes to nanotechnologies // The expert. # 3 (835). 21 January 2013 [Electronic resource]. URL: <http://expert.ru/expert/2013/03/ot-motyigi-k-nanotehnologiyam/> (date of viewing: 14.06.2013).
5. Fedichkina S. Investment policy of the South need new priorities // Expert South. 2012. № 35–37. [Electronic resource]. URL: <http://expert.ru/south/2012/37/investitsionnoj-politike-yuga-nuzhnyi-novyie-prioritetyi/> (date of viewing: 14.06.2013).
6. Eldieva T. M. Accession to the WTO: lessons and implications for the agrarian economy of Russia // Scientific-technical bulletin of Saint Petersburg state technical University. Ser. «Economic Sciences». 2012. # 3. P. 31–37.
7. Russia in WTO: the status of the raw material appendage or a step to the modern economics [Electronic resource]. URL: <http://polittrash-ru.livejournal.com/94143.html> (date of viewing: 14.06.2013).
8. Surovzev V. N., Chastikova V. N. Russia's accession to the WTO: minimization of risks in the dairy industry // The Dairy industry. 2012. # 7. P. 4–8.
9. Conditions and risks of Russia's accession to the WTO. The analytical report prepared by the International public Fund «Experimental creative centre» (Center of Kurginyan) [Electronic resource]. URL: <http://stop-vto.ru/2012/07/16/usloviya-i-riski-prisoedineniya-rus-k-vto/> (date of viewing: 14.06.2013).
10. Mitrofanova I. V. Innovation management strategic factor of risk reduction for sectors of the Southern Federal district specialization under the WTO // Regional Economics: theory and practice. 2013. # 21. P. 2–10.
11. The deadline for «Rostselmash». Editorial article // Expert. 2012. # 26–27 [Electronic resource]. URL: <http://expert.ru/south/2012/27/vremya-ch-dlya-rostselmasha/> (date of viewing: 14.06.2013).

12. Dementieva Yu., Kozlov V., Khanov V. The earth is on fire under the grain harvester combines // The expert. 2012. # 26–27 [Electronic resource]. URL: <http://expert.ru/south/2012/27/pod-kombajnamizagorelaszemlya/> (date of viewing: 14.06.2013).
13. Materials of the official site of the Working group of the Russian Union of manufacturers and entrepreneurs (RSPP) on the accession of Russia to the WTO [Electronic resource]. URL: www.rgwto.com (date of viewing: 14.06.2013).
14. Prikhodko S. Problems and prospects of Russia's accession to the WTO. The materials of the report // The Russian newspaper. 2009. # 4765 dated 10.01.2009.
15. Romanov A. The WTO so far has not brought Russia anything. Neither good nor bad [Electronic resource]. URL: <http://www.km.ru/economics/2012/10/30/peregovory-o-vstuplenii-rossii-v-vto/696185-vto-poka-ne-prineslo-rossii-nichego> (date of viewing: 14.06.2013).
16. Zhukovsky V. Russia's accession to the WTO has already pushed the domestic economy in a recession [Electronic resource]. URL: <http://www.km.ru/economics/2012/08/24/rosstat/vstuplenie-rossii-v-vto-uzhe-stolknuo-otchestvennyu-ekonomiku-v-rets> (date of viewing: 14.06.2013).
17. Korovin V. The sad results of the first two months of membership of Russia in the WTO [Electronic resource]. URL: <http://www.publicpost.ru/blog/id/19107/> (date of viewing: 14.06.2013).
18. Mitrofanova I. V., Ivanov N. P. Innovative vector of reduction of the regional industrial risks under the WTO // Management and business administration. 2013. # 2. P. 15–21.
19. Kochno P. Countries-members of the Customs Union in front of the choice: innovation economics or market // The Society and the economics. 2012. # 5. P. 78–89.
20. Koroleva A. After Russia joins the WTO, import of the foodstuffs starts actively growing // Expert Online. December 26, 2012.

УДК 332.142.
ББК 65.9

Buzsky Marat Pavlovitch,
doctor of philosophy, professor
of the department of philosophy, history and law
of Volgograd branch of Financial university
at the RF Government,
Volgograd,
e-mail: metamarat1@yandex.ru

Бузский Марат Павлович,
д-р филос. наук, профессор,
профессор кафедры философии, истории и права
Волгоградского филиала Финансового университета
при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: metamarat1@yandex.ru

СОЦИАЛЬНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

SOCIAL AND EDUCATIONAL ASPECTS OF EFFECTIVE INDUSTRIAL POLICY IN THE RF

На основе принципа структурного соответствия между системой и окружающей средой рассматриваются возможности и условия оптимизации пространства управления, в котором моделируются основные общественные процессы и отношения. Показано, что промышленная политика в РФ должна быть ориентирована не только на рынок, но и на социально-человеческие, информационно-коммуникативные ресурсы, которые обеспечивают соответствие между промышленной политикой и развитием общества как целого, соединяя рациональную нормативность управления и логику общественной жизни.

The possibilities and conditions of optimization of the management space, where basic social processes and relations are modeled have been investigated on the basis of structural compliance between the system and its environment. It has been demonstrated that industrial policy in the RF has to be directed not only on the market, but on social and human, information and communication resources, which provide for compliance between the industrial policy and development of the entire society connecting the rational regulation of management and the logic of social life.

Ключевые слова: социальное управление, пространство управления, инновационная политика, информация, социальное качество, структурное соответствие, социокультурные коммуникации, промышленная политика, общество, социально-образовательные аспекты.

Keywords: social management, management space, policy of innovation, information, social quality, structural compli-

ance, social and cultural communications, industrial policy, society, social-educational aspects.

В современной ситуации, насыщенной кризисными и деструктивными явлениями, которые периодически активизируются во всех сферах российской общественной системы, важное значение приобретает социальное управление в его экономических, политических, культурных и других направлениях – в той мере, в какой это управление позволяет раскрыть и мобилизовать ресурсы, найти современные формы их освоения, установить инновационный вектор общественных изменений. Речь идет, следовательно, о повышении устойчивости и жизнеспособности нашего общества на основе построения эффективного пространства управления, в котором могут оптимально связываться объективные условия и субъективные проекты, средства и цели, фактическое и нормативное, осуществляя один из важнейших законов управления – соответствие его субъекта и объекта, а в данном случае – государства и общества. Суть этого соответствия – в совместимости «логики бытия» механизмов управления и стихийности общественных процессов: управление должно так рационализировать и упорядочить эти процессы, чтобы они могли сохранять свою объективность и свою логику, одновременно вписываясь в нормы и условия управления, т. е. существовать в единстве и связи социального и управленческого пространств, обеспечивать движение общества и его подсистем к заданным целям.

Поскольку промышленная политика является подсистемой социального управления, она также должна соответствовать этим требованиям – максимально адекватно вписывать социальные условия и ресурсы в требования, приоритеты и цели современного промышленного развития страны.

В существующих моделях и концепциях промышленной политики страны она выражена преимущественно в рамках технократического регулирования, опираясь на состояние и тенденции экономики, производственные технологии, финансовые и другие ресурсы. Так, типичное определение промышленной политики выделяет в ней «комплекс административных и финансово-экономических мер, направленных на обеспечение нового качества экономического роста страны за счет повышения инновационной активности, эффективности и конкурентоспособности производства с целью расширения доли отечественных компаний на внутреннем и мировом рынках в интересах повышения благосостояния граждан». Здесь промышленная политика ограничивается в основном рамками производства, пытаясь активизировать или усилить некоторые его компоненты: инновационность, конкурентоспособность, рыночные позиции отечественных производителей.

Конечно, трудно не согласиться с тем, что приоритетом в промышленной политике как форме регулирования экономических и производственных процессов является состояние индустриальной базы общества и перспективы ее совершенствования. Здесь выявленные техногенные рычаги осуществления этой политики оправданы. Но поскольку ее формирование происходит в масштабе общенациональной стратегии, т. е. охватывает все общество, в котором активно взаимодействуют все его основные силы или субъекты – государство, бизнес, наука, образование, культура, социальные институты, общественные интересы, – то недооценка роли этих сил и факторов как существенного условия формирования промышленной политики заранее делает последнюю неэффективной, ведь оказывается оторванной от своей социальной и культурной основы.

В существующих вариантах промышленной политики выделяется несколько основных моделей: 1) ориентированная на экспорт; 2) инновационная и 3) импортозамещающая. Если в первой упор делается на создании конкурентоспособной продукции для выхода на мировой рынок, а в третьей преобладает стратегия обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального производства, то инновационная модель опирается на «новейшие тенденции технологического и общественного развития с использованием высокотехнологического и капиталоемкого производства».

Таким образом, среди этих моделей самой перспективной оказывается инновационная, которая ориентирована не только (и не столько) на рынок – внутренний или внешний, – но в первую очередь на тенденции общественного развития. Именно возможность включить их в организацию производства, трансформировать в новые технологии, в наукоемкую продукцию и является основой порождения и развития инновационного вектора в промышленности. Поэтому сегодня одним из важных направлений нашей промышленной политики – направлений, которые требуют еще своего специального исследования, – является раскрытие каналов и направлений включения информации, других сторон и свойств современного общества в структуры и качество производства. Промышленная политика должна приобрести гуманистический, социально-культурный ориентир.

Какие концептуальные модели и реальные условия существования современного общества выявляют эти возможности и перспективы?

Во-первых, все основные авторы и разработчики концепции информационного общества сходятся в том, что информационные ресурсы становятся технологической основой развития производства, причем эти ресурсы представляют собой научное и профессиональное знание. Так, Даниил Белл пишет, что «в наступающем столетии решающее значение для экономической и социальной жизни, для способа производства знания, а также для характера трудовой деятельности человека приобретает становление нового социального уклада, основанного на телекоммуникациях. Революция в организации и обработке информации и знаний, в которой центральную роль играет компьютер, развертывается одновременно со становлением постиндустриального общества. Три аспекта постиндустриального общества особенно важны для понимания телекоммуникационной революции:

- 1) переход от индустриального к сервисному обществу;
- 2) решающее значение кодифицированного теоретического знания для осуществления технологических инноваций;
- 3) превращение новой «интеллектуальной технологии» в ключевой инструмент системного анализа и теории принятия решений <...>

Однако осевым принципом постиндустриального общества является громадное социальное значение теоретического знания и его новая роль в качестве направляющей силы социального изменения» [1].

Новые знания, интеллектуальные технологии – все это продукция прогрессивной системы образования, которая должна восприниматься в этом контексте не просто как формирование новых специалистов, а как опережающее воспроизводство социального качества нашего общества, выступающего как источник инноваций. Следовательно, условием успешной промышленной политики является развитие социума, опережающее изменения в экономике и производстве. И здесь важной основой становится современная система образования, в которой ориентиром является не только обучение новым знаниям и технологиям, но в первую очередь формирование новой личности, социально ответственной и компетентной, ориентированной на решение общественных проблем через разработку и внедрение инноваций, т. е. через модели будущего, выявленные перспективные тенденции.

Но важным источником инновационной промышленной политики в РФ является развитие сферы социальных коммуникаций, в которую входят деловое партнерство, диалог, формирование гражданской, культурной и социальной идентичности общества. Сегодня основные социальные коммуникации контролируются СМИ, имеют рыночно ориентированный потребительский смысл. Однако это лишь поверхность системно-коммуникационных процессов, которые, как хорошо показал Н. Луман, выступают основой саморазвития общественной системы, ее саморегулирования на основе аутопоуезиса.

Как отмечает А. В. Назарчук, «фундаментальным понятием, объясняющим связь системы с окружением, у Лумана является понятие «структурного соответствия». Это понятие позволяет объяснить, каким образом система «приспособлена» к окружающему миру. Речь идет о взаимной согласованности систем между собой, когда сосуществование систем образует окружение, составляющее для каждой

из систем свой коридор возможностей. Структурно соответствуют друг другу автопойетические (самонастраивающиеся) системы, которые нуждаются в процессировании других систем для собственного действия, т. е. участвуют во взаимном производстве событий» [2].

Но здесь общественное «поле взаимодействия» унавивается не только через системное соответствие, но и через выявление и смену ведущих форм коммуникаций. Теория систем, которую развивает Н. Луман, рассматривает символически обобщенные коммуникативные средства, такие как истина, любовь, власть, деньги или даже религиозная вера как средство управления разного рода социальными системами. Луман считает, что коммуникации выступают как особая операция, в ходе которой происходит перераспределение знания и незнания, а не связь или передача информации... В коммуникацию вступают не субъекты. Не сознание, коммуницирует общество.

Здесь четко показано, что любые программы, в том числе развития промышленности, обязательно должны учитывать организованную среду общественной системы, ее тенденции, состояния, опираться на развитие коммуникаций. Поэтому промышленная политика эффективна, когда она является особой проекцией развития общества как системы и выполняет в этом развитии свою миссию и функции. Оторванность от этих условий, эта политика выступает как повышение уровня риска в самом обществе, поскольку вносит в него дополнительную неопределенность.

Именно оторванность промышленной политики от всей общественной системы приводит к тому, что наблюдается деградация нашего промышленного производства, растет изношенность оборудования, а страна живет в основном за счет вывоза нефти и газа, т. е. ее экономика имеет сырьевую направленность.

В современной литературе формируется подход к промышленной политике именно с позиций комплексности, учета ее органической связи с общественной системой в целом. Так, авторы считают, что в современных условиях промышленная политика представляет собой составную часть стратегии общественного развития, основанной на системе отношений между государственными и муниципальными органами власти, хозяйствующими субъектами, научными и общественными организациями по поводу формирования структурно сбалансированной, конкурентоспособной промышленности, интеллектуальное

ядро которой представлено новейшим технологическим укладом. Механизм ее реализации предполагает систему правовых, экономических, организационных и других мер, содействующих формированию конкурентоспособного промышленного комплекса, обеспечению его эффективного функционирования. Сущность промышленной политики заключается в обоснованном выборе ее субъектами приоритетных видов деятельности и оказании им эффективной поддержки [3; 4; 5].

Таким образом, концептуальной и методологической основой разработки и реализации эффективной промышленной политики в нашем обществе следует считать процессы системной самоорганизации, важной частью которых являются экономика, промышленное воспроизводство. Именно умение выделить здесь наиболее важные и востребованные связи и отношения, процессы и тенденции, осмыслить сам переход, например культурных коммуникаций, в потенциал экономического промышленного роста обеспечивает объективные основы и точную направленность промышленной политики.

Эти связи и отношения рождаются и развиваются через социальные коммуникации, в которых выражается свойство общественной системы определять взаимодействие своей динамики и структуры, т. е. формировать ее внутреннюю устойчивость через набор возникающих внутренних регуляторов системы – норм, схем, различных алгоритмов и др., обеспечивающих согласованность всего комплекса общественных отношений, а также присущих им социальных ролей, статусов, функций и т. д. Связанные с процессом информатизации, коммуникации приобретают статус средства или пространства осуществления информационных процессов, в которых заданы, заложены параметры и развития промышленности.

Среди всего многообразия коммуникаций выделяются социокультурные коммуникации, которые функционируют как один из базовых компонентов и важная часть социокультурного процесса, обеспечивая саму возможность формирования социальных связей, управления совместной жизнедеятельностью людей и регулирования ее отдельных областей, накопление и трансляцию социального опыта. Именно поэтому социокультурные коммуникации образуют то пространство управления, в соответствии с которым может выстраиваться и эффективная промышленная политика.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1986. 330 с.
2. Назарчук А. В. Теория коммуникаций в современной философии. М.: Прогресс-Традиция, 2009. 21 с.
3. Опалева О. И., Черенкова Ю. В. Инновационный потенциал российского предпринимательства // Финансы и кредит. 2009. № 4. С. 57–66.
4. Романова О. А. Промышленная политика: эволюция механизмов реализации // Современная конкуренция. 2008. № 6. С. 32–44.
5. Кондратьев В. Промышленная политика или политика конкурентоспособности. Структурные и секторальные аспекты // ЭКО. 2008. № 3. С. 122–131.

REFERENCES

1. Bell D. Social frames of information society. New technocratic wave in the West. M.: Progress, 1986. 330 p.
2. Nazarchuk A. V. Theory of communications in the modern philosophy. M.: Progress-Tradition, 2009. 21 p.
3. Opaleva O. I., Cherenkova Yu. V. Innovation potential of Russian entrepreneurship // Finances and credit. 2009. # 4. P. 57–66.
4. Romanova O. A. Industrial policy: evolution of implementation mechanisms // Modern competition. 2008. # 6. P. 32–44.
5. Kondratyev V. Industrial policy or competitiveness policy. Structural and sectional aspects // EKO. 2008. # P. 122–131.

УДК 658
ББК 65.291.218.1

Markina Irina Anatolyevna,
doctor of economic sciences, professor,
head of the department of management and administration
Poltava National technical university
named after Yury Kondratyuk University,
Ukraine, Poltava,
e-mail: iriska7@ukr.net

Ugrimova Irina Vladimirovna,
senior lecturer of the department of management of
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»,
Ukraine, Kharkiv,
e-mail: iriska7@ukr.net

Маркина Ирина Анатольевна,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой менеджмента и администрирования
Полтавского национального технического
университета им. Ю. Кондратюка,
Украина, г. Полтава,
e-mail: iriska7@ukr.net

Угримова Ирина Владимировна,
ст. преподаватель кафедры менеджмента
Национального технического университета
«Харьковский политехнический институт»,
Украина, г. Харьков,
e-mail: iriska7@ukr.net

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

RESTRUCTURING AS THE MEANS OF INCREASING THE STRATEGIC STABILITY OF BUSINESS

В статье рассмотрены вопросы определения сущности реструктуризации предприятий, выявлены направления стратегической устойчивости предприятия. Рассматривается отсутствие четкого определения понятия «реструктуризация», доказательством чего служат приведенные в качестве примера определения данного понятия различными ведущими учеными и экономистами. Произведен поиск сходств и различий данного понятия с другими экономическими категориями. Определены и обоснованы факторы внешней среды, влияющие на возникновение необходимости реструктуризации предприятия, а также основные составляющие стратегической устойчивости промышленного предприятия.

The questions of definition of the essence of the enterprise restructuring have been analyzed in the article; the areas of strategic stability of the company have been identified. The lack of clear definition of the term «restructuring» has been reviewed, which is proved by the provided example of the definitions of the concept by different the leading scientists and economists. The search for the similarities and differences of the concept in comparison with other economic categories has been performed. The environmental factors influencing the occurrence of the need to restructure the enterprise have been defined and specified, as well as the basic components of the strategic stability of the industrial enterprise.

Ключевые слова: реорганизация, реформирование, реструктуризация, реинжиниринг, стратегическая устойчивость предприятия, составляющие стратегической устойчивости предприятия, группы факторов внешней среды, подходы к определению понятия «реструктуризация предприятия», интегрированный подход к реструктуризации предприятия.

Keywords: reorganization, reform, restructuring, re-engineering, strategic stability of the enterprise, components of strategic sustainability of the enterprise, groups of environmental factors, approaches to the definition of «restructuring of the company», integrated approach to the restructuring of the enterprise.

Постановка проблемы. Современное радикальное преобразование предприятий в хозяйствующие субъекты новой системы рыночных отношений влияет на все стороны трансформационных процессов и выступает ключевым фактором достижения как микроэкономических, так и макроэкономических целей рыночных реформ.

Реструктуризация является важнейшим фактором развития локальных и глобальных переходных процессов национальной экономики. В современных условиях она предусматривает не только рыночную, но и цивилизационную трансформацию, результатом которой является становление «нового» предприятия, адаптированного к реалиям информационного общества. Макроэкономические, отраслевые, региональные реформы напрямую зависят от результатов реструктуризации первичного звена хозяйствования. Интернационализация деятельности предприятий, возможность которой обеспечивается их комплексной реструктуризацией, является фактором интеграции национальной экономики в мировую экономическую систему. Их рыночная реструктуризация влияет на социальную сферу жизнедеятельности общества как на локальном, так и на национальном уровнях, формирует структуру занятости, качество жизни, социальную стабильность и экономическую безопасность.

Таким образом, реструктуризация предприятий является важнейшим фактором достижения целей переходного периода, условием рыночной и цивилизационной трансформации национальной экономики, ее интеграции в современные мирохозяйственные процессы.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Традиционно проблема реструктуризации предприятий является объектом научного и практического интереса отечественных и зарубежных ученых-специалистов в области менеджмента, в частности антикризисного управления, финансового менеджмента, прикладных экономических наук (экономика предприятия, финансы), права. Существенный вклад в исследование этой многогранной междисциплинарной проблемы внесли такие ученые,

как М. Аистовая, А. Акилина, И. Акимова, Е. Андрашак, А. Афонин, Т. Долгопятова, Л. Кальниченко, Г. Клейнер, И. Мазур, А. Мендрул, Т. Скудная, С. Левочкин, С. Нестерчук, А. Неустров, С. Опарин, С. Пасичник, А. Пидхольна, Г. Савина, А. Сухарев, Г. Фатхутдинов, С. Федосов, Р. Холл, С. Шапиро.

Цель исследования. Целью нашей работы является рассмотрение сущностных и производных характеристик реструктуризации предприятий, ее отличия от других форм преобразования, обоснование необходимости проведения реструктуризации на современных отечественных предприятиях с целью идентификации факторов, которые могут придать этому процессу комплексный, превентивный характер.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время во всем мире наблюдается ускорение темпов перемен, проявляющееся в скорости разработки и внедрения инноваций, сокращении жизненного цикла товаров, появлении новых технологий и т. д. В этой ситуации предприятиям необходимо поддерживать постоянную готовность к изменениям. По мнению одного из ведущих американских специалистов в области преобразований предприятий Дж. П. Коттера, «для наступившего столетия не подойдет модель, согласно которой продолжительные периоды спокойствия или удовлетворенности положением фирмы будут сменяться короткими промежутками активности» [1, с. 208].

В настоящее время в экономической литературе для определения изменений, осуществляемых на предприятии, наиболее широко используются понятия «реформирование», «реструктуризация», «реорганизация» и «реинжиниринг», но единая точка зрения в определении их содержания до сих пор отсутствует.

И. И. Мазуром, В. Д. Шапиро сделана попытка разграничить содержание понятий «реорганизация», «реструктуризация», «реформирование». Авторы отмечают, что приведенные понятия близки по смыслу, но различаются доминированием отдельных аспектов и рассматриваются как процессы изменения на предприятии в порядке их усложнения, то есть реорганизация (наиболее узкое из этих понятий) понимается как структурное преобразование предприятия, реформирование – как процесс изменений, затрагивающий производственно-экономические аспекты, реструктуризация определяется как наиболее сложный процесс изменений, охватывающий практически все аспекты деятельности предприятия. Мнение И. И. Мазура, В. Д. Шапиро в части рассмотрения реформирования как более узкого понятия по отношению к реструктуризации считаем ошибочным и для обоснования своей позиции обратимся к нормативным документам [2, с. 187].

Аналогичную точку зрения высказывает М. Д. Аистова, определяющая реформирование предприятия как «наиболее общее, всеобъемлющее понятие, охватывающее многочисленные составляющие хозяйственной деятельности предприятия и направления его преобразований, в том числе реструктуризацию и реинжиниринг» [3, с. 32].

Принимая во внимание рассмотренный нормативный документ, соглашаемся с М. Д. Аистовой и определяем реформирование как наиболее общее понятие по отношению к реструктуризации и реинжинирингу. Целесообразным представляется соотнесение содержания понятий «реструктуризация» и «реинжиниринг». Например, Я. М. Гританс, Д. Хлебников отождествляют эти понятия, используя их как синонимы. Однако авторы «концепции реинжинирин-

га в бизнесе» М. Хаммер и Дж. Чампи подчеркивают, что «реинжиниринг не есть реструктуризация или уменьшение размеров корпорации» [4, с. 81]. Они определили реинжиниринг как «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность» [Там же. С. 59].

И. И. Мазур, В. Д. Шапиро также высказывают свою точку зрения на соотношение понятий «реструктуризация» и «реинжиниринг», рассматривая реинжиниринг как один из методов осуществления реструктуризации предприятия [2, с. 212].

Все вышесказанное позволяет заключить, что реструктуризация и реинжиниринг не являются тождественными понятиями. При этом реинжиниринг может быть рассмотрен с двух сторон: как самостоятельное направление реформирования предприятия наряду с реструктуризацией или как один из ее методов.

Некоторые авторы, такие как Л. Д. Гительман, В. В. Кондратьев и В. Б. Краснова, рассматривают содержание понятий «реструктуризация» и «реорганизация» как идентичное. Однако, на наш взгляд, эта точка зрения ошибочна. При рассмотрении соотношения понятий «реструктуризация» и «реорганизация» необходимо опираться на их толкование и формообразование. Термин «реструктуризация» заимствован из английского языка. Структура (от лат. «structura» – строение, расположение, порядок) – это взаиморасположение и связь составных частей чего-либо. В английском языке приставка «ге» означает «снова, заново, еще раз, обратно», то есть в переводе с английского «реструктуризация» означает изменение существующей структуры. Тогда реорганизация – это изменение организации, и при таком рассмотрении реорганизация является термином более высокого порядка по отношению к реструктуризации.

Таким образом, собственное видение соотношения содержания четырех рассматриваемых понятий «реформирование», «реструктуризация», «реорганизация» и «реинжиниринг» представим в виде следующей схемы (рис.).

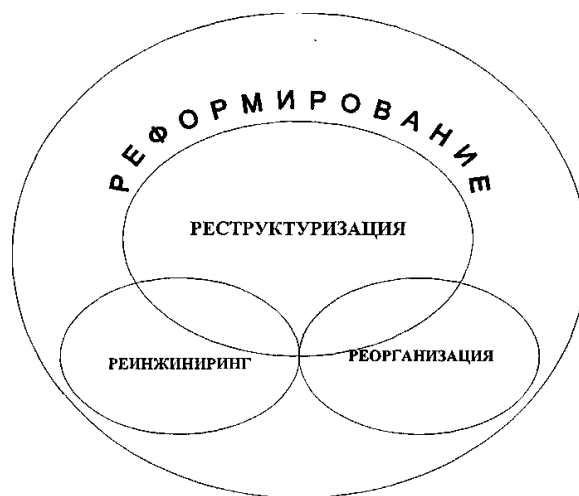


Рис. Соотношение понятий «реформирование», «реструктуризация», «реорганизация» и «реинжиниринг» предприятия (разработано автором)

Термин «реструктуризация» был введен в профессиональный обиход генеральным директором «Дженерал элек-

трик» Д. Велчем в начале 80-х годов прошлого века и почти сразу получил широкое распространение за рубежом.

В нашей стране термин «реструктуризация» стал широко использоваться с началом рыночного реформирования экономики, но до сих пор в законодательстве отсутствует определение реструктуризации предприятия.

Законом Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом», другими нормативно-правовыми документами предусмотрено использование реструктуризации как эффективного средства восстановления платежеспособности предприятия. Настоящий Закон приводит такое определение реструктуризации: реструктуризация предприятия – это осуществление организационно-хозяйственных, финансово-экономических, правовых, технических мероприятий, направленных на реорганизацию предприятия, изменение форм собственности, управления, организационно-правовые формы, будет способствовать финансовому оздоровлению предприятия, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства [5].

В данном определении реструктуризация рассматривается как средство укрепления финансовой устойчивости и повышения платежеспособности, которые являются определяющими в деятельности кредитных организаций. Однако при использовании данного определения применительно к промышленным предприятиям получается, что оно затрагивает только финансовую составляющую их деятельности, что, на наш взгляд, недостаточно.

Вследствие приведенных причин в настоящее время в экономической литературе отсутствует единая точка зрения на содержание определения понятия «реструктуризация предприятия». Разночтения в трактовках этого понятия вызывают естественное расхождение направлений теоретических исследований, а также последующих разработок прикладных аспектов реструктуризации. В этой связи необходимо уточнение содержания определения понятия «реструктуризация предприятия».

В экономическом словаре под редакцией А. Н. Азрилиана приведено следующее определение понятия «реструктуризация»:

1) это изменение структуры активов и затрат предприятия, проводимое либо предприятиями, объявившими себя банкротами и осуществляющими установленную законом процедуру выхода из такого состояния, либо фирмами, пытающимися повысить цену своих акций с целью предотвращения перехвата;

2) заключение кредиторами соглашения, в результате которого долг с приближающимся сроком погашения заменяется долгом с более поздним сроком.

Первое определение, приведенное А. Н. Азрилианом, затрагивает только отдельные случаи проведения реструктуризации – наступление банкротства и угроза «недружественного захвата», то есть не носит универсального характера. Во втором определении речь идет не о реструктуризации всего предприятия, а о реструктуризации его кредиторской задолженности.

Проведенный нами анализ позволил выделить ряд теоретических подходов к определению содержания «реструктуризации предприятия». Так, сторонниками структурного подхода к определению содержания понятия «реструктуризация предприятия» являются В. В. Кондратьев, В. Б. Краснова, В. Г. Крыжановский и другие авторы. Они определяют реструктуризацию как изменения различных структур предприятия (организационной, производственной, финан-

совой, кадровой, информационной). Например, В. Г. Крыжановский определяет реструктуризацию как структурную перестройку предприятия в целях более эффективного использования ресурсов.

Некоторые авторы большое значение в определении реструктуризации предприятия придают радикальности осуществляемых изменений. По мнению М. Д. Аистовой, реструктуризацией являются «радикальные изменения структуры хозяйственной организации» [3, с. 39]. А. Евсеев считает, что реструктуризацией можно считать только те изменения, которые не являются «частью повседневного делового цикла компании». К. Кордон, Т. Фоллманн, М. Ванденбош подчеркивают, что реструктуризация – это не просто улучшение текущих результатов, а «проактивно осуществляемый разрыв с существующим статус-кво». Считаем, что точки зрения этих авторов на определение содержания понятия «реструктуризация предприятия» могут быть отнесены к радикальному подходу.

Сторонник рыночного подхода Т. Хокканен под реструктуризацией понимает «использование всего управленческого и производственного потенциала, необходимого для создания и прибыльной продажи нужных потребителям товаров и услуг. Аналогичной точки зрения придерживаются А. Карлик и Е. Гришпун, считающие, что реструктуризация – это «приведение организационной и производственной структур, мощностей, имущества и занимаемых участков в соответствие с объемом продукции, на который имеется платежеспособный спрос».

Представители адаптационного подхода к определению содержания исследуемого понятия рассматривают реструктуризацию как процесс адаптации предприятия к изменениям во внешней среде. По мнению А. Н. Ильченко, Н. С. Рычиной, реструктуризация – это управляемый процесс изменений в целях адаптации предприятия к постоянно меняющимся условиям внешней среды.

Ряд экономистов при определении содержания понятия «реструктуризация предприятия», подчеркивают, что она направлена на преодоление и предотвращение кризисных ситуаций. По нашему мнению, авторы, высказывающие данную точку зрения (Л. П. Страхова, Г. В. Бутковская, А. Алпатов и др.), могут быть отнесены к представителям антикризисного подхода.

В экономической литературе нередко встречаются определения обобщающего характера, которые включают различные аспекты всех перечисленных подходов. Данную точку зрения можно отнести к интегрированному подходу (от лат. «integ» – целый), то есть объединяющий в единое целое все ранее рассмотренные подходы. Представителями интегрированного подхода являются А. Александров, И. И. Мазур и В. Д. Шапиро, Л. П. Белых, Дж. Монтгомери и др.

В соответствии с интегрированным подходом сущность реструктуризации предприятия заключается в следующем:

- включает изменения различных структур предприятия;
- предполагает радикальные изменения, которые не являются частью повседневного делового цикла предприятия;
- осуществляется в соответствии с требованиями внешней среды предприятия;
- нацелена на оптимизацию предприятия и выпускаемой им продукции в соответствии с требованиями рынка;
- направлена на преодоление и предотвращение возникающих кризисных явлений.

Систематизация теоретических подходов к определению содержания понятия «реструктуризация предприятия» представлена в табл. 1.

Основные теоретические подходы к содержанию определения понятия «реструктуризация предприятия» (систематизировано автором)

Теоретические подходы	Представители	Характеристика подхода
1. Структурный	В. В. Кондратьев, В. Б. Краснова; Е. С. Строев, Л. С. Бляхман, М. И. Кротов; В. Г. Крыжановский; Я. М. Гританс; Л. Водачек	Изменение различных структур предприятия (организационной, производственной, финансовой, кадровой, информационной)
2. Радикальный	М. Д. Аистова; А. Евсеев; К. Кордон, Т. Фоллманн, М. Ванденбош	Радикальные, фундаментальные изменения
3. Рыночный	А. Карлик; Т. Хокканен	Соответствие предприятия и выпускаемой им продукции требованиям рынка
4. Адаптационный	А. К. Тутунджян; А. Н. Ильченко, Н. С. Рычихина; Д. В. Соколов и коллектив авторов	Приспособление к постоянно меняющимся факторам внешней среды
5. Антикризисный	Л. П. Страхова, Г. В. Бутковская; А. Алпатов	Способ предотвращения и преодоления кризисов
6. Интегрированный	А. Александров; И. И. Мазур, В. Д. Шапиро; Л. П. Бельх; И. Катц; Г. С. Рябченко; С. А. Булгадаева, Г. В. Чонаева; С. Н. Анисимов, Е. Г. Карачева; Дж. Монтгомери; Б. З. Коу	Совокупность структурного, радикального, адаптационного, рыночного и антикризисного подходов

На наш взгляд, содержание понятия «реструктуризация предприятия» наиболее полно отражает интегрированный подход, поэтому мы предлагаем уточнение его содержания в рамках данного подхода, а именно реструктуризация предприятия – совокупность комплексных преобразований предприятия, обеспечивающих его стратегическую устойчивость в изменяющихся условиях внешней среды, осуществляемых на основе предвидения их необходимости при достижении целей развития, а также для предотвращения или преодоления возникающих кризисных явлений.

В данном определении ключевым является словосочетание «комплексные преобразования». Следует отметить, что некоторые авторы в определении понятия «реструктуризация» используют различные словосочетания: «радикальные изменения», «фундаментальные изменения», «коренные изменения». По нашему мнению, данные словосочетания целесообразно заменить словом «преобразование», которое толкуется в словаре русского языка С. А. Кузнецова как «коренное изменение», а «преобразовать» означает «внести коренные изменения во что-либо, переделать, перестроить; сделать чем-либо другим».

Комплексность преобразований, осуществляемых при реструктуризации, отмечена в работах И. Мазура, В. Д. Шапиро, Л. Страховой, Г. Бутовской, Л. Водачека. Комплексность реструктуризации предполагает охват всех сфер деятельности предприятия: производственной, маркетинговой, кадровой, финансовой и системы управления.

Необходимость реструктуризации предприятия в современных условиях может быть обоснована стремлением повышения его стратегической устойчивости.

Прежде чем установить взаимосвязь необходимости реструктуризации со стратегической устойчивостью, раскроем содержание понятия «стратегическая устойчивость».

В обыденном понимании устойчивость означает, что объект не подвержен колебаниям, постоянен, стабилен и т. д. Один и тот же объект может быть более устойчивым по сравнению с другим и менее устойчивым по отношению

к третьему. Следовательно, устойчивость – это относительная категория, оценить ее можно лишь в сравнении с другими объектами.

Л. Ф. Догиль устойчивость определяет как способность экономической системы, подвергнувшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возвратиться в состояние равновесия за счет собственных ресурсов, заемных, репрофилирования производства и др.

Сущность устойчивости деятельности предприятия заключается в его способности адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий хозяйствования и противостоять этим изменениям таким образом, чтобы поддерживалась устойчиво-равновесная динамика функционирования предприятия в соответствии с поставленными перед ним текущими и перспективными целями и задачами.

В отечественной практике чаще всего финансовая устойчивость промышленного предприятия принимается за основополагающее условие его работы. Под финансовой устойчивостью предприятия понимается стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов.

Следовательно, к понятию стратегической устойчивости промышленного предприятия оправдан комплексный подход, учитывающий не только финансовую устойчивость, но и другие составляющие устойчивости предприятия.

Н. С. Рычихина под стратегической устойчивостью понимает способность создавать, развивать и сохранять длительное время конкурентные преимущества на сегментированном товарном рынке, поддерживая тем самым должный уровень ликвидности, платежеспособности и рентабельности предприятия в условиях изменения внешней среды. Автор определяет стратегическую устойчивость как совокупность финансовой, технологической, рыночной, кадровой и других видов устойчивости.

С. П. Бараненко, В. В. Шеметов считают, что на стратегическую устойчивость предприятия большое влияние оказывают структура предприятия, его система управле-

ния, и среди составляющих стратегической устойчивости выделяют еще и организационную устойчивость. На наш взгляд, только благодаря совместному поддержанию производственно-технологической, рыночной, кадровой,

финансовой и организационной устойчивости предприятие постепенно накапливает свою стратегическую устойчивость. Составляющие стратегической устойчивости предприятия отражены в табл. 2.

Таблица 2

**Составляющие стратегической устойчивости промышленного предприятия
(систематизировано автором)**

Составляющие стратегической устойчивости	Характеристика	Проявления укрепления стратегической устойчивости
1. Финансовая устойчивость	Способность предприятия длительное время поддерживать планируемый уровень ликвидности и платежеспособности	Улучшение финансовых показателей деятельности предприятия
2. Рыночная устойчивость	Способность предприятия к продолжительному осуществлению деятельности на своих основных рынках	Упрочнение позиций предприятия на рынках сбыта
3. Производственно-технологическая устойчивость	Способность к поддержанию и развитию современного уровня технологий и обеспечению запланированного выпуска продукции высокого качества	Соответствие научно-технологического характера продукции и технологии производства современным требованиям и тенденциям мирового развития
4. Кадровая устойчивость	Способность к поддержанию низкого уровня текучести кадров и эффективного использования персонала предприятия	Стабилизация кадрового состава предприятия
5. Устойчивость системы управления предприятием	Способность обеспечивать долгосрочное эффективное управление предприятием	Совершенствование структуры управления, повышение квалификации управленческих кадров, развитие организационной культуры

Проблема обеспечения стратегической устойчивости для предприятия приобретает особую актуальность в периоды значительных изменений условий хозяйствования. По мере нарушения баланса между предприятием и внешней средой стратегическая устойчивость снижается, а инструментом обеспечения баланса между внутренней средой предприятия и динамичной внешней средой и, как следствие, достижением стратегической устойчивости является реструктуризация.

Рассмотрим факторы внешней среды, которые могут снизить стратегическую устойчивость предприятия и вызвать необходимость его реструктуризации. Для этого уточним, что мы будем понимать под факторами внешней среды. А. Н. Азрилиян определяет фактор как существенное обстоятельство в каком-либо явлении или процессе. В. В. Ковалев считает, что фактор является причиной, движущей силой какого-либо явления, определяющей его характер или одну из его черт. Следовательно, факторы внешней среды – это существенные обстоятельства во внешней среде предприятия, которые могут повлечь необходимость преобразования предприятия, то есть явиться причиной реструктуризации предприятия.

Ю. М. Чернявский, Н. М. Чикишева выделяют несколько групп факторов, влияющих на возникновение необходимости в реструктуризации (табл. 3). Под влиянием перечисленных факторов стратегическая устойчивость предприятия может снижаться. Степень стратегической устойчивости можно классифицировать аналогично градации финансовой устойчивости. С позиции финансовой устойчивости предприятие может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Таблица 3

**Факторы внешней среды,
влияющие на возникновение необходимости
реструктуризации предприятия**

Группы факторов внешней среды	Факторы, входящие в группу
1. Факторы государственного регулирования	перемена целей и приоритетов экономического развития
	изменение принципов управления государственной и муниципальной собственностью
	изменения во внешнеэкономическом и валютном законодательстве
	изменение в антимонопольном законодательстве
	изменения в налоговом законодательстве
2. Факторы конкурентной среды	изменение денежно-кредитной политики
	снижение или повышение платежеспособного спроса на продукцию
	улучшение или ухудшение состояния отрасли предприятия
3. Географические факторы	рост или снижение количества конкурентов
	усиление или ослабление позиций конкурентов
	изменение географического расположения источников сырья и материалов
	изменение географического расположения поставщиков
3. Географические факторы	изменение географического расположения конкурентов
	изменение географического расположения потребителей

Окончание табл. 3

Группы факторов внешней среды	Факторы, входящие в группу
4. Научно-технические, ин-формационные факторы	появление новых достижений в области науки, в технологической базе
	новые достижения в области информационных технологий

Реструктуризация необходима как стратегически неустойчивым предприятиям для преодоления и предотвращения

кризиса, так и стратегически устойчивым предприятиям для поддержания устойчивости в условиях динамичной внешней среды.

Выводы. Таким образом, представленная систематизация теоретических подходов к определению содержания понятия «реструктуризация предприятия» позволила уточнить разноплановую сущность содержания данного понятия. Обоснование необходимости проведения реструктуризации на современных отечественных предприятиях позволяет идентифицировать факторы, которые могут придать этому процессу комплексный, превентивный характер.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Коттер Дж. П. Впереди перемен / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 256 с. / Cotter G. P. In front changes / Translation from English. M.: Olymp-Business, 2003. 256 p.
2. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Управление проектами: учеб. пособие / под общ. ред. И. И. Мазура. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2004. 664 с. / Mazur I. I., Shapiro V. D., Olderogge N. G. Projects management; textbook / Edited by I. I. Mazur. 2-d editin. M.: Omega-L, 2004. 664 p.
3. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М.: «Альпина Паблишер», 2002. 287 с. / Aistova M. D. Restructuring of the company: issues of management. Strategy, coordination of structural parameters, reduction of resistance to modifications. M.: «Alpine Publisher», 2002. 287 p.
4. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг в корпорации: манифест революции в бизнесе / пер. с англ. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1999. 332 с. / Hammer M., Champi D. Re-engineering in corporation: manifest of business revolution / Translation from English. SPb.; Publishing house of Saint-Petersburg university, 1999. 332 p.
5. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 30 червня 1999 р. № 784-XIV // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 42–43. С. 378.

УДК 334

ББК 65.30-18

Morozova Natalya Ivanovna,
doctor of economics, professor
of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Морозова Наталья Ивановна,
д-р экон. наук, профессор
кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

THE ROLE OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE ESTABLISHING AND IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL POLICY

В статье автор показывает значение государственно-частного партнерства в формировании и реализации промышленной политики. Характеризует особенности ГЧП. Показывает необходимость его использования для совершенствования системы управления в экономической и социальной сферах в России. Автор приводит данные о распространении ГЧП для решения общественно важных экономических и социальных задач в зарубежных странах и в России. Анализирует институциональную среду управления ГЧП в России. Рассматривает опыт функционирования ГЧП в Великобритании, отдельные аспекты которого могут найти применение в России.

The author of the article has presented the value of the public-private partnership (PPP) in the establishing and implementation of the industrial policy. Peculiarities of PPP have been characterized. The necessity of its use for improvement

of the system of management in economic and social areas in Russia has been presented. The author has provided the data regarding the spreading of PPP for resolution of the publicly important economic and social tasks in foreign countries and in Russia. Institutional environment of PPP management in Russia has been analyzed. The experience of PPP operation in Great Britain, some aspects of which can be used in Russia, has been reviewed.

Ключевые слова: промышленная политика, государственно-частное партнерство, социально ориентированное развитие экономики, государство, частный сектор, общественные услуги, производственная инфраструктура, социальная инфраструктура, институциональная среда, качество жизни населения.

Keywords: industrial policy, public-private partnership, socially-oriented development of economics, state, private sector,

public services, industrial infrastructure, social infrastructure, institutional environment, population life quality.

На III Всероссийском банковском форуме «Банки и реальный сектор» 21 ноября 2002 года Е. Примаков как президент Торгово-промышленной палаты РФ высказал свою озабоченность тем, что «у нас до сих пор нет концепции развития промышленной политики России, это серьезный минус для развития капиталовложений» [1]. К сожалению, промышленная политика в России отсутствует и в настоящее время. До сих пор не принят внесенный на рассмотрение в Государственную Думу РФ в конце 2008 года законопроект «О национальной промышленной политике в Российской Федерации».

Формирование и реализация промышленной политики на государственном, региональном и муниципальном уровнях позволит определить приоритетные сектора и разработать систему стимулов и различных форм поддержки, прежде всего бюджетной, для того чтобы провести диверсификацию экономики, устранить структурные и территориальные дисбалансы, создать рабочие места, повысить уровень и качество жизни населения. Это обеспечит движение России к социально ориентированной экономике.

В качестве ключевого инструмента совершенствования системы управления в экономической и социальной сферах выступает государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) или партнерство государства с частным сектором (public & private partnership). Необходимо отметить, что тесные связи между государством и частным сектором вытекают из самой сущности правового государства. Между тем в союзе государственного и частного секторов проявляется противоречие: у государства существуют определенные обязательства перед обществом и соответствующие расходы, а у частного сектора – интересы извлечения прибыли. Однако недостаточное развитие социальной и производственной инфраструктуры выступает препятствием как для реализации перспективных планов частного сектора, так и для исполнения государством своих обязательств. Таким образом, ГЧП позволяет получить синергетический эффект от коллективного и инновационного использования ресурсов частного сектора и государства.

Более того, с огласно исследованию британских (Partnerships UK) и международных экспертов (Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), использование ГЧП обеспечивает лучшее соотношение цены и качества, предоставление обществу услуг вовремя и согласно контракту.

Несмотря на большой потенциал ГЧП, до сих пор нет общепризнанного определения понятия «государственно-частное партнерство» [2], что создает угрозу публичным интересам, формирует предпосылки для коррупции. Так, Всемирный банк определяет ГЧП как «соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [3, с. 7]. В ЕС в последние годы вышло достаточно много документов, которые затрагивают вопросы ГЧП [4]. В Зеленой книге «Государственно-частное партнерство и законодательство сообщества по государственным контрактам и концессиям», опубликованной в 2004 году, говорится: «Термин “государственно-частное партнерство” не определен на уровне Сообщества. В общем плане под ним понимаются формы

кооперации между общественными властями и бизнесом, которые служат цели обеспечения финансирования, строительства, модернизации, управления, эксплуатации инфраструктуры или оказания услуг» [5, с. 3]. Однако наибольшее распространение получило определение, приводимое в сборнике нормативных актов «Возможности федеральных инвестиций через ГЧП...», в котором под государственно-частным партнерством понимают «любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование, и информацию для достижения конкретных целей в определенной области». При этом акцент делается на том, что «правительство в ГЧП-проектах выступает не столько регулятором или катализатором экономической активности, сколько партнером частного сектора, участвует в проектах на равных правах с частным инвестором, а не реализует в отношении его свои властные полномочия» [6, с. 6].

Широкое распространение ГЧП для решения общественно важных задач находит в странах Евросоюза, демонстрируя, что взаимодействие государства и частного сектора является эффективным способом достижения целей развития. Так, в период с 1990-го по 2010 год в странах ЕС были реализованы 1452 проекта ГЧП на сумму 272 млрд евро. Только в 2010 году таковых было 112, их стоимость составила 18,3 млрд евро. Значительная доля проектов ГЧП присутствует в экономике Франции: общий объем соглашений ГЧП за 2010 год составил 1,8 млрд евро [7].

Что касается России, то первый опыт в области реализации проектов ГЧП она получила в сферах ЖКХ, строительства трубопроводных систем, объектов электроэнергетики еще в середине 1990-х в условиях правового вакуума. Однако постепенно ряд наиболее актуальных проблем применения ГЧП был решен и на законодательном уровне¹. В настоящее время на рассмотрении в Правительстве Российской Федерации находится проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» [14]. Он учитывает имеющийся законодательный опыт, а также дополняет и расширяет область применения ГЧП. Принятие этого закона имеет актуальное значение для социально-экономического развития России..

Признанным лидером среди субъектов Российской Федерации по уровню развития ГЧП является Санкт-Петербург. Причина заключается в большом опыте реализации проектов ГЧП. Отставание Москвы в сфере развития ГЧП отражается в рейтинге «готовности» регионов к осуществле-

¹ Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [8], Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [9], Федеральный закон от 30 декабря 1995 года № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» [10], Постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 года № 134 [11], утвердившее Правила формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации, Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 года № 328-р [12], одобрявшее Комплексную программу «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» [13] (предоставление бизнесу льгот на определенной территории – тоже вариант ГЧП в широком смысле) и др.

нию подобных проектов (табл.). Так, если Санкт-Петербург располагается на первом месте с рейтингом 7,8, то столица России – на 13-м (рейтинг 5,5). Как известно, ГЧП развива-

ется там, где есть недостаток бюджетных средств, а в Москве с ее бюджетом около миллиарда долларов такой проблемы до настоящего времени не возникало.

Таблица

Рейтинг некоторых регионов РФ по уровню развития ГЧП на начало 2013 года [15]

№	Название субъекта РФ	Значение рейтинга	№	Название субъекта РФ	Значение рейтинга
1	Санкт-Петербург	7,8	16	Кировская обл.	5,3
2	Татарстан	6,6	17	Ульяновская обл.	5,3
3	Воронежская обл.	6,5	18	Ленинградская обл.	5
4	Ярославская обл.	6,3	19	Карелия	4,9
5	Тульская обл.	6,1	20	Липецкая обл.	4,9
6	Белгородская обл.	5,9	21	Московская обл.	4,9
7	Нижегородская обл.	5,7	22	Рязанская обл.	4,7
8	Вологодская обл.	5,6	23	Омская обл.	4,7
9	Калужская обл.	5,6	24	ХМАО	4,7
10	Новосибирская обл.	5,5	25	Самарская обл.	4,6
11	Ростовская обл.	5,5	...		
12	Свердловская обл.	5,5	80	Карачаево-Черкесия	0
13	Москва	5,5	81	Приморский край	0
14	Красноярский край	5,4	82	Сахалинская обл.	0
15	Краснодарский край	5,4	83	Чукотский АО	0

Оценка складывалась из трех параметров:

- нормативно-правовая база в регионе, в том числе специальные структурные подразделения органов власти, ответственные за ГЧП, предусмотренные в бюджете расходы на ГЧП;
- опыт реализации ГЧП (оцениваются количество проектов, их уровень и стадии реализации);
- кредитный рейтинг региона (количество присвоенных рейтинговых оценок, а также значение оценок) [15].

Многое в становлении и развитии ГЧП определяется наличием соответствующей институциональной среды, поскольку без успешно функционирующих институтов управления ГЧП невозможно не только эффективно организовать взаимоотношения частного и государственного секторов, но и вообще добиться видимого прогресса в создании современной развитой рыночной экономики.

В России еще только формируется институциональная среда и нормативно-правовая база управления ГЧП [8–14]. В качестве института, способствующего привлечению инвестиций, выступает Инвестиционный фонд РФ, который был создан 1 января 2006 года в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 23 ноября 2005 года № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации» [16]. И в соответствии со ст. 179.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации представляет собой часть средств федерального бюджета, которая подлежит использованию в целях реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства [17].

В марте 2008 года вышло новое Постановление Правительства РФ от 1 марта 2008 года № 134 «Об утверждении правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» [11], регулирующее деятельность Инвестиционного фонда и направление на улучшение функционирования механизма его работы.

Постановлением Правительства РФ от 23 июня 2008 года № 468 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 года № 134» [18] Правила дополнены новой главой, устанавливающей особенности предоставления бюджетных ассигнований Фонда для реализации региональных инвестиционных проектов. Бюджетные ассигнования Ин-

вестиционного фонда на региональные проекты можно получить только в форме субсидий бюджетам субъектов РФ на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности субъектов РФ или на предоставление соответствующих субсидий из бюджетов субъектов РФ местным бюджетам на софинансирование объектов капитального строительства муниципальной собственности. Установлено, что такие ассигнования будут предоставляться при условии 50%-ного финансирования стоимости проекта со стороны инвесторов, участвующих в его реализации.

Таким образом, основная цель деятельности Инвестиционного фонда РФ – поддержка приоритетных для государства и регионов конкретных инвестиционных проектов путем создания транспортной, инженерной или энергетической инфраструктуры государственного или муниципального значения, без которой эти проекты не могут быть реализованы.

За годы деятельности Инвестиционного фонда были утверждены 20 инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение, для реализации которых предоставляется государственная поддержка за счет средств Инвестиционного фонда в объеме более 320 млрд руб. (на 1 руб. средств Фонда привлекаемые средства инвесторов составляют около 2 руб.). Только в течение 2009 года в Минрегион России поступило 53 заявки от более чем 30 субъектов РФ на предоставление государственной поддержки за счет средств Фонда для реализации региональных инвестиционных проектов. Общая стоимость указанных проектов – около 173 млрд руб., в том числе: общая сумма запрашиваемых средств Фонда – около 29,3 млрд руб., объем инвестиций за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 14 млрд руб.,

частных инвесторов – около 130 млрд руб. Из указанных выше региональных инвестиционных проектов 7 одобрено Правительственной комиссией по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение. Их общая стоимость составляет 16,3 млрд руб., в том числе средства Фонда – около 2 млрд руб. [19].

Специальным органом, принимающим участие в реализации государственно-частного партнерства, является Внешэкономбанк, который осуществляет свою деятельность в соответствии с Федеральным законом от 17 мая 2007 года № 82-ФЗ «О банке развития» [20] и является национальным институтом развития. По организационно-правовой форме он относится к государственным корпорациям. В его компетенцию входит, в частности, оказание финансовой поддержки инвестиционных проектов, являющихся приоритетными для развития экономики.

Субъектом ГЧП является также Российская венчурная компания, которая создана с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов [21].

Существенный интерес для России представляет опыт регулирования ГЧП в Великобритании, где велись многолетние поиски улучшения качества предоставления государственных услуг при одновременном снижении бюджетных расходов страны на эти цели (см. подробнее [22]).

В Великобритании реализация на практике концепции государственно-частного партнерства началась в 1992 году преимущественно в форме частной финансовой инициативы (The Private Finance Initiative – PFI).

Государственным Казначейством Великобритании была создана группа из высококвалифицированных государственных служащих и представителей Сити (Treasury Task Force) в целях оказания разносторонней помощи министерствам и ведомствам в вопросах коммерциализации их хозяйства.

На основе Treasury Task Force в 2000 году была сформирована специальная государственно-частная компания Partnerships UK, имеющая правовую форму товарищества с ограниченной ответственностью (limited liability company). Она работает исключительно в интересах государства, занимается теми же вопросами, что и ее предшественница, но имеет существенно большие ресурсы, штат сотрудников, современные инновационные продукты и более широкие связи с частным сектором. Следует отметить, что Компания Partnerships UK не только советник и консультант, но и разработчик проектов ГЧП, работающая в тесном контакте с органами государственной власти. Миссия компании состоит в том, чтобы во взаимодействии с заинтересованными государственными учреждениями различного уровня и бизнесом сделать ГЧП более эффективным и полезным для общества инвести-

ционным инструментом, идентифицировать и структурировать новые возможности сотрудничества государства с частным сектором.

Компания Partnership UK являлась ведущей структурой в сфере ГЧП в 2000–2009 годах. Однако в 2010 году функции Компании Partnership UK стали постепенно передаваться Агентству развития инфраструктуры Великобритании (Infrastructure UK), которое сегодня консультирует правительство по вопросам долгосрочных инфраструктурных потребностей страны, а также предоставляет коммерческую экспертизу, поддерживая основные проекты и программы.

Существует также «Группа политики ГЧП» (PPP Policy Team), которая осуществляет деятельность в рамках Агентства развития инфраструктуры Великобритании (Infrastructure UK) Министерства финансов. Группа занимается публикацией ключевых положений государственной политики в этой сфере, консультирует потенциальных участников соответствующих проектов и уже занятых в них. Структура отвечает за обновление и публикацию «Стандартизированных контрактов ЧФИ», а также разработку политики «Группы рассмотрения проектов» (Project Review Group – PRG). Наличие подобной структуры в России позволит обеспечить методическую поддержку развития ГЧП.

Другим органом является «Группа рассмотрения проектов» (Project Review Group – PRG) – специальный отдел Министерства финансов Великобритании, осуществляющий наблюдение за процессом утверждения региональными властями проектов ЧФИ, которые получили поддержку правительства. Этот же отдел дает конкретные рекомендации относительно выбора оптимальной с точки зрения расходов схемы реализации проекта. Решение о выборе PFI или другой формы распределения госзаказа принимается на основе схемы «оценки стоимости денег» (the «Value for Money» assessment), позволяющей найти оптимальную комбинацию между суммой расходов за весь период реализации проекта и предоставлением качественной услуги обществу.

Главным государственным органом по оценке правительственных программ PFI в Великобритании является Национальное финансово-ревизионное управление (National Audit Office, NAO). Оно по поручению парламента проводит аудиторские проверки расходования государственных средств. Создание такого органа имеет актуальное значение и для России.

Таким образом, на современном этапе развития в России необходимо создавать новые институты и совершенствовать действующие для обеспечения более конструктивного взаимодействия частного сектора и государства. Все это будет способствовать более полному удовлетворению потребностей населения в товарах и услугах, созданию дополнительных рабочих мест, повышению уровня и качества жизни населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Примаков считает отсутствие концепции развития промышленной политики России «серьезным минусом для развития капиталовложений» // Деловая пресса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.businesspress.ru/newspaper/article.asp?ald=135102> (дата обращения: 13.05.2013).
2. Литягин Н. Н. О некоторых аспектах государственно-частного партнерства // Российская юстиция. 2012. № 7. С. 6–7.
3. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2009.
4. Green Paper on services of general interest. COM (2003) 270. 21.03.2003. European Parliament Resolution on the Green Paper on Services of General Interest 14.01.2004 (T5-0018/2004).
5. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 30.04.2004.

6. Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: Сб. нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
7. WOC Research (World Organization of Creditors) [Электронный ресурс]. URL: <http://research.wocorg.com/index.php?name=News&op=article&sid=17> (дата обращения: 13.05.2013).
8. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 года № 115-ФЗ (ред. от 25.04.2012 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.
9. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21.07.2005 года № 94-ФЗ (ред. от 30.12.2012 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 25.07.2005 года. № 30 (ч. 1). Ст. 3105.
10. О соглашениях о разделе продукции: Федеральный закон от 30.12.1995 года № 225-ФЗ (ред. от 19.07.2011 года) // Собрание законодательства РФ. 01.01.1996 года. № 1. Ст. 18.
11. Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 01.03.2008 года № 134 (ред. от 30.01.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 10.03.2008 года. № 10 (2 ч.). Ст. 932.
12. О государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»: Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2006 года № 328-р (ред. от 27.12.2010 года) // Собрание законодательства РФ. 13.03.2006 года. № 11. Ст. 1226.
13. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22.07.2005 года № 116-ФЗ (ред. от 04.03.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 25.07.2005 года. № 30 (ч. II). Ст. 3127.
14. Об основах государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: проект федерального закона (подготовлен Минэкономразвития России) (не внесен в ГД ФС РФ) // Сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depreulatinginfluence/doc20120622_015 (дата обращения: 02.04.2013).
15. Гагарин П. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития // Финансовая газета. 2013. № 14. С. 10–11.
16. Об Инвестиционном фонде Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 23.11.2005 года № 694 (ред. от 31.10.2007 года) // Собрание законодательства РФ. 28.11.2005 года. № 48. Ст. 5043 (Документ утратил силу).
17. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 года № 145-ФЗ (ред. от 25.12.2012 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 03.08.1998 года. № 31. Ст. 3823.
18. О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 года № 134: Постановление Правительства Российской Федерации от 23.06.2008 года № 468 // Собрание законодательства РФ. 30.06.2008 года. № 26. Ст. 3064.
19. Информация о параметрах функционирования Инвестиционного фонда Российской Федерации // Министерство регионального развития РФ [Электронный ресурс]. URL <http://www.minregion.ru/> (дата обращения: 02.04.2013).
20. О банке развития: Федеральный закон от 17.05.2007 года № 82-ФЗ (ред. от 25.06.2012 года) // Собрание законодательства РФ. 2007. № 22. Ст. 2562.
21. Об открытом акционерном обществе «Российская венчурная компания»: Постановление Правительства Российской Федерации от 24.08.2006 года № 516 // Собрание законодательства РФ. 2006. № 35. Ст. 3762.
22. Кабашкин В. А., Малахаева О. М. Государственно-частное партнерство в Великобритании и Ирландии. М.: ООО МИНЦ, 2010. 132 с.
23. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113.
24. Морозова Н. И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации – ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 64–69.
25. Кудряшова И. В. Состояние и тенденции российских инвестиций в страны Европейского Союза // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 137–141.
26. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41–47.
27. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 186–191.

REFERENCES

1. Primakov believes that absence of the concept of Russia industrial development policy is the «serious minus for capital investments development» // Business press [Electronic resource]. URL: <http://www.businesspress.ru/newspaper/article.asp?aId=135102> (date of viewing: 13.05.2013).
2. Lityagin N. N. On some aspects of the public-private partnership // Russia justice. 2012. № 7. С. 6–7.
3. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2009.
4. Green Paper on services of general interest. COM (2003) 270. 21.03.2003. European Parliament Resolution on the Green Paper on Services of General Interest 14.01.2004 (T5-0018/2004).
5. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 30.04.2004.
6. Possibilities of the federal investments via PPP: Collection of the regulatory enactments of the Russian Federation. М.: Alpina Business Books, 2009.

7. WOC Research (World Organization of Creditors) [Electronic resource]. URL: <http://research.wocorg.com/index.php?name=News&op=article&sid=17> (date of viewing: 13.05.2013).
8. On concession agreements: Federal law dated 21.07.2005 # 115-FZ (revision as of 25.04.2012) (revised and amended on 01.01.2013) // Collection of the RF legislation. 2005. # 30 (p. II). Article 3126.
9. On placing the orders for supplying goods, performance of activities, rendering services for the state and municipal needs: Federal law dated 21.07.2005 # 94-FZ (revision as of 30.12.2012) (revised and amended on 01.01.2013) // Collection of the RF legislation. 25.07.2005. # 30 (p. 1). Article 3105.
10. On agreements regarding distribution of the products: Federal law dated 30.12.1995 # 225-FZ (revision as of 19.07.2011) // Collection of the RF legislation. 01.01.1996. # 1. Article 18.
11. On approval of the Regulations for establishing and use of the budget allocations of the Investment fund of the Russian Federation: Decree of the RF Government dated 01.03.2008 # 134 (revision as of 30.01.2013) // Collection of the RF legislation. 10.03.2008. # 10 (2 p.). Article 932.
12. On the state program «Establishing of technical parks regarding high technologies in the Russian Federation»: Decree of RF Government dated 10.03.2006 # 328-r (revision as of 27.12.2010) // Collection of the RF legislation. 13.03.2006. # 11. Article 1226.
13. On special economic zones in the Russian Federation; Federal law dated 22.07.2005 # 116-FZ (revision as of 04.03.2013) // Collection of the RF legislation. 25.07.2005 года. # 30 (p. II). Article 3127.
14. On the fundamentals of public-private partnership in the RF entities and municipal entities and on incorporation of changes into some legislative enactments of the Russian Federation: draft of the federal law (prepared by the Ministry of the economic development of Russia) (has not been presented to the RF SD of the FC) // Site of the Ministry of economic development of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depreulatinginfluence/doc20120622_015 (date of viewing: 02.04.2013).
15. Gagarin P. Public-private partnership: issues and prospects of development // Financial newspaper. 2013. # 14. P. 10-11.
16. On Investment fund of the Russian Federation: Decree of the RF Government dated 23.11.2005 # 694 (revision as of 31.10.2007) // Collection of the RF legislation. 28.11.2005. # 48. Article 5043 (The document has lost its effect).
17. Budget code of the Russian Federation dated 31.07.1998 # 145-FZ (revision as of 25.12.2012) (revised and amended on 01.01.2013) // Collection of the RF legislation. 03.08.1998. # 31. Article 3823.
18. On incorporation of changes into the Decree of the RF Government dated March 1, 2008 # 134: Decree of the RF Government dated 23.06.2008 # 468 // Collection of the RF legislation. 30.06.2008. # 26. Article 3064.
19. Information on parameters of functioning of the Investment fund of the Russian Federation // Ministry of the regional development of the RF [Electronic resource]. URL <http://www.minregion.ru/> (date of viewing: 02.04.2013).
20. On the bank of development: Federal law dated 17.05.2007 # 82-FZ (revisions as of 25.06.2012) // Collection of the RF legislation. 2007. # 22. Article 2562.
21. On the open joint stock company «Russian venture company»: Decree of the RF Government dated 24.08.2006 # 516 // Collection of the RF legislation. 2006. # 35. Article 3762.
22. Kabashkin V. A., Malakhayeva O. M. Public-private partnership in Great Britain and Ireland. M.: MINTs LLC, 2010. 132 p.
23. Morozova N. I. Analysis of the population life quality in Russia; regional aspect // Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). C. 108–113.
24. Morozova N. I. Evolution of the society towards accumulation of the components of socialization is the leading trend of the modern public-economic development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 64–69.
25. Kudryashova I.V. State and trends of Russian investments into the countries of European Union // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 137–141.
26. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 41–47.
27. Morozova N. I. Innovation and investment policy as the key element of economic growth and increase of the population life quality in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 186–191.

УДК 353.5
ББК 65.050.23

Medvedeva Lyudmila Nikolayevna,
candidate of economics, working for doctor's degree,
assistant professor of the department
of economics and management
of Volzhsky technical institute (branch)
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: milena-med@yandex.ru

Kozenko Konstantin Yuryevitch,
candidate of economics, head of the laboratory
of economic researches of All-Russia
scientific-research institute of irrigated agriculture
of Russian agricultural academy,
Volgograd
e-mail: k-kozenko@rambler.ru

Медведева Людмила Николаевна,
канд. экон. наук, докторант,
доцент кафедры экономики и менеджмента
Волжского политехнического института (филиал)
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: milena-med@yandex.ru

Козенко Константин Юрьевич,
канд. экон. наук, зав. лабораторией
экономических исследований
Всероссийского научно-исследовательского института
орошаемого земледелия Россельхозакадемии,
г. Волгоград,
e-mail: k-kozenko@rambler.ru

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В СРЕДНЕМ ГОРОДЕ: ОПЕРАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗВИЛКИ МОДЕРНИЗАЦИИ

INDUSTRIAL POLICY IN A MEDIUM CITY: OPERATIONAL JUNCTIONS OF MODERNIZATION

В статье определено современное состояние процессов урбанизации в малых и средних городах; рассматриваются вопросы развития промышленного потенциала российских средних городов, обосновывается необходимость стратегического подхода в управлении этими процессами. Показано, что направления экономической политики в средних городах в посткризисный период в первую очередь связаны с возрождением промышленности, наращиванием темпов производства товаров и услуг. Дан анализ состояния социально-экономической системы промышленно развитых средних городов в посткризисный период. Сформированы стратегемы развития промышленного сектора экономики среднего города на основе модернизации городской экономики, совершенствования управления, повышения занятости и благосостояния населения.

The current state of urbanization in small and medium cities is defined in the article; the issues of development of industrial potential of Russian medium cities are analyzed; the necessity of a strategic approach to management of these processes is justified. It is shown that the directions of the economic policy in the medium cities in the post-crisis period are primarily connected with the revival of the industry, escalating rates of production of goods and services. The analysis of the state of socio-economic system of the industrialized medium cities in the post-crisis period is given. Stratagems of the industrial sector of the medium city's economy based on the modernization of the city's economy, improvement of the governance, employment and welfare are formed.

Ключевые слова: средний город, урбанизация, экономическая политика, промышленная модернизация, промышленно-инновационный комплекс, основные тренды развития, стратегемы промышленного развития средних городов, модернизация, реструктуризация, системное комбинирование.

Keywords: medium city, urbanization, economic policy, industrial modernization, industrial-innovation complex, main trends of development, industrial development stratagems of medium cities, modernization, restructuring, system combination.

Россия – самая большая страна в мире по занимаемой территории со значительным числом различных по занимаемой территории и численности населения регионов и городов. Эти различия становятся весьма ощутимыми, когда оценивается достигнутый уровень жизни населения, эффективность управления имеющимися ресурсами. Реализация декларируемой в течение длительного времени политики «выравнивания» уровня развития регионов и городов, по сути, свелась к жесткой конкуренции между ними за обладание федеральными бюджетными средствами, породила одну из опасных тенденций – иждивенчество.

Современное состояние процессов урбанизации не может быть описано с точки зрения одного главного тренда – преобладания роли глобальных городов, и мировой кризис 2008–2010 гг. доказал, что на различных этапах развития цивилизации источниками экономического роста могут быть и другие группы городов, в том числе средние [1].

Власти Евросоюза, принимая во внимание тот факт, что к 2030 году 80% европейцев будут горожанами, основной упор сделали на развитие малых и средних городов, так как в них «легче воплотить в практику новые инициативы, проверить их жизнеспособность»; китайское руководство, в свою очередь, принимая решение о поддержке средних городов, объясняет это тем, что «умеренность и немасштабность средних городов» обеспечивает лучшие условия для жизни населения [2].

Сегодня в России 90 средних городов с населением более 15 млн чел., которые входят в состав территориально-экономических структур всех регионов, обладают особой институциональной природой и ментальностью населения. Значительная социальная поляризация современного российского общества и связанный с этим относительно низкий уровень жизни основной части населения средних городов является существенным фактором сдерживания экономического роста страны [3].

Для того чтобы реализовать огромный совокупный потенциал средних городов, необходимо сделать население

активным участником экономического процесса, а местную власть – ответственной за объединение усилий всех уровней управления и предпринимательства по созданию условий для безопасной и комфортной жизни всех слоев общества.

Экономическая политика в средних городах в посткризисный период в первую очередь связана с возрождением промышленности, наращиванием темпов производства товаров и услуг, что согласуется с задачами социально-экономического развития страны, изложенными в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Исследование процессов глобализации показывает, что промышленное производство сохраняет свою роль в качестве основного фактора развития мировой экономики, на долю промышленного производства приходится 16% мирового ВВП, что обеспечивает 14% общего количества рабочих мест, а если иметь в виду, что промышленное производство нуждается в большом объеме услуг, то мож-

но рассчитать, какое количество рабочих мест оно создаст на рынке услуг. Например, в США из каждого доллара стоимости продукции промышленных компаний 19 центов приходится на приобретение различных услуг – консультационных, транспортных, коммуникационных и др. [4].

Скорее всего, можно говорить о новом типе международной промышленной компании – инжиниринго-промышленной, которая будет опираться на обширный объем информации, быстрое реагирование на изменение спроса на рынке.

Экономика России все еще находится в суровых условиях системной трансформации. Результаты роста промышленного производства оставляют желать лучшего: в 2010 году – 8,2%, в 2011-м – 4,7%, в первом полугодии 2012 года – 1,9% [5]. Проводимые опросы руководителей промышленных предприятий в первом квартале 2013 года свидетельствуют о неустойчивой динамике спроса на продукцию, предприятия вынуждены по-кризисному жестко следовать за складывающейся ситуацией (рис. 1).



Рис. 1. Прогнозные индексы развития российской промышленности (по материалам источника [5])

Не имея достаточного доступа к кредитным ресурсам, предприятия продолжают сворачивать инвестиционные программы [Там же]. Так, в I квартале 2013 года суммарная («выше нормы» + «нормальная») доступность кредитов для российской промышленности составляла 65%.

При этом средняя минимальная предлагаемая банками ставка по рублевым кредитам составила 12,9% годовых (самые низкие ставки предлагались металлургам, химпрому и пищевой промышленности) (рис. 2).

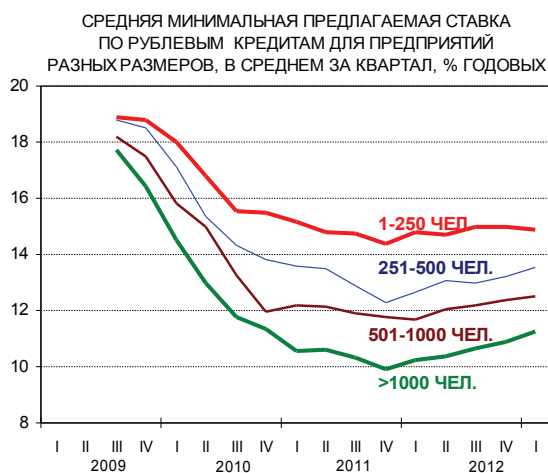


Рис. 2. Средняя предлагаемая ставка по кредитам для групп предприятий (по материалам источника [5])

Исследование трендов развития России показывает, что в ближайший период страна продолжит свое развитие в условиях сильной социально-экономической асимметрии обитаемого пространства. Согласно данным Министерства экономического развития РФ, население России к 2025 году должно увеличиться лишь на два миллиона (145 млн чел.). Поставленная Правительством РФ цель – к 2020 году удвоить ВВП на душу населения – может быть осуществлена при условии экономического роста не менее 6% в год. Удвоить производительность труда при сокращающихся трудовых ресурсах в стране достаточно сложно [1].

При складывающихся ограничениях важнейшая институциональная задача государственного управления состоит в обеспечении условий для роста конкурентоспособных секторов экономики, в достижении значимых результатов развития регионов и городов. Это можно решить при изменении государственной политики в области распоряжения ресурсами, предоставлением большей автономии регионам и городам.

В урбанизированном пространстве под воздействием формирующегося шестого технологического уклада с большей скоростью протекают процессы, связанные с концентрацией, интенсификацией и дифференциацией субъектов экономики; созданием условий для организации выпуска инновационных товаров и услуг. По мере развития глобальной экономики траектории входа в производство инновационных цепочек будут все сужаться, ужесточая конкуренцию между городами за обладание инвестициями, рынками сбыта.

Средние города со сформированным классом современных рабочих, стратой инженерно-технических работников и развитым промышленно-инновационным комплексом могут стать центрами инновационного развития в стране [6].

Экономика средних городов – социально организованный и институциональный процесс, осуществляемый людьми в целях обеспечения лучшей среды проживания.

Главными критериями развития среднего города должны быть не только количественные параметры роста городского продукта, но и существенное улучшение качественных параметров, отражаемых индексом развития человеческого потенциала, прогрессом технологий, последовательным соблюдением экологических норм.

Предлагаемая типология средних городов по экономическому состоянию и потенциалу модернизации определяет выбор их развития (табл. 1).

Таблица 1

Типология средних городов по экономическому состоянию и потенциалу модернизации*

		Экономическое состояние				
		устойчивое	относительно устойчивое	относительно нестабильное	стагнация	кризис
Потенциал модернизации	Высокий потенциал модернизации	I стратегически устойчивые	II стратегически относительно устойчивые	IV нестабильно экономически развитые	VII экономически проблемные	X экономически неразвивающиеся (стадия стагнации)
	Средний потенциал модернизации	III стратегически средне устойчивые	V средне экономически устойчивые	VIII относительно экономически развитые	XI средне экономически проблемные	XIII экономически депрессивные (стадия стагнации)
	Низкий потенциал модернизации	VI стратегически неустойчивые	IX экономически нестабильные	XII экономически неразвивающиеся	XIV высоко экономически проблемные	XV кризисные (стадия банкротства)

* Составлено автором.

Средние города, расположенные на полях матрицы I, II, III, имеют высокий уровень потенциала модернизации (границы интервала $0,8 < I$), могут инициировать стратегии концентрированного и дифференцированного роста городской экономики. Города на полях IV, V, VI с уровнем модернизации выше среднего (границы интервала $0,6 < I < 0,8$) могут реализовывать стратегии дифференцированного и интегрированного роста экономики. Третья группа городов – поля VII, VIII, IX – уровень потенциала модернизации – средний (границы интервала $0,4 < I < 0,6$), четвертая группа – поля X, XI, XII – уровень потенциала модернизации ниже среднего (границы интервала $0,2 < I < 0,4$), могут участвовать в реализации стратегий

интегрированного и комбинированного роста экономики. Пятая группа городов – поля XIII, XIV, XV – зона стагнации (границы интервала $0 < I < 0,2$), реализуют стратегию сокращения (банкротства) [Там же].

Группа из 16 городов, занимающая на матрице такие поля, как «стратегически устойчивые», «стратегически средне устойчивые», «стратегически относительно устойчивые», способная активно участвовать в федеральных селективных программах и инициировать стратегии концентрированного и дифференцированного роста экономики, получила название промышленно развитых средних городов (ПРСГ).

Показатели развития этой группы городов представлены в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Интегральная оценка развития промышленно развитых средних городов (2000–2010 гг.)

Средние города	Производительность труда, тыс. руб/чел	Инвестиционная отдача, руб/руб	Интегральная оценка
Магнитогорск	702,7	21,5	1,38
Нижний Тагил	652,9	15,1	1,08
Волжский	586,7	15,5	1,05
Череповец	1468,8	13,1	1,55
Сургут	1534,1	28,4	1,71
Стерлитамак	637,4	15,4	1,07
Комсомольск-на-Амуре	683,2	13,4	1,03
Таганрог	388,1	29,6	1,81
Нижевартовск	1689,5	12,7	0,73
Братск	899,2	23,9	1,61
Нижекамск	1091,0	11,9	1,75
Новороссийск	521,1	10,4	0,94
Старый Оскол	981,9	12,2	1,18
Норильск	1045,8	19,4	1,45
Дзержинск	376,0	13,6	0,83
Орск	607,1	7,1	0,71

Параметры производственной функции ПРСГ (2000–2010 гг.)

Промышленные города	Значение α	Формула производственной функции
Магнитогорск	0,60	$Y = 148,4 \cdot IO_{0,60} \cdot T_{0,11}$
Нижний Тагил	0,59	$Y = 198,4 \cdot IO_{0,59} \cdot T_{0,11}$
Волжский	0,51	$Y = 108,3 \cdot IO_{0,51} \cdot T_{0,22}$
Череповец	0,63	$Y = 266,6 \cdot IO_{0,63} \cdot T_{0,36}$
Сургут	0,90	$Y = 43,2 \cdot IO_{0,90} \cdot T_{0,2}$
Стерлитамак	0,61	$Y = 110,4 \cdot IO_{0,61} \cdot T_{0,0}$
Комсомольск-на-Амуре	0,36	$Y = 13463,5 \cdot IO_{0,36} \cdot T_{0,64}$
Таганрог	0,49	$Y = 320,3 \cdot IO_{0,49} \cdot T_{0,05}$
Нижевартовск	0,86	$Y = 57,2 \cdot IO_{0,86} \cdot T_{0,2}$
Братск	0,49	$Y = 851,2 \cdot IO_{0,49} \cdot T_{0,28}$
Нижекамск	0,76	$Y = 148,2 \cdot IO_{0,76} \cdot T_{0,24}$
Новороссийск	0,34	$Y = 1747,3 \cdot IO_{0,34} \cdot T_{0,85}$
Старый Оскол	0,35	$Y = 1447,3 \cdot IO_{0,35} \cdot T_{0,85}$
Норильск	0,79	$Y = 351,2 \cdot IO_{0,79} \cdot T_{0,68}$
Дзержинск	0,32	$Y = 2908,7 \cdot IO_{0,32} \cdot T_{0,62}$
Орск	0,49	$Y = 1220,7 \cdot IO_{0,49} \cdot T_{0,29}$

Дескриптивный анализ состояния социально-экономической системы промышленно развитых средних городов (объем продукции, произведенной на промышленных предприятиях, в общем объеме произведенной продукции за год составляет более 70%; объем произведенной продукции на душу населения – более 200 тыс. руб. в год) в посткризисный период позволяет говорить об определенных закономерностях в их развитии: процессы трансформации протекают с большим ускорением (средняя разница между темпами роста с другой группой средних городов составляет около двух процентных пунктов); определяющими в развитии экономики являются научно-промышленные комплексы с формирующимися новыми видами бизнеса («точками сборки» городского пространства) и транспортно-логистические системы; глобальные стандарты потребления ускоряют процессы открытия новых производств и услуг (в том числе бытовой аутсорсинг); растущие потребности предприятий в инновациях ведут к изменению инфраструктуры высшего образования, привлечению высококвалифицированных специалистов и созданию комфорт-

ных условий для жизни; растущая инвестиционная активность промышленных предприятий обеспечивает создание высокооплачиваемых рабочих мест; укрупнение потребительских рынков ведет к появлению многофункциональных комплексов с торговой доминантой и «зон складских помещений» (в том числе интермодальных терминалов); улучшение жизни населения ускоряет темпы роста элитного жилья, образование муниципальных пригородных полисов, совмещающих в себе условия городской и сельской жизни; необходимость увеличения объемов городского продукта стимулирует сотрудничество с другими территориями и ускоряет процесс брендинга [2]. Важнейшими факторами, обеспечивающими конкурентоспособность средних городов в посткризисный период, являются такие, как обеспечение политики модернизации промышленного сектора экономики с усилением роли обрабатывающих отраслей, привлечение инвестиций на основе реализации механизма государственно-частного партнерства. Основные направления модернизации промышленного сектора экономики среднего города представлены на рис. 3.

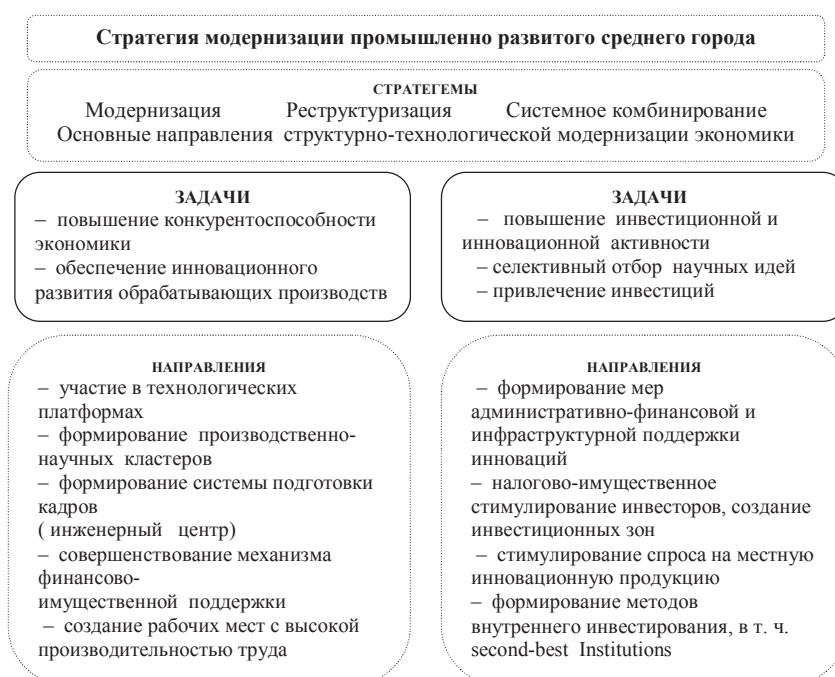


Рис. 3. Основные направления модернизации промышленного сектора экономики среднего города

Будущее промышленно развитых средних городов связано с обеспечением условий для научно-технологического форсайта – инструмента прогнозирования и проектирования технологий; функционированием объектов инновационной инфраструктуры: инновационных лифтов и площадок (гринфилдов), малых инновационных предприятий, инженерных центров, специализированных технопарков, интермодальных терминалов, «умного» экологичного транспорта, консалтинговых, инжиниринговых компаний, венчурных фондов. Формирование благоприятного предпринимательского

климата в средних городах позволит увеличить приток инвестиций, развивать конкурентные преимущества промышленного сектора экономики, МСП; обеспечить дальнейшую интеграцию городской экономики в мезоэкономическую систему с использованием механизма, инициирующего приток инновационных продуктов [7]. Для обоснования путей модернизации экономики средних городов с учетом имманентно присущих законов необходима актуализация ориентиров общего развития. Тренды развития средних городов в посткризисный период представлены на рис. 4.



Рис. 4. Тренды развития промышленно развитых средних городов в посткризисный период

Посткризисное развитие позиционирует стратегическое управление средних городов в роли «экономического интегратора», то есть инициатора и модератора целенаправленно-

го воздействия на экономику с целью перевода ее на траекторию инновационного развития на основе использования программно-проектных методов, технологического форсайта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Модернизация России: территориальное измерение: колл. науч. монография / под ред. А. А. Нецадина, Г. Л. Тульчинского. СПб.: Алетейя, 2011. 328 с.
2. Медведева Л. Н., Сатровойтова Я. М. Стратегии развития российских городов // Горизонты экономики. 2013. № 2 (7). С. 89–95.
3. Материалы аналитического портала Союза российских городов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.monogorod.org> (дата обращения: 02.05.2013).
4. Исследование McKinsey: Промышленность будущего: новая эра глобального роста и инноваций // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/11/26/5188> (дата обращения: 22.04.2013).
5. Российская промышленность в марте 2013 года // Бюллетень конъюнктурных опросов. № 250 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iер.ru> (дата обращения: 22.04.2013).

6. Медведева Л. Н. Управление средними городами в урбанизированную эпоху (методология и практика) / ВПИ (филиал) ВолгГТУ. Волгоград: Издательство ВолгГТУ, 2011. 222 с.

7. Медведева Л. Н. Стратегия промышленной модернизации российских регионов // Научное обозрение. Сер. 1. Экономика и право. 2012. № 5. С. 145–150.

REFERENCES

1. Modernization of Russia: the territorial dimension: team research monograph / edited by A. A. Neshchadin, G. L. Tulchinsky. SPb.: Aletheia, 2011.

2. Medvedeva L. N., Starovoitova J. M. Strategy for the development of the Russian cities // Horizons of economics. 2013. # 2 (7). P. 89–95.

3. Materials of analytical portal of the Union of Russian cities [Electronic resource]. URL: <http://www.monogorod.org> (date of viewing: 02.05.2013).

4. Study McKinsey: Industry of the Future: A new era of global growth and innovation // Center for Humanitarian Technologies [Electronic resource]. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/11/26/5188> (date of viewing: 22.04.2013).

5. Russian industry in March 2013 // Bulletin of business surveys. # 250 [Electronic resource]. URL: <http://www.iep.ru> (date of viewing: 22.04.2013).

6. Medvedeva L. N. Management of medium-sized cities in the urbanized period (Methodology and Practice) / FS (branch) VolgGTU. Volgograd: Publishing VolgGTU, 2011. 222 p.

7. Medvedeva L. N. The strategy of industrial upgrading of the Russian regions // Scientific Review. Ser. 1. Economics and law. 2012. # 5. P. 145–150.

УДК 330.1
ББК 65.202.2

Попов Mikhail Vitalyevitch,
candidate of economics, head of the department
of management and marketing of Volgograd branch
of the Financial institute at the RF Government,
Volgograd,
e-mail: eco-13@yandex.ru

Попов Михаил Витальевич,
канд. экон. наук, зав. кафедрой
менеджмента и маркетинга Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: eco-13@yandex.ru

РОЛЬ ИНСТИТУТА ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

THE ROLE OF THE INSTITUTION OF THE HOUSEHOLD IN FORMATION OF THE INDUSTRIAL POLICY OF THE STATE

Статья посвящена осмыслению роли и места домашнего хозяйства в процессе формирования промышленной политики государства как с позиций традиционной экономической теории, так и с точки зрения представителей институционального направления. Автор приходит к выводу о наличии института домашнего хозяйства, дает его определение и раскрывает ключевые элементы взаимодействия государства, предприятий и домашних хозяйств в рамках промышленной политики. Актуальность исследования обосновывается значимостью использования потенциала домохозяйств в развитии отечественной экономики.

The article is devoted to understanding the role and place of the household in the process of formation of industrial policy of the state, from the position of traditional economic theory, as well as from the point of view of the representatives of the institutional economics. The author comes to the conclusion about the availability of the institution of the household, gives its definition, and discloses the key elements of interaction between the state, enterprises and households within the framework of the industrial policy. The relevance of the research is substantiated by the importance of using the potential of the households in the development of the national economics.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, институт домашнего хозяйства, субъект рынка, институт, хозяйству-

ющий субъект, промышленная политика, промышленное производство, факторы производства, формирование промышленной политики.

Keywords: household, institution of household, subject of the market, institute, economic entity, industrial policy, industrial production, factors of production, formation of industrial policy.

В последние годы все более актуальной проблемой государственного масштаба становится отсутствие системно представленной промышленной политики, которая позволила бы отечественной экономике выйти из кризисного состояния, в котором она находится на протяжении многих лет.

С одной стороны, на уровне федерального правительства и региональных властей регулярно делаются попытки найти «точки промышленного роста» и сконцентрировать внимание на их максимальной активизации. Так, широкой огласке был предан ряд проектов по стимулированию развития высокотехнологичных секторов промышленности, в которых используются передовые технологии (нанотехнологии и др.).

С другой стороны, преобладающая доля промышленных предприятий, которые достались «в наследство» от командно-административной экономики, не функционируют

в эффективном режиме, работают на максимально изношенном оборудовании, а зачастую обанкрочены и распроданы собственниками по частям.

Относительно устойчивое положение занимают лишь ресурсодобывающие и ресурсоперерабатывающие предприятия, работающие на внешний рынок. В данной неоднозначной обстановке уже более двух десятилетий происходит активное вытеснение отечественной продукции импортными аналогами с улучшенными потребительскими свойствами и все острее очерчивается угроза снижения национальной безопасности ввиду усиления зависимости от иностранного производства.

В таких условиях требуется комплексная активизация деятельности всех субъектов отечественной экономики в рамках единой промышленной политики. Это позволит создать эффективную среду, обеспечивающую направление инвестиционных средств в секторы экономики, которые объективно требуют поддержки и могут стать движущей силой прогресса национального хозяйства.

На наш взгляд, разработка промышленной политики должна осуществляться на уровне государства не только с учетом аспектов самого государства и национальной безопасности, но и интересов потребителей (бизнеса и граждан). В данном контексте представляется вполне логичным проведение глубокого и всестороннего анализа потребностей и возможностей субъектов рыночных отношений. Это дает возможность реальной оценки рыночной ситуации и концентрации усилий на действительно востребованных и принципиально важных направлениях развития отечественной промышленности.

Причем, если говорить лишь об анализе потребностей в рамках национальной экономики, то мы неизбежно приходим к однобокому рассмотрению проблемы. Скорее всего, выводы будут аналогичны существующей на данный момент ситуации: проще экспортировать ресурсы, импортировать зарубежную продукцию высокого качества и игнорировать собственное производство.

Однако учет скрытых возможностей национального хозяйства может дать несколько иную картину. Так, мы обнаруживаем по всей территории страны неиспользуемые или неэффективно используемые производственные мощности, а также можем обратить внимание на слабо реализованный потенциал имеющихся в достаточном количестве квалифицированных человеческих ресурсов.

Если рассматривать обозначенную ситуацию с позиции классической экономической теории, то мы должны отметить, что большинство рассматриваемых нами неиспользуемых или неэффективно используемых в отечественной экономике факторов производства принадлежит домашним хозяйствам. Отсюда вытекает вполне логичная зависимость, что при разработке промышленной политики ключевые цели, задачи и механизмы реализации данной политики должны определяться исходя из интересов и потенциала домашних хозяйств.

Следует четко осознавать, что домашнее хозяйство представляет собой самостоятельный общественный институт, требующий особого подхода в исследовании. Нами было сформулировано понятие домашнего хозяйства с позиций институционального направления, которое может быть использовано при разработке концепции взаимодействия государства и домохозяйств в области разработки и реализации промышленной политики.

Институт домашнего хозяйства можно представить как совокупность лиц, имеющих родственные связи и не имею-

щих их, объединенных на основе согласованного использования норм, правил и требований, определяющих бюджет, место жительства, совместно решаемые задачи и выполняемые работы, что в итоге позволяет снижать трансакционные издержки всех лиц, входящих в домохозяйство [1, с. 92].

Регулятором взаимоотношений в домашнем хозяйстве выступают институциональные требования, обязательные для обеспечения его ключевых функциональных проявлений. Механизмы контроля за реализацией норм и правил осуществляются через властные полномочия, передаваемые участниками домохозяйства его главе, либо через обоюдный контроль деятельности при ситуации паритета власти.

В масштабах института домашнего хозяйства, как и в рамках существования прочих институтов, проявляются координационная и распределительная функции. Прежде всего это приводит к уменьшению доступа к имеющимся ресурсам и ограничивает разнообразие вариантов их использования, то есть выполняет функцию ограничителя в принятии экономических решений.

Определяя допустимые способы функционирования и схемы поведения или даже конкретизируя один возможный способ действия, институт домашнего хозяйства, безусловно, координирует поведение его членов, оказавшихся в ситуации, определяемой условиями специфической нормы или правила. Описание норм и правил, работающих в конкретной ситуации, дает каждому из участников домохозяйства информацию о том, как он должен вести себя или как будет себя вести его контрагент. Поэтому у каждого члена домохозяйства формируется собственная линия поведения, что и подразумевает наличие координации в их поступках.

Не стоит забывать, что стержнем такой координации является взаимная информированность о содержании института, регулирующего поведение в определенной ситуации. Принятие институциональных норм не может осуществляться в одностороннем порядке, так как в этом случае координация разрушается, в результате чего все участники взаимодействия могут понести дополнительные потери.

Любопытен факт, что около 71% опрошенных в рамках социологических исследований граждан считают семью и домашнее хозяйство институтами, вызывающими максимальное доверие и формирующими стабильность для индивида [2, с. 379].

На наш взгляд, это подтверждает правильность выбранной ориентации на домашнее хозяйство при разработке промышленной политики. Отмеченное выше доверие граждан к институту домашнего хозяйства и отождествление их самих с этим экономическим субъектом позволяет рассчитывать на заинтересованность населения в проводимой государством промышленной политике.

Обозначенный эффект приобретает для домохозяйства все большую значимость ввиду усложнения внешней среды и повышения ее неопределенности. Институт домохозяйства, ограничивая потенциально существующее множество допустимых способов и механизмов действий, влияет на использование ресурсов его участников, выполняя распределительную функцию.

То есть, если проводимая государством промышленная политика будет учитывать интересы домашних хозяйств, то со временем нормы поведения их членов в области использования имеющихся ресурсов сместятся в сторону целевых ориентиров, реализуемых в промышленной политике. На практике это будет означать появление следующей цепочки: восстановление полноценного и стабильно функционирую-

шего промышленного производства, производящего востребованный обществом набор продуктов, приведет к переориентации членов домашних хозяйств относительно трудоустройства на предприятиях. Если ранее в качестве объекта трудоустройства могли рассматриваться малые предприятия и индивидуальные формы занятости, то впоследствии у участника домохозяйства появляется интерес к трудоустройству на крупном промышленном предприятии.

В случае детальной и поэтапной проработки промышленной политики в области обеспечения производства подготовленными научными и техническими кадрами возможен перенос системы ценностей по профессиональному развитию на уровень домашних хозяйств. Институт домохозяйства будет поддерживать и транслировать нормы государственной промышленной политики, а также вкладывать свои ресурсы в обучение будущих работников, дополняя общую концепцию кадрового обеспечения промышленности.

Аналогичным образом члены домохозяйства будут принимать решения об использовании принадлежащих им финансовых ресурсов. При этом инвестиционная привлекательность промышленных предприятий в глазах участников домашних хозяйств будет возрастать с усилением роли и действенности осуществляемой государством промышленной политики. В результате объемы инвестирования в промышленные предприятия со стороны домохозяйств могут существенно возрасти. Если данная тенденция будет формироваться в масштабах целого государства, то поток финансовых ресурсов, аккумулированных домохозяйствами, может быть не менее значимым, чем государственная поддержка и собственные ресурсы предприятий.

Рассчитывать на такой ход событий вполне возможно, так как кроме специфических распределительных функций институт домохозяйства характеризуется и определенным тотальным распределительным эффектом: ограничивая выбор возможных вариантов действий, он либо непосредственно направляет ресурсы на их разрешенное

и обоснованное использование, либо повышает издержки реализации запрещенных способов действий. То есть, если в качестве норм подавляющего большинства домохозяйств будет преобладать тенденция к взаимодействию с сектором промышленного производства как с объектом занятости и инвестиционной деятельности, то члены домохозяйства, игнорирующие эту направленность, будут находиться в меньшинстве и подвергаться критике со стороны других участников домохозяйства.

Таким образом, можно подвести некоторые итоги наших рассуждений. Во-первых, в связи с тем, что ни государство, ни население не удовлетворены темпами и перспективами экономического роста, нам следует всерьез задуматься над скорейшей разработкой объективной и системно представленной промышленной политики в масштабах как всего государства, так и отдельных регионов. Во-вторых, формирование качественной и обоснованной промышленной политики невозможно без детального и всеобъемлющего анализа потребностей и возможностей национальной экономики. В-третьих, разрабатываемая промышленная политика должна обладать свойством рефлексивности, то есть возможностью осуществления своевременной и корректной реакции на все происходящие в экономике события и процессы. В-четвертых, не следует игнорировать при планировании и реализации промышленной политики такой экономический субъект и общественный институт, как домашнее хозяйство. В-пятых, грамотно организованное вовлечение домашних хозяйств в реализацию промышленной политики на уровне государства может дать синергетический эффект и существенно ускорить восстановление отечественного промышленного производства до требуемого мирового уровня.

Только при принятии во внимание перечисленных моментов можно рассчитывать на создание качественных механизмов государственного управления и реализации промышленной политики, структурную перестройку, восстановление и обновление промышленного производства в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Попов М. В. Домашнее хозяйство в современной институциональной среде // Известия Волгоградского государственного технического университета: межвуз. сб. науч. ст. № 16 (103) / ВолгГТУ. Волгоград, 2012. С. 91–95.
2. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2010. 416 с.

REFERENCES

1. Popov M. V. Household in the modern institutional environment // Bulletin of Volgograd state technical University: collection of scientific articles. # 16 (103) / VSTU. Volgograd, 2012. P. 91–95.
2. Oleinik A. N. Institutional Economics. M.: INFRA-M, 2010. 416 p.

УДК 334.723
ББК 65.050.11

Lobyzenkova Vera Alexandrovna,
candidate of sociological sciences,
senior lecturer of the department of humanitarian
and social-economic disciplines of Volgograd branch
of Moscow state University of technologies
and management named after K. G. Razumovsky,
Svetly Yar settlement, Volgograd region,
e-mail: FeklaCat@ya.ru

Kovalenko Nadezhda Viktorovna,
candidate of political sciences, assistant professor
of the department of philosophy and sociology
of the Russian academy of the national economy and
the state service under the President of the Russian Federation,
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,
р. п. Светлый Яр Волгоградской обл.,
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,
г. Волгоград,
e-mail: nkoval12@mail.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN IMPROVEMENT OF THE EFFICIENCY OF THE ECONOMIC POLICY OF THE REGION

В отношениях власти и бизнеса в управленческой практике в современной России используется государственно-частное партнерство, представляющее собой форму взаимодействия государства и частных компаний для решения социально-экономических задач и достижения целей обеих сторон. Основной недостаток такого вида партнерства – неучастие в нем общественных организаций (НКО) и населения, которое отстранено от решения проблем, непосредственно его касающихся. В новых условиях инновационного развития страны необходимо включение структур гражданского общества в решение социальных и экономических проблем территории, переход к новой модели подъема экономики, строящейся на взаимодействии власти, бизнеса и третьего сектора – публично-частного партнерства.

Relations between the authorities and business in management practices in modern Russia is a public-private partnership representing a form of interaction of the state and private companies for resolution of socio-economic problems and achieving the objectives of both parties. The main disadvantage of this type of partnership is nonparticipation in it of non-governmental organizations (NGOs) and the population, which is excluded from the solution of the problems directly related to the population. In the new conditions of innovative development of the country the structures of the civil society should be involved in resolution of social and economic problems of the territory; the transition to a new model of economic recovery based on the dialogue between the authorities, business and the third sector – public-private partnership is required.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, региональное управление, публично-частное партнерство.

Keywords: public-private partnership, regional management, public-private partnership.

Рыночные преобразования в России изменили социально-экономическую политику государства. В новом постсовет-

ском пространстве формируется особая прослойка общества – собственники, предприниматели, коммерсанты, диапазон ценностных принципов профессиональной деятельности которых отличается широтой и противоречивостью [1]. Характеристика взаимоотношений новых рыночных игроков складывается на основе социально-экономических механизмов.

Отметим, что важность изучения механизмов взаимодействия государственной власти с различными бизнес-структурами в современной России очевидна и актуальна. Такой вывод можно сделать, опираясь на опыт многих зарубежных стран и практическую деятельность крупных отечественных частных компаний, которые методом проб и ошибок пришли к осознанию выгод партнерства с государством в социальной сфере и экономике.

Особую актуальность тема государственно-частного партнерства (ГЧП) приобрела в условиях мирового финансового кризиса, в связи с которым многие отрасли российской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке. Сам термин «государственно-частное партнерство» является дословным переводом английского термина «public-private partnership» (PPP) и давно применяется в зарубежных государствах (Франции, Великобритании, США, Канаде, Австрии, Бельгии, Дании, Австралии, Израиле, Ирландии, Финляндии, Испании, Португалии, Греции, Южной Кореи, Сингапуре, Чехии). Во Франции такой опыт сотрудничества государства и бизнеса впервые был реализован еще в 1552 году при постройке канала по концессионному принципу. В России формирование института государственно-частного партнерства относят к 2004 году [2].

Термин «государственно-частное партнерство» используется в различных нормативных актах федерального уровня, и прежде всего в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [3]. Однако единого системного понятия на законодательном уровне пока не установлено.

Государственно-частное партнерство в мировой практике понимается, как правило, в двух смыслах. Во-первых, это система отношений государства и бизнеса в договорной форме, которая широко используется в качестве инструмента международного, регионального, муниципального, экономического и социального развития. Во-вторых, это конкретные проекты, реализуемые различными государственными органами и бизнесом совместно или только частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности [4].

Отечественный опыт реализации государственно-частного партнерства преимущественно связан с возрастанием роли государства. Процессы огосударствления ряда крупных корпораций привели к стремлению поставить все под контроль, использовать, по выражению С. Перегудова, добровольно-принудительное социальное спонсорство [Там же].

Став главным собственником, именно государство определяло правила поведения и основные направления активности компаний, что, естественно, вызывало противодействие бизнес-сообщества. Однако со временем приоритеты поменялись, и нынешний российский крупный бизнес выбирает не «указания», а оформление сотрудничества в виде соглашений и четкое разделение сфер ответственности.

В начале текущего десятилетия многие специалисты обращали внимание на качественный сдвиг, произошедший в отношениях между корпоративным бизнесом и российским государством, которое, осознав выгоды и потенциальные возможности привлечения бизнеса в инвестиционную деятельность и предоставление социальных услуг, изменило свое отношение к социальной активности бизнеса.

Вхождение крупного корпоративного бизнеса в социально-экономическую сферу есть объективный процесс, который в различных формах имеет место во всех странах с рыночной экономикой. Главным условием такого сотрудничества выступает стимулирующая и организующая функция государства, реализуемая главным образом в форме государственно-частного партнерства. Именно такое взаимодействие ныне рассматривается среди экспертов и в самом бизнесе как наиболее перспективный вектор развития отношений государства и бизнеса в экономической и социальной сфере.

В конце 2010 года научно-просветительский фонд «Экспертный институт» совместно с НП «Центр развития государственно-частного партнерства» и Национальным агентством финансовых исследований при поддержке сотрудников ГУ-ВШЭ, Института экономики РАН и Финансового университета при Правительстве РФ провел исследование «Барьеры развития механизма ГЧП в России». В исследовании приняли участие 25 экспертов как со стороны государства, так и бизнеса [5].

По итогам исследования, среди опрошенных 25 экспертов нет единого определения ГЧП. Спектр мнений варьирует от широкого определения, включающего в себя любое взаимодействие бизнеса и государства, до узкого, в котором речь идет лишь о тех проектах, где взаимодействие имеет долгосрочный характер и основано на софинансировании. Приведем основные определения ГЧП, данные экспертами.

«ГЧП – партнерство государства и частного бизнеса в любом виде. Оно включает в себя самые различные формы: от государственного заказа до приватизации. Концессия, аренда и вклады в уставный капитал государственных или частных компаний и приобретение долей государством в этих частных компаниях – промежуточные формы парт-

нерства. В это понятие не входит то, что государство делает самостоятельно без участия частного бизнеса».

«Экономическое партнерство как таковое характеризуется четырьмя родовыми признаками: 1) совместное финансирование; 2) разделение рисков; 3) оформление партнерства специальным договором либо формирование общего капитала; 4) ограниченность срока (как правило, или в большинстве случаев)».

«Субъекты ГЧП: государство в лице федерального и регионального уровней власти и муниципальные органы власти, с одной стороны, и частные лица (физические и юридические), с другой. Таким образом, в понимании ГЧП добавляется еще один родовой признак – предмет партнерства (государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государством, муниципальными органами власти и бюджетными организациями). Тем самым, основываясь на родовых признаках, можно дать следующее определение ГЧП: государственно-частное партнерство представляет собой юридически закреплённую (как правило, на определенный срок), предполагающую совместное финансирование (совместное инвестирование) и разделение рисков систему отношений между, с одной стороны, государством и (или) муниципалитетами и, с другой стороны, гражданами и юридическими лицами, возникающую при реализации проектов, предметом которых выступают объекты государственной и муниципальной собственности, а также услуги, оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями» [Там же. С. 13].

По итогам исследования, среди опрошенных 25 экспертов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Под ГЧП в широком понимании можно выделить партнерское взаимодействие власти и бизнеса в сфере культуры и политики. В узком смысле к основным признакам государственно-частного партнерства можно отнести следующие:

- государство и частный бизнес являются сторонами ГЧП;
- закрепление партнерства на официальной, юридической основе;
- публичность, общественная направленность ГЧП;
- объединение ресурсов для реализации проектов на основе ГЧП;
- распределение финансовых рисков и затрат между сторонами, а также достигнутые результаты распределяются в заранее определенных долях.

Отметим, что государственно-частное партнерство строится на принципе, который предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации социально значимых проектов [6].

В отличие от большинства зарубежных государств, в России государственно-частное партнерство все еще находится на стадии становления и развития соответствующих инструментов, хотя результаты такого партнерства уже можно наблюдать.

Наиболее распространенные формы отношений на уровне регионов – заключение соглашений между руководством крупных корпораций и главами администраций тех регионов и городов, где ведется производственная и иная деятельность корпораций – участников соглашений [7].

В законе Волгоградской области, принятом депутатами регионального парламента в первом чтении, под государственно-частным партнерством понимается взаимовыгодное

сотрудничество региона и субъектов частного предпринимательства, осуществляемое в соответствии с соглашениями и предполагающее разделение ответственности и рисков между сторонами [8].

Основной вопрос в том, как должно быть организовано государственно-частное партнерство, чтобы бизнес и государство во взаимодействии смогли проявить свои лучшие стороны.

В настоящее время самым ярким примером государственно-частного партнерства на территории региона можно выделить инвестиционный проект ОАО «МХК «ЕвроХим» по освоению Гремячинского месторождения калийных солей и строительству на его базе горно-обогатительного комплекса по производству калийных удобрений. Осуществление проекта позволило решить целый ряд вопросов регионального значения: строительство жилья, создание новых рабочих мест, пополнение доходной части бюджета. С целью комплексного развития производственной и непромышленной инфраструктуры проекта региональной властью утверждена долгосрочная областная целевая программа «Развитие Котельниковской промышленной зоны 2010–2013». Администрация Волгоградской области осуществляет финансирование разработки проектной документации по строительству новых социальных и инженерно-транспортных объектов, соответствующие расходы заложены в бюджет области.

Необходимо сказать, что существуют различные формы партнерства, которые варьируются в зависимости от степени вовлеченности бизнеса на разных этапах создания. Выделим общие для государственно-частного партнерства в России проблемы. Во-первых, отсутствие системного видения ГЧП как инструмента стратегического развития (в нашей программе в области постарались учесть это). В результате не формируется госзаказ, который мог бы минимизировать риски внедрения новых идей.

Во-вторых, административные барьеры и отсутствие налоговых стимулов, особенно для низкодоходных проектов в социальной сфере.

В-третьих, низкий уровень доверия между сторонами партнерских отношений, что порождает у одной стороны различные формы давления, а у другой – уход от ответственности.

Основным недостатком большинства соглашений между органами власти и компаниями является то, что от участия в них (а также от их разработки) отстранены население и общественные организации, даже те, которых подобные соглашения непосредственно касаются. Такая практика не вызывает удивления – она вполне соответствует общей модели отношений бизнеса, власти и общества в России: бизнес взаимодействует с государственными органами по своим каналам, а общество и его организации – по своим. Проигравшими при таком разделении являются все три участника, но более всего – гражданское общество, которое оттесняется более сильными участниками на обочину публичной политики.

Включение в отношения партнерства власти и бизнеса органов местного самоуправления (учитывая их статус в РФ) и НКО позволяет поднять статус таких отношений – их логичнее будет называть публично-частным партнерством. Сотрудничество местной власти, бизнеса и структур, представляющих общественные интересы, приобретает не только социально-экономическое, но и политическое измерение. Участники подобных соглашений отходят от узко корпоративных интересов, начинают работать во имя общей цели – повышения благосостояния населения, видимых изменений в экономике, социальной сфере, жизни людей.

Однако пока нельзя считать складывающуюся в России модель взаимодействия как публично-частное партнерство, хотя изменения происходят. Они проявляются, например, в более равновесных отношениях местных и региональных властей с корпоративными участниками совместных проектов, в институционализации механизмов взаимодействия, в постепенном подключении к этим проектам организаций гражданского общества. За такими проектами – будущее.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузеванова А. Л. Российская бизнес-деятельность на современном этапе: диапазон ценностных принципов (социологический анализ) // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2010. Вып. 8. С. 231–237.
2. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства // Аналитическая записка Правового управления Аппарата Государственной Думы РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736090/–2013> (дата обращения: 07.06.2013).
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
4. Перегудов С. П., Семененко И. С. Корпоративное гражданство. Концепции, мировая практика и российские реалии. М., 2008. С. 209–255.
5. Барьеры развития механизма ГЧП в России. М.: НПФ «Экспертный институт», 2010. 32 с. [Электронный ресурс]. URL: www.exin.ru/ppp-Results_24_11_2010_Fin_1.pdf (дата обращения: 07.06.2013).
6. Коваленко Н. В. Общественные объединения и органы власти: взаимодействие в сфере реализации государственной семейной политики // Российские регионы в условиях трансформации современного общества: материалы всерос. научн. конф. (Волгоград, 14–15 сентября 2006 г.). Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. С. 120–125.
7. Лобызенкова В. А. Предпринимательские структуры Волгоградской области: тенденции развития и управления / Волгоградский филиал ФГБОУ ВПО РАНХиГС. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО РАНХиГС, 2012. 196 с.
8. Об участии Волгоградской области в государственно-частном партнерстве: Закон Волгоградской области от 29.11.2011 года № 2257-ОД [Электронный ресурс]. URL: economics.volganet.ru/.../No2257-O...10.2012_.docx (дата обращения: 07.06.2013).
9. Лобызенкова В. А. Сущность и понятие государственно-частного партнерства // Корпоративная социальная ответственность как инструмент стратегического управления организацией: Всероссийская науч.-практич. конф., 19–20 октября 2012 г.: материалы. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО РАНХиГС, 2012. С. 249–259.
10. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41–47.

11. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 186–191.

REFERENCES

1. Kuzevanova A. L. The Russian business activity at the modern stage: the range of axiological principles (sociological analysis) // Scientific problems of humanitarian studies. 2010. Issue 8. P. 231–237.
2. Hayrapetyan M. S. Foreign experience of state-private partnership / Analytical note of the Legal Department of the Apparatus of the State Duma of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736090/>–2013 (date of viewing: 07.06.2013).
3. The concept of socio-economic development of the Russian Federation for the period till 2020 // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Art. 5489.
4. Peregudov S. P., Semenenko I. S. Corporate citizenship. The concept, world experience and Russian realities. M., 2008. P. 209–255.
5. Barriers for the development of PPP mechanisms in Russia. M.: NPF «Expert Institute», 2010. 32 p. [Electronic resource]. URL: www.exin.ru/ppp-Results_24_11_2010_Fin_1.pdf (date of viewing: 07.06.2013).
6. Kovalenko N. V. Public associations and authorities: cooperation in the sphere of realization of the state family policy of the Russian regions in the conditions of transformation of modern society // Materials of all-Russian. Scientific Conf. (Volgograd, 14–15 September 2006). Volgograd: VolSU, 2006. P. 120–125.
7. Lobyzenkova V. A. Business structures of the Volgograd region: development trends and control / Volgograd branch FGBOU VPO RANKh & GS. Volgograd: Publishing house of the Volgograd branch of FGBOU VPO RANKh & GS, 2012. 196 p.
8. Law of the Volgograd region about the participation of Volgograd oblast in public-private partnership of 29.11.2011 # 2257-OD [Electronic resource]. URL: economics.volgnet.ru/.../No2257-O...10.2012_.docx (date of viewing: 07.06.2013).
9. Lobyzenkova V. A. The essence and concept of public-private partnership // Corporate social responsibility as a tool of strategic management of the organization: all-Russian sci.-practical conf., 19–20 October 2012: materials. Volgograd: Publishing house of the Volgograd branch of FGBOU VPO RANKh & GS, 2012. P. 249–259.
10. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 41–47.
11. Morozova N. I. Innovation and investment policy as the key element of economic growth and increase of the population life quality in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 186–191.

УДК 334.021

ББК 65.301

Koval' Alexander Sergeevitch,
senior teacher of the department of politology
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: askvl@yandex.ru

Коваль Александр Сергеевич,
ст. преподаватель кафедры политологии Волгоградского
государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: askvl@yandex.ru

ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ КОНЦЕПТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ¹

IDEOLOGICAL CONCEPTS OF INDUSTRIAL POLICY OF VOLGOGRAD REGION²

Исследование посвящено анализу промышленной политики в Волгоградской области в период с 1992-го по 2009 год. После распада советской системы остро встал вопрос о роли государства в организации промышленности. Если на федеральном уровне господствовала либеральная концепция отказа от государственного управления, то на региональном сохранялись противоположные тенденции. Стремление к активной промышленной политике со стороны органов государственной власти не зависело от принадлежности главы региона к той или иной политической партии или идеологии. В программах политического развития региона всех политических сил акцентируется необходимость организации и управления процессами в производственном секторе.

Current research is aimed to analyze industrial policy in Volgograd region during the period of 1992–2009. After the

collapse of the Soviet system the question about the role of the state in the industrial development has become urgent. While liberal concept of refusal to manage industry by the government was dominated at the federal level, the opposite trends remained on the regional level. The pursuit of the active industrial policy of the state authorities did not depend on the regional head's political membership and views. In all region authorities' political programs the need for organization and effective management in the industrial sector is especially emphasized.

Ключевые слова: промышленная политика, региональная политика, политическая программа, идеология, конкуренция идеологий, программы регионального развития, инновации, выборы, производственный сектор, регион.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта № 13-13-34014.

² The research has been financially supported by the RGNF within the project # 13-13-34014.

Keywords: industrial policy, regional policy, political agenda, ideology, ideological competition, regional development programs, innovations, elections, production sector, region.

В Советском Союзе существовало относительно большое количество промышленных регионов, из которых на юге европейской части страны особо выделялась Волгоградская промышленная агломерация, в которую входили крупнейшие предприятия энергетики, металлургии, машиностроения, химической и нефтехимической промышленности, проектные институты и образовательные учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования. Крах советского государства и последовавшие внешнеполитические перемены резко сократили потребности нашей страны и наших союзников в вооружении, а политический и экономический кризисы, связанные с распадом государства, повлекли к разрушению существовавших хозяйственных связей и исчезновению традиционных рынков сбыта, что привело к падению промышленного производства. Так, в 1992 году промышленное производство в регионе сократилось на 21% [1, с. 248].

В таких непростых условиях начал свою деятельность глава Администрации Волгоградской области И. П. Шабунин, назначенный на этот пост 19 сентября 1991 года Президентом РСФСР Б. Н. Ельциным. В качестве своих заслуг на посту руководителя области глава администрации говорил о действиях региональной власти, направленных на конверсию предприятий военно-промышленного комплекса (что позволило сохранить сотрудников), техническое перевооружение современным оборудованием ряда предприятий и создание автобусного завода. В первой предвыборной кампании по выбору главы администрации региона, которая проходила в конце 1996 года, тема промышленности была на втором-третьем месте наряду с социальными проблемами, пропустив вперед только сельскохозяйственную тематику, где положение было очень тяжелым.

В канун выборов была опубликована Концепция перехода Волгоградской области к устойчивому развитию [2, с. 5], где особое внимание было уделено промышленности, в частности указывалось на то, что необходимо формировать региональный замкнутый рынок факторов производства: рабочей силы, средств производства, технологической информации и других. Предполагалось объединение бездействующих цехов существующих предприятий в некие малые и средние предприятия, выполняющие заказы на полуфабрикаты, заготовки и комплектующие. При этом планировалось, что эти создаваемые предприятия будут высоко конкурентоспособны. Однако в этой же концепции предполагалось активное участие предприятий в финансово-промышленных группах для решения проблем как со сбытом, так и с сырьем, а также для снижения издержек производства. Таким образом, данная концепция предлагала как горизонтальную, так и вертикальную интеграцию промышленных предприятий.

Основной проблемой, по мнению авторов Концепции, была неконкурентоспособность промышленной продукции и износ основных фондов. Инновации в Волгоградской области планировалось внедрять и совершенствовать путем создания центра регионального развития и распространения новых технологий, который был бы информационным центром в вопросе инноваций, включающим базу разработок, оказывал бы консультационные услуги, разрабатывал бы планы по социально-экономическому развитию региона. При этом основную роль в инновационной сфере играли

бы малые предприятия, разрабатывающие, производящие и продающие высокотехнологичную продукцию, которые работали бы в тесной связи как с предприятиями, так и с научными организациями. Финансировать их деятельность планировалось в том числе с помощью государственного и муниципального заказов. Проблему отсутствия инвестиций предполагалось решить привлечением средств населения и иностранных организаций, прежде всего с помощью финансовых институтов: развитие областной биржевой торговли государственными и муниципальными ценными бумагами, создание областного банка и страховой компании как гарантов международных инвестиций, создание сети кредитных потребительских кооперативов.

В период выборов главу области, выдвинутого партией «Наш дом – Россия» поддержал Совет директоров Волгоградской области, несмотря на то что индекс физического объема промышленного производства составил 90% к предыдущему году [3, с. 3]. Кандидат обещал «вести активную промышленную и инвестиционную политику», завершить структурную перестройку экономики, создавать новые рабочие места, поддерживать местных товаропроизводителей [4].

Однако победителем предвыборной гонки стал Н. К. Максютя, бывший директор судостроительного завода, представитель Коммунистической партии, выдвинутый Народно-патриотическим союзом, который обвинял соперника в развале промышленности и ошибочных реформах. Максютя заявлял о том, что новые собственники должны в первую очередь повышать эффективность предприятий, а не заботиться о собственном благосостоянии, говорил о необходимости влиятельных профсоюзов, снижении налогов, не был принципиальным противником рыночной экономики и частной собственности на средства производства, хотя, по его мнению, необходимо было вернуть 60% собственности, которая в результате приватизации перешла в частную, причем это следовало сделать в интересах граждан и государства [5]. Однако после выборов новоизбранный глава области предпочел дистанцироваться от партии, в которой он состоял. Основные финансовые средства из бюджета на поддержку экономики направлялись на поддержку сельхозтоваропроизводителей, а не в промышленный сектор, негосударственные предприятия которого в 2000 году произвели 96,6% от общего объема продукции [6]. Однако в регионе для поддержки промышленных предприятий с 1997 года началось создание зон экономического развития, представлявших собой территории с льготами по налогу на прибыль и имущество. Такие зоны просуществовали до 2007 года. В 2000 году на выборах главы области Н. К. Максютя рапортовал об успехах проводимой им промышленной политики, заключавшейся в постепенном росте всех отраслей промышленности. Поддерживала в избирательном процессе губернатора нефтяная компания «ЛУКОЙЛЬ», являющаяся до сих пор крупнейшим налогоплательщиком в регионе.

Принятая 19 марта 2001 года Программа социально-экономического развития Волгоградской области на 2001–2005 годы [Там же] предусматривает решение следующих задач региональной промышленной политики, среди которых можно выделить реформу налоговой системы, цель которой – повышение поступления налогов, совершенствование финансовой системы, направленное на привлечение кредитных ресурсов в промышленность, а также стимулирование предприятий инвестировать полученные ими доходы в собственные производства.

В 2004 году перед выборами основной программной целью Н. К. Максюты по отношению к промышленности уже стали не темпы роста производства и своевременная выплата заработной платы, так как эти вопросы уже считались практически решенными, а повышение доходов работников предприятий и их социальная защита. В этом же году глава области становится руководителем регионального объединения работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Волгоградской области» [7]. С этого периода одним из элементов промышленной политики стали соглашения о социально-экономическом партнерстве между Администрацией Волгоградской области и конкретными предприятиями. В стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года [8], принятой в 2008 году, можно выявить низкий уровень социально-экономического развития региона, слабый приток инвестиций и невысокий темп инновационной модернизации в промышленности. Решению этих проблем, по мнению разработчиков концепции, поможет кластерная политика, основное значение которой заключается в создании производственно-транспортных кластеров промышленных зон Камышина, Волжского и Красноармейского района Волгограда. Для повышения объемов промышленного производства потребуется поддержка предприятий с помощью субсидирования части затрат по процентам за кредиты, предназначенные для пополнения оборотных средств, внедрение ресурсосберегающих технологий и приобретение оборудования по договорам лизинга. В инновационной сфере основная роль в области предназначена НП «Волго-

градский центр трансфера технологий», которое осуществляет коммерциализацию высокотехнологичных продуктов и оказывает содействие в интеграции науки и промышленности.

Рассмотрение промышленной политики Волгоградской области с 1992-го по 2009 год показывает, что, несмотря на различные политические позиции администраций Волгоградской области, ее политическая часть не изменилась. Во всех программах промышленного развития подчеркивается, пусть и в различной степени, необходимость вертикальной интеграции производств в финансово-промышленные группы и необходимость горизонтальной кооперации производств. Немаловажным является и тот факт, что в рассматриваемый период было возможно позитивное сотрудничество между региональной властью и предприятиями, причем сотрудничество было хоть и системным, но в то же время распространялось далеко не на все предприятия. Однако следует заметить, что само по себе воздействие региональной власти было не столь существенным, поскольку основные налоговые, таможенные и инфраструктурные рычаги влияния находились за пределами полномочий региональной власти. Как видно, неоклассический подход к промышленной политике не доминировал ни при каком губернаторе, в отличие от традиционного (директивного) и институционального. В целом обе проводимые промышленные политики были в большей степени политикой невмешательства, но не из-за либеральных позиций, а из-за невозможности влиять на ситуацию и слабость самой региональной власти.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Орлов Г. В. Мой край: царицынское долголетие, сталинградская прочность, волгоградская молодость: очерки истории социально-экономического развития области (1589–2009 гг.). Волгоград: Панорама, 2009. 310 с.
2. Концепция перехода Волгоградской области к устойчивому развитию // Волгоградская правда. 1996. 19 декабря. С. 5–6.
3. Социально-экономическое положение Волгоградской области в 2006 году // Волгоградская правда. 1997. 5 февраля. С. 3–4.
4. Программа кандидата на пост главы администрации Волгоградской области И. П. Шабунина // Волгоградская правда. 1997. 20 декабря. С. 2.
5. Максюты Н. К. Время расставить точки // Волгоградская правда. 1997. 20 декабря. С. 3.
6. О программе социально-экономического развития Волгоградской области на 2001–2005 годы: Закон Волгоградской области от 19 марта 2001 года № 519-ОД // ЗАО «Кодекс». 2003 [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/460005451> (дата обращения: 15.03.2013).
7. История создания // Региональное объединение работодателей (некоммерческая организация) «Союз промышленников и предпринимателей Волгоградской области» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rsppvo.ru/?source=49> (дата обращения: 15.03.2013).
8. О стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года: Закон Волгоградской области от 21 ноября 2008 года № 1778-ОД // ЗАО «Кодекс». 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/819076044> (дата обращения: 15.03.2013).

REFERENCES

1. Orlov G. V. My Land: Tsaritsynskaya longevity, strength of Stalingrad, Volgograd youth: essays on the history of social and economic development of the region (1589–2009). Volgograd: Panorama, 2009. 310 p.
2. The concept of the transition of the Volgograd region to sustainable development // Volgogradskaya pravda. 1996. December 19. P. 5–6.
3. The socio-economic situation of the Volgograd region in 2006 // Volgogradskaya pravda. 1997. February 5. P. 3–4.
4. Program is a candidate for the post of governor of the Volgograd region Shabunin I. P. // Volgogradskaya pravda. 1997. December 20. P. 2.
5. Maksyuta N. K. Time to dot // Volgogradskaya pravda. 1997. December 20. P. 3.
6. On the program of socio-economic development of Volgograd oblast for 2001–2005 years: The Law of the Volgograd region on March 19, 2001 # 519-ML // ZAO «Kodeks». 2003 [Electronic resource]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/460005451> (date of viewing: 15.03.2013).
7. History of creation // Regional Association of Employers (nonprofit organization) «Union of Industrialists and Entrepreneurs of the Volgograd region» [Electronic resource]. URL: <http://www.rsppvo.ru/?source=49> (date of viewing: 15/03/2013)
8. On the strategy of socio-economic development of Volgograd oblast till 2025: Law of the Volgograd region of 21 November 2008 # 1778-OD // ZAO «Kodeks». 2012 [Electronic resource]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/819076044> (date of viewing: 15.03.2013).

УДК 338.2
ББК 65.30-18

Anisimova Ekaterina Yuryevna,
post-graduate student of the department
of corporate finances and bank activity
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: anisimova-job@mail.ru

Анисимова Екатерина Юрьевна,
аспирант кафедры корпоративных финансов
и банковской деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: anisimova-job@mail.ru

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

RATING OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AREA IN THE SYSTEM OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL POLICY

В условиях усиления мировой конкуренции и роста российского промышленного производства в последние годы предпринимателям, планирующим открытие производств на новых территориях, важно учитывать их экономические, инфраструктурные, социальные и политические характеристики. Автором предложена методика расчета индекса, который способен дать предпринимателям промышленной сферы первичную информацию, в частности помочь выделить наиболее привлекательные территории, характеризующиеся высоким потенциалом развития промышленного сектора, благоприятным положением дел в экономической сфере, наличием трудовых ресурсов и социальной стабильностью.

In the conditions of the world competition and the growth of Russian industrial production, recently the entrepreneurs planning opening of productions in new areas shall consider their economic, infrastructure, social and political properties. The author has proposed the method of calculation of the index that is capable to provide the industrial entrepreneurs the primary information, in particular, to assist specifying the most attractive areas that are characterized with high potential of the industrial sector development, availability of labor resources and social stability.

Ключевые слова: индекс промышленного потенциала регионов, инвестиционный рейтинг регионов, развитие промышленности, промышленная политика, промышленное производство, инвестор, налоговая нагрузка, бизнес, регион, потенциал.

Keywords: index of regional industrial potential, investment rating of the regions, development of industry, industrial policy, industrial production, investor, tax burden, business, region, potential.

Промышленная сфера Российской Федерации подвержена постоянному (и часто негативному) воздействию множества политических, экономических, финансовых и социальных факторов, что приводит к возникновению ряда проблем, требующих оперативного решения как со стороны государства, так и со стороны предпринимательского и общественного секторов. Так, в январе 2013 года на Всемирном экономическом форуме в Давосе экс-министр финансов РФ А. Кудрин обозначил, что с большой долей вероятности возможна реализация сценария, по которому в текущем году произойдет резкое снижение цен на нефть (до 60 долларов за баррель), что поставит российский бюджет в затруднительное положение. По словам эксперта, для поддержания экономики государству придется отказаться от реформ

и вложений в развитие в пользу социальной стабильности, увеличить налоговую нагрузку на бизнес, что выльется в сокращение доли малого и среднего бизнеса [1].

Воплощение в жизнь обозначенного сценария недопустимо, поскольку малые и средние предприятия интегрируют и организуют экономику на региональном уровне, а их число в стране определяет эффективность национальной экономики на макроуровне. Ряд зарубежных стран уже доказал состоятельность малого и среднего бизнеса. Так, например, в Германии предприятия такого формата составляют 99,7% от общего числа компаний, при этом доля малого и среднего бизнеса в совокупном ВВП достигает 47% [2].

По словам экспертов, разлаженность механизма воспроизводства, прежде всего финансового, научно-инновационного, кадрового, природопользовательского, ограниченные возможности законодательно-правовых инструментов государства, бюрократические барьеры, структурные диспропорции в экономике и другие проблемы федерального уровня призвана решить эффективная промышленная политика.

Реализация промышленной политики в России помимо проблем федерального масштаба зачастую сталкивается еще и с серьезными региональными трудностями: снижением уровня профессиональной подготовки рабочих, оттоком квалифицированных кадров в более развитые регионы, значительной дифференциацией доходов населения, недостаточным числом площадок для размещения предприятий и т. д. Субъекты муниципального и регионального управления не всегда способны справиться с проблемами, носящими системный характер. В этой связи ответственность за успешное выполнение малых и средних инновационных и инвестиционных проектов, способных вывести экономику, отрасль или отдельное производство на качественно новый уровень развития, полностью ложится на осуществляющих их предпринимателей.

Максимизация доходности потенциального инвестора при минимизации его рисков возможна только за счет детального изучения инфраструктурных, социальных, экономических и политических характеристик региона. Ряд авторов, в числе которых можно назвать А. В. Печенкину [3], подтверждают, что привлекательность региона для субъектов бизнеса является одним из определяющих условий его устойчивого экономического развития, следовательно, особую актуальность приобретает разработка современных систем оценки и сопоставления различных территорий (стран, регионов, населенных пунктов), учитывающих все обозначенные выше факторы.

Попытки оценить привлекательность территории для субъектов бизнеса берут свое начало во второй половине XX века, когда сотрудниками Гарвардской школы бизнеса была разработана шкала для оценки инвестиционного климата разных стран. Данная шкала строилась на основе экспертных мнений о законодательных условиях для иностранных и национальных инвесторов, возможности вывоза капитала, устойчивости национальной валюты, политической ситуации, уровне инфляции и возможности использования национального капитала. Подобная информация качественного характера в последующих исследованиях была дополнена количественными данными.

На сегодняшний день оценкой национальных экономик и разработкой кредитных рейтингов занимаются такие организации и команды ученых, как, например:

- компания «Ernst & Young» – инвестиционная привлекательность стран мира;
- журнал «Euromoney» – инвестиционный риск и надежность стран;
- журнал «The Economist» – индекс инвестиционного риска стран;
- А. Т. KEARNEY – индекс прямых инвестиций компаний;
- «Fitch», «Standard & Poor's», «Moody's Investors Service» – кредитные рейтинги стран;
- Всемирный банк – индекс условий ведения бизнеса;
- газета «Wall Street Journal» совместно с исследовательским центром «The Heritage Foundation» – индекс экономической свободы.

Что касается регионального уровня, то здесь можно выделить такие известные организации, как:

- журнал «Foreign Direct Investition» – рейтинг инвестиционной привлекательности европейских регионов;
- национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА» – рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России;
- журнал РБК – лучшие города России по привлекательности для бизнеса;
- журнал «Forbes» – 30 лучших российских городов для ведения бизнеса¹.

Большинство изученных автором научных работ по данной тематике, несмотря на свою теоретическую и практическую значимость, не могут быть в полной мере использованы субъектами бизнеса ввиду отсутствия учета специфики населения той или иной территории, причем речь идет не столько о российской специфике в целом (межстрановых исследований в литературе достаточно много), сколько о специфике отдельных городов, в том числе немиллионников. Более того, большинство исследований ориентировано на изучение ситуации со стороны органов государственной власти, в чьих интересах повышение материального благосостояния жителей, а не бизнес-структур, в то время как предприниматели несут гораздо более существенные финансовые риски, открывая свой бизнес на новой территории.

Ряд исследователей, в числе которых можно назвать, например, Г. Ферри и М. Баллотта, также подчеркивают недостатки существующих методик, в первую очередь вызванных монополизированностью рынков рейтинговых услуг и экономией на сборе информации [4].

¹ Отметим, что перечень представленных исследовательских команд, безусловно, не является исчерпывающим, в него включены только наиболее известные и общепризнанные компании, работы которых интересны с точки зрения данного исследования.

Можно говорить о том, что недостаток эмпирических исследований и количественных оценок создает неопределенность, тормозящую эффективное развитие национального рынка. Значит, разработка новой методики по-прежнему носит актуальный характер. В качестве унифицированного способа оценки привлекательности той или иной территории для субъектов бизнеса видится возможным использование существующих индексов, дополненных так называемыми социальной и отраслевой составляющими.

В данной статье под привлекательностью территории (страны, региона, населенного пункта) для субъектов бизнеса будем понимать благоприятные условия для ведения бизнеса с точки зрения развитости промышленного сектора, благополучия в экономической сфере, высокого кадрового потенциала и социальной стабильности.

Создание обоснованной модели оценки инвестиционной привлекательности региона для финансовых организаций в первую очередь предусматривает формирование базы данных, характеризующей основные тенденции социально-экономической сферы региона как объекта исследования. С точки зрения задач настоящего исследования в качестве базового индекса (не включающего в себя достаточное количество социальных и специфических отраслевых показателей, однако содержащего ряд значимых экономических индикаторов) целесообразно использовать рейтинг «Лучшие города России по привлекательности для бизнеса» от команды исследователей «РБК. Рейтинг».

В 2012 году в рейтинге экономической привлекательности российских городов приняли участие 74 администрации городов с численностью населения от 250 тыс. человек. При составлении рейтинга городов с точки зрения условий для бизнеса «РБК» применял методику, аналогичную той, что использует Всемирный банк для расчета индекса развития человеческого потенциала: каждое значение взвешивается в интервале максимального и минимального показателей, встречающихся в выборке, в результате чего ему присваивается индекс в диапазоне от 0 до 1. В качестве параметров модели выступило шесть показателей:

- 1) показатель «объем рынка» рассчитывается на основе данных о численности городского населения с поправкой на динамику его изменения, он характеризует потенциальную емкость рынка;
- 2) «городские финансы» имеет в своей основе три параметра: доходы городского бюджета на одного жителя, дефицит или профицит бюджета и его зависимость от вышестоящих бюджетов; оценка доходности бюджета позволяет выявить, насколько муниципалитет может обеспечить потребности жителей и государственный заказ;
- 3) «строительный рынок» измеряет объем жилого фонда и площадь введенного за год жилья, которые являются индикаторами покупательной способности граждан, а также указывают девелоперам на существующие возможности и риски;
- 4) «торговля» оценивает объем платных услуг и оборот розничной торговли на душу населения, а значит, характеризует спрос горожан на все виды товаров и услуг;
- 5) «достаток жителей», то есть оценка их средней заработной платы, также необходимый показатель для характеристики спроса горожан на все виды товаров и услуг;
- 6) «безопасность» является оценкой раскрываемости преступлений: чем выше индекс, тем безопаснее город.

По оценкам автора, данный перечень является недостаточным с точки зрения конкретных отраслей. Немаловажным видится включение в индекс привлекательности

городов для субъектов промышленного бизнеса следующих данных:

1) социальная составляющая;

Одной из важнейших задач, стоящих перед инвестором при планировании, является оценка не только структуры экономики определенной территории, но и уровня жизни населения и социальной стабильности.

Дифференциация регионов по основным показателям социально-экономического развития влечет за собой необходимость оценки соответствия компонентов достигнутого уровня целям промышленного развития региональной экономики. В этой связи второй составляющей базы данных могут стать следующие официальные материалы Государственного комитета статистики РФ, а также производные от них:

- отношение числа безработных к числу занятых;
- численность экономически активного населения;
- количество специализированных учебных заведений;
- число патентов;
- доля населения с высшим образованием.

2) отраслевая составляющая;

В качестве статистических данных также должны быть использованы показатели конкретных отраслей, отражающие их специфику. В данном исследовании в их число могли быть включены такие параметры, как:

- ВРП на душу населения (или прирост ВРП);
- количество промышленных предприятий;
- количество малых предприятий в сфере промышленности;
- объем реализованной продукции;
- среднесписочная численность работников промышленных организаций;

- оценка климатических условий (например, среднегодовая температура);
- объем инвестиций в основной капитал;
- доля прибыльных предприятий;
- индекс промышленного производства.

Присваивая каждому показателю определенный рейтинг, можно осуществить ранжирование городов между собой и выявить тем самым территории, наиболее привлекательные для бизнеса, с помощью расчета соответствующего индекса. Такая шкала обеспечивает большую дифференциацию и более точное соотнесение между собой уровней риска предпринимателей, чем общероссийская шкала рейтинга.

Можно говорить о том, что расчет индекса, включающего все обозначенные выше факторы, способен дать предпринимателям промышленной сферы первичную информацию о различных территориях (в частности, помочь выделить города с высоким потенциалом развития промышленного сектора, благополучным положением дел в экономической сфере, наличием трудовых ресурсов и социальной стабильностью). Кроме того, расчет данного индекса является достаточно экономичным: «РБК. Рейтинг» ежегодно публикует данные в открытых источниках, показатели социальной и отраслевой составляющих доступны в органах государственной статистики.

Данные сведения могут стать отправной точкой для принятия управленческих решений как представителей предпринимательской среды при открытии новых производств (или возрождении уже существующих), так и для представителей регионального и муниципального руководства, чьей целью является оценка уровня развитости промышленного сектора и его повышение для привлечения новых инвесторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кудрин и Греф озвучили в Давосе негативные сценарии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bfm.ru/news/205882#.UQDGgMV4yZQ> (дата обращения: 10.04.2013).
2. Сафина М., Рейберг О. Создание малых и средних предприятий в ЕС (на примере Германии) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rcitt.ru/332.file> (дата обращения: 10.04.2013).
3. Печенкина А. В. Методы оценки привлекательности региона для субъектов бизнеса: дис. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2008.
4. Валитова Л. А. Возможности использования инвестиционных рейтингов в качестве целевых показателей в системе бюджетирования, ориентированного на результаты (Отчет) // Российско-Европейский Центр Экономической Политики [Электронный ресурс]. URL: http://www.recep.ru/files/documents/Valitova_Invest_ratings_ru.pdf (дата обращения: 10.04.2013).

REFERENCES

1. Kudrin and Gref announced in Davos the negative scenarios [Electronic resource]. URL: <http://www.bfm.ru/news/205882#.UQDGgMV4yZQ> (date of viewing: 10.04.2013).
2. Safina M., Reiberg O. Creation of small and medium-sized enterprises in the EU (on the example of Germany) [Electronic resource]. URL: <http://www.rcitt.ru/332.file> (date of viewing: 10.04.2013).
3. Pechenkina A. V. Methods for assessing the attractiveness of the region for business entities: dissertation of the candidate of economics. Irkutsk, 2008.
4. Valitova L. A. Purpose of investment ratings as the target indices in the system of budgeting oriented on results (Report) // Russian-European Centre for Economic Policy [Electronic resource]. URL: http://www.recep.ru/files/documents/Valitova_Invest_ratings_ru.pdf (date of viewing: 10.04.2013).

УДК 334
ББК 65.290.2

Mansurov Airat Mansurovitch,
working on the scientific degree at Povolzhsky institute
of management named after P. A. Stolypin,
the branch of Russian academy
of national economy and state service at the RF President,
Saratov,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Мансуров Айрат Мансурович,
соискатель Поволжского института
управления им. П. А. Столыпина –
филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ОБЩИЕ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

UNIVERSAL AND SPECIFIC FEATURES OF DEVELOPMENT OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP AT THE MODERN STAGE

В статье рассматриваются вопросы общих и специфических закономерностей развития частно-государственного партнерства, что позволяет выявить ряд преимуществ экономической политики, реализуемой на базе частно-государственного партнерства. Частно-государственное партнерство выступает инструментом реформирования локального сектора общественных услуг и осуществляет их производство менее затратным способом. Институт частно-государственного партнерства имеет общие специфические закономерности. Общие закономерности развития частно-государственного партнерства вызваны его широким внедрением в развитых странах. Специфические закономерности позволяют выявить различия форм частно-государственного партнерства, используемых в разных странах.

The article has discussed the problems of universal and specific features of the public-private partnership. It is very important for analyzing of advantages of the economic policy realized on the basis of public-private partnership. Public-private partnership is an instrument of reforming the local sector of public services and produces them in less expensive way. The institution of the public-private partnership has universal and specific features. Universal features of development of the public-private partnership result from its wide use in the developed countries. The specific features allow detecting the differences of the forms of the public-private partnership that are used in different countries.

Ключевые слова: частно-государственное партнерство, публичная политика, соглашения в системе частно-государственного партнерства, эффективность частно-государственного партнерства, преимущества экономической политики при участии частно-государственного партнерства, реализация партнерского взаимодействия, общие закономерности развития частно-государственного партнерства, частно-государственное партнерство как субъект экономической политики государства, механизм управления частно-государственным партнерством, стратегия активизации участников частно-государственного партнерства, долговременное партнерское сотрудничество, специфические закономерности частно-государственного партнерства, контрактные и агентские соглашения на базе частно-государственного партнерства.

Keywords: public-private partnership; public policy, agreements in the system of public-private partnership, efficiency of public-private partnership, advantages of economic policy in the system of the public-private partnership, realization of part-

ner interaction, general regularities of development of public-private partnership, public-private partnership as a subject of economic policy of state, mechanism of development of public-private partnership, strategy of activation of members of public-private partnership, long-term partner, specific features of public-private partnership, contract and agency agreements on public-private partnership.

Частно-государственное партнерство как социально-экономический феномен утвердилось в 90-е годы XX столетия во многих западноевропейских странах и стало рассматриваться как ключевой инструмент государственной политики в условиях гражданского общества и плюрализма общественных отношений. Признание частно-государственного партнерства в промышленно развитых странах Европы, Австралии и других странах мира связано с тем, что частно-государственное партнерство рассматривается как эффективный и малозатратный механизм публичной политики, реализуемой через систему соглашений между государственным и частным секторами экономики, а также возможным включением представителей некоммерческого сектора. Эффективность частно-государственного партнерства как механизма публичной политики заключается в том, что достаточно скромные средства, выделяемые на его организацию и содержание, приносят значительную дивиденды его участникам, дополнительную значительную прибыль представителям частного капитала, снятие социальной напряженности и снижение накала конкурентной борьбы, а следовательно, и социальных конфликтов для государственных структур – участников частно-государственного партнерства. Важным является также и то, что доступ к участию при формировании экономической и социальной политики государства получают представители разных секторов экономики и социальных групп населения, а частно-государственное партнерство позволяет более полно представить интересы разных слоев общества и государства при выборе и обосновании приоритетов политики, проводимой государством, в условиях развития гражданского общества. Кроме того, следует учитывать и тот факт, что участие представителей крупных компаний и акционерных обществ в частно-государственном партнерстве позволяет значительно быстрее решить проблемы финансирования крупных проектов. Так, частно-государственное партнерство в Великобритании признано в качестве краеугольного камня в развитии акционерных обществ и укреплении их позиций и имиджа в обществе, а также важным

инструментом реализации социальной политики, что особенно наглядно проявляется при возрождении и регенерации урбанизированных территорий и при трудоустройстве молодежи. В составе частно-государственного партнерства крупные компании, акционерные общества ищут дополнительные варианты и резервы для снижения безработицы, особенно среди молодежи. В США частно-государственное партнерство выполняет важную миссию в реализации инициатив национального правительства и правительства штатов при разработке локальных проектов по выходу из кризиса урбанизированных территорий: поселков, пригородов крупных городов.

В странах ЕС частно-государственное партнерство выполняет функцию интеграционного механизма, обеспечивающего реализацию эксклюзивно разработанных социальных программ для возрождения отдельных территорий в городах и урбанизированных территориях. В странах Западной Европы частно-государственное партнерство играет важную роль в обеспечении жителей городских и сельских территорий социальными услугами в формировании гражданского общества в посткоммунистическом пространстве. В России формы частно-государственного партнерства используются в системе ЖКХ, здравоохранения, образования, при транспортировке грузов и перевозке граждан, при строительстве объектов инфраструктуры и промышленных площадок, очистительных сооружений при водообеспечении и отведении. Приводятся отдельные примеры применимости частно-государственного партнерства при реализации приоритетных национальных проектов «Здоровье», «Образование» [1; 2].

По мнению западных исследователей, проводимая социальная и экономическая политика при участии частно-государственного партнерства имеет ряд важных преимуществ:

- интегрирует публичный и частные сектора экономики, а также публичные и частные компоненты локальных общностей, объединяя их на основе сочетания интересов и совместных договоренностей в локальное государственное правительство, локальные комитеты, локальную общность, отдельные группы населения для реализации приоритетных целей социально-экономического развития городов, пригородов, находящихся в депрессивном состоянии или испытывающих кризисное состояние в условиях структурных изменений национальной экономики;

- частно-государственное партнерство выступает инструментом реформирования локального сектора общественных услуг, адаптируя их производство к нуждам проживающего на данной территории населения и повышая ответственность локального сектора услуг за обеспечение качества публичных услуг и качества жизни на соответствующей территории;

- с помощью частно-государственного партнерства можно осуществлять производство социально значимых услуг менее затратным способом, используя ресурсы государственного и частного секторов экономики, и создавать сети для их реализации;

- частно-государственное партнерство выступает субъектом социальной и экономической политики на разных территориальных уровнях, и в особенности на локальном муниципальном уровне, используя взаимодействие бизнеса и власти для улучшения качества процесса формирования и реализации политики;

- частно-государственное партнерство способствует изменению и реформированию политической основы управ-

ления, освобождая его от рутинных элементов подавления и наделяя чертами креативности и полицентрии гражданского общества.

Развиваясь в направлении своего самосовершенствования и апробации различных форм реализации партнерского взаимодействия, частно-государственное партнерство находит все большее признание в России и зарубежных странах, а анализ его функционирования позволяет выявить общие и специфические закономерности его развития.

К общим закономерностям развития частно-государственного партнерства следует отнести следующее:

- частно-государственное партнерство формируется и функционирует как институционально организованное взаимодействие государственных и муниципальных структур, представителей частного капитала с возможным включением представителей разных социальных групп населения и некоммерческого сектора. В качестве представителей частного капитала могут выступать представители крупных компаний малого бизнеса, финансового сектора экономики. Система отношений, возникающих в процессе взаимодействия участников частно-государственного партнерства, складывается на основе общих принципов, присущих партнерскому взаимодействию и структурированных в зависимости от цели и стратегических задач партнерства;

- в системе отношений, складывающихся между членами частно-государственного партнерства, предпочтение отдается отношениям по поводу владения, пользования и распоряжения совместными средствами членов партнерства;

- частно-государственное партнерство становится субъектом экономической политики государства;

- частно-государственное партнерство стимулирует развитие локального сектора публичных и социально значимых услуг для населения локальных урбанизированных территорий и тем самым способствует возрождению этих территорий и городов, находящихся в депрессивном и кризисном состоянии;

- частно-государственное партнерство используется для того, чтобы реализовывать строительство, реконструкцию и модернизацию конкретных объектов, что, в свою очередь, предполагает необходимость управления проектами и процессом частно-государственного партнерства;

- механизм управления частно-государственным партнерством формируется на основе сочетания проектного и процессного менеджмента;

- эффективность управления частно-государственным партнерством обусловлена использованием стратегического управления, включающего разработку стратегии активизации участников частно-государственного партнерства и стратегию стабильного взаимодействия участников частно-государственного партнерства;

- частно-государственное партнерство формируется как долгосрочное сотрудничество для выполнения общественно значимых задач и эффективного управления социально-экономическими процессами на основе объединения материальных, финансовых и людских ресурсов в целях получения дополнительного дохода на базе синергетического эффекта и минимизации рисков в результате распределения их между участниками частно-государственного партнерства;

- взаимодействие субъектов частно-государственного партнерства закрепляется контрактами на базе партнерских соглашений, призванных объединить интересы партнеров и достигнуть поставленной цели на основе совместных действий в совместном производстве;

– долговременное партнерское сотрудничество формируется и регулируется на принципах процессного менеджмента, который выделяет среди процессов деятельности частно-государственного партнерства процесс основной деятельности, вспомогательные процессы, процесс управления частно-государственным партнерством. Процесс управления частно-государственным партнерством состоит из управления включением партнеров в совместное принятие решений; управления сочетанием интересов субъектов частно-государственного партнерства; управления выбором правил и норм партнерского взаимодействия.

Наряду с общими закономерностями формирования и развития частно-государственного партнерства существуют и специфические закономерности его создания и развития.

Специфические закономерности вызваны уровнем социально-экономического развития стран, сложившимися экономическими отношениями, степенью развитости частного сектора в экономике и готовности его представителей к сотрудничеству с государством, а государственных структур – взаимодействовать с представителями частного капитала.

К специфическим закономерностям функционирования и развития частно-государственного партнерства следует отнести следующее:

– частно-государственное партнерство реализуется в различных формах, которые используются в развитых и развивающихся странах и в странах Восточной Европы. В развитых странах частно-государственное партнерство, как свидетельствует анализ хозяйственной деятельности крупных частных фирм участников частно-государственного партнерства, осуществляется в формах соглашений. Наиболее часто употребляемыми формами являются государственные, кооперационные, коалиционные соглашения. В России частно-государственное партнерство реализуется в формах концессий; контракта на строительство, эксплуатацию, передачу; контракта на обслуживание; контракта на управление, договора аренды.

Соглашения выступают в качестве более продвинутых и более совершенных форм осуществления партнерского взаимодействия, отражающих найденный и подтвержденный в ходе переговоров и согласования консенсуса интересов партнеров.

Контракты, как правило, имеют более общую сложившуюся структуру. При этом не всегда контракты на базе партнерского взаимодействия отличаются от контрактов на базе агентских договоренностей;

– формы частно-государственного партнерства в развитых странах Западной Европы отличаются от форм партнерского взаимодействия в странах Восточной Европы и в России в том, что характеристика форм частно-государственного партнерства в России основывается на критериях собственности субъектов партнерства на активы и их ответственности и обязанностей согласно контракту на эксплуатацию и техническое обслуживание совместно введенного объекта, а в дальнейшем и за капитальный ремонт. В странах Западной Европы формы частно-государственного партнерства отличаются тем, как и между кем распределена ответственность за выполнение четко определенных функций, за обеспечение партнерства ресурсами, за выполнение функций контроля над использованием определенных ресурсов и над распределением дохода, полученного в результате совместной деятельности; четкое распределение ответственности по выполнению опреде-

ленных операций и функций при организации совместной деятельности в рамках частно-государственного партнерства существенно отличается от ответственности за обслуживание совместно введенного объекта.

Контракты на базе частно-государственного партнерства отличаются принципиально от агентских контрактов. Агентские контракты заключаются по поводу реализации проекта, и целью агентских соглашений является решение поставленной цели с наименьшими затратами и выполнением конкретных задач по продвижению и завершению проекта. Управление продвижением проекта осуществляется на основе проектного менеджмента. Агентские контракты нацелены на достижение определенного результата при минимальных затратах с участием представителей правительства в качестве заказчика и частной компании как исполнителя. При этом взаимоотношения участников агентских контрактов основываются на четко сформулированных правилах отбора проекта, способов и условий его реализации, а также установленных правил проверки отбора за деятельностью исполнителей по исполнению и введению объекта.

Контракты, заключенные в рамках частно-государственного партнерства, направлены на реализацию общих усилий партнеров по эффективному использованию объединенных ресурсов, увеличение дохода от синергетического эффекта при реализации проекта. Управление при этом осуществляется как проектом на принципах проектного менеджмента, так и партнерством на принципах процессного менеджмента. Предметом совместного принятия решений является совместное финансирование, организованное общими усилиями производства.

Недостаточная развитость контрактного законодательства в России и других странах Восточной Европы и развивающихся странах является основанием для подмены контрактов на базе частно-государственного партнерства агентскими контрактами;

– в качестве одной из важнейших специфических закономерностей становления и развития частно-государственного партнерства можно выделить, на наш взгляд, формирование партнерского взаимодействия на относительно короткий период в странах Восточной Европы и России, фактически на период реализации проекта. Именно этим объясняется отождествление подчас агентских контрактов и контрактов, заключенных в рамках частно-государственного партнерства. Прекращение партнерских отношений по окончании работы над проектом связано с тем, что отсутствуют порой стимулы к дальнейшему взаимодействию, во-первых, но главным образом отсутствует стратегическое управление частно-государственным партнерством. Во-вторых, стратегическое управление частно-государственным партнерством включает разработку ряда стратегий, которые будут выполняться в процессе начавшегося партнерства взаимодействия. К ним следует отнести прежде всего стратегию, которая обосновывает необходимость и раскрывает содержание партнерских взаимодействий; стратегию стабильности партнерских отношений; стратегию активизации участников частно-государственного партнерства [3];

– институт частно-государственного партнерства в России, странах на постсоветском пространстве был импортирован в условиях, когда гражданское общество только зарождалось, связь между государственным и частными секторами экономики носила крайне нестабильный характер ввиду противопоставления рынка административной

иерархии, в то время как в развитых странах институт частно-государственного партнерства начал складываться в условиях постиндустриального общества и получил развитие на этапе, который характеризуется началом формирования «сетевой» экономики.

В этой связи сдерживающим фактором развития частно-государственного партнерства в России и других странах является экономическая среда, складывающаяся институ-

циональная система стран. Эффективность функционирования частно-государственного партнерства в развитых странах обусловлена толерантностью, присущей гражданскому обществу, готовностью к диалогу представителями частного и государственного секторов экономики, стремлением к взаимовыгодному сотрудничеству и пониманием его созидательности, в отличие от жесткой разрушительной силы конкурентной борьбы в сфере экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005.
2. Мохин А. Должно быть партнерство государства и бизнеса в образовании [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedi.ru> (дата обращения: 10.06.2013).
3. Герасимова В. В., Майбородин В. А. Управление развитием частно-государственного партнерства на современном этапе. Саратов: ПАГС, 2009.
4. Морозова Н. И. Инновационно-инвестиционная политика как ключевой элемент экономического роста и повышения качества жизни населения России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 186–191.
5. Кабанов В. Н. Экономические измерения в управлении (на примере использования бухгалтерской модели точки безубыточности) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 28–39.
6. Курченков В. В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 41–47.

REFERENCES

1. Public-private partnership during implementation of strategic plans: practice and recommendations. SPb.: International center of social-economic researches «Leontyev center», 2005.
2. Mokhin A. Partnership between the state and business shall exist in education [Electronic resource]. URL: <http://www.vedi.ru> (date of viewing: 10.06.2013).
3. Gerasimova V. V., Maiborodin V. A. Management of development of public-private partnership at the modern stage. Saratov: PAGS, 2009.
4. Morozova N. I. Innovation and investment policy as the key element of economic growth and increase of the population life quality in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 186–191.
5. Kabanov V. N. Economic measurement in management (on an example of the use of the accounting model of the break-even point) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (19). P. 28–39.
6. Kurchenkov V. V. Innovation activity of the economic entities of the region: issues of measurement // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 41–47.

УДК 643.6

ББК 65.441.35

Ryabov Evgeny Yuryevitch,
post-graduate student of the department
of corporate finances and bank activity
of Volgograd state university,
expert of analytical department of the Fund
«Institute of economic and social researches»,
Volgograd,
e-mail: john-style@mail.ru

Рябов Евгений Юрьевич,
аспирант кафедры корпоративных финансов
и банковской деятельности Волгоградского
государственного университета, специалист
аналитического отдела Фонда «Институт экономических
и социальных исследований»,
г. Волгоград,
e-mail: john-style@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

PROSPECTIVE DIRECTIONS OF REGULATION OF THE HEAT SUPPLY AREA

Проблема формирования и реализации промышленной политики тесно связана с обеспечением будущих предприятий необходимыми ресурсами: электричеством, газом, теплом. Наличие надежных инженерных коммуникаций является простым и понятным условием, которое привлекает инвесторов, планирующие построить новые производственные комплексы. Традиционно сфера жилищно-

коммунального хозяйства находится в ведении региональных органов власти, которые устанавливают правила игры для всех участников. В настоящее время одной из самых проблемных отраслей является теплоснабжение. В силах регионального руководства создать такие условия, при которых теплоснабжающие организации смогли бы бесперебойно осуществлять свою деятельность, в короткие

сроки подключать к сети новых потребителей, проводить эффективную политику модернизации и замены оборудования.

The problem of formulation and implementation of industrial policy is closely connected with providing the enterprises with the required resources: electricity, gas, heat. Reliable engineering communications are a simple and clear condition, which is shown by the investors planning to build new industrial complexes. As a rule, the sphere of housing and communal services is regulated by regional authorities, which establish rules of the game for all participants. Now the heat supply is one of the most critical branches. The regional government can create conditions, when the heat-supply organizations could carry out smoothly the activity, in short terms to connect of new consumers, to pursue effective policy of modernization and equipment replacement.

Ключевые слова: промышленная политика, жилищно-коммунальное хозяйство, теплоснабжение, тарифное регулирование, платежная дисциплина, управляющие организации, товарищества собственников жилья, жилищно-строительные кооперативы, тепловые сети, дебиторская задолженность.

Keywords: industrial policy, housing and municipal services, heat supply, tariff regulation, payment discipline, managing organizations, associations of owners of housing, housing cooperatives, heat-supply networks, receivables.

Важнейшим элементом региональной стратегии развития является формирование и реализация эффективной промышленной политики, направленной на повышение конкурентоспособности, увеличение производительности труда, создание новых рабочих мест. Опыт показывает, что для создания благоприятного инвестиционного климата требуется координация усилий бизнеса и государства. Открытый диалог между органами власти и представителями бизнес-сообщества должен быть направлен на поиск и устранение наиболее слабых мест в проводимой политике. В подобных обсуждениях процесс выработки приоритетов нередко обусловлен тем, какое значение инвесторы придают вопросам удобства места расположения, достаточности ресурсно-сырьевой базы, условиям подведения коммуникаций.

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения тезис о том, что основным ориентиром при построении грамотной промышленной политики должно стать создание новейших высокотехнологичных производств. Однако зачастую даже самые наукоемкие технологии требуют наличия, казалось бы, самых простых и понятных вещей, таких как наличие необходимых инженерных коммуникаций. На современном этапе залогом устойчивой, бесперебойной работы предприятий является надежность систем газо-, электро- и теплоснабжения. Таким образом, регионы, в которых выстроены понятные и прозрачные отношения между потребителями, ресурсоснабжающими организациями и властью, имеют все предпосылки для динамичного роста промышленного сектора.

В современных условиях реформирования сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) возрастает значимость стратегических аспектов региональной политики. В настоящее время одной из наиболее проблемных отраслей следует признать теплоснабжение, которое является не только самым энергоемким, но и самым расточительным сегментом экономики России. Из-за чрезвычайно низких температур воздуха на территории нашей страны почти по-

ловиной сжигаемого ежегодно органического топлива расходуется на отопление.

Актуальность темы теплоснабжения признается на самом высоком уровне. Значительное внимание ей уделил В. В. Путин, отметив, что «латание дыр неэффективно, и для решения накопившихся проблем требуется системный подход» [1]. Не вызывает сомнений также то, что сформировать комплекс предложений для улучшения ситуации в теплоснабжении можно только после глубокого анализа имеющихся проблем. Доказательством удручающего состояния дел выступает тот факт, что Министерство энергетического развития признает неудовлетворительными результаты мероприятий, предпринятых в ходе реализации «Энергетической стратегии России до 2020 года» [2]. Проблемы отрасли теплоснабжения можно сгруппировать в три основных блока (рис. 1):

- 1) проблемы материально-технического обеспечения;
- 2) проблемы нормативно-правового обеспечения;
- 3) проблемы низкой платежной дисциплины.

Очевидно, приведенный перечень не является исчерпывающим, однако в таком виде он помогает увидеть те проблемы, которые в настоящее время больше всего волнуют руководителей предприятий.



Рис. 1. Классификация отраслевых проблем в теплоснабжении

Сложности, с которыми ресурсоснабжающим организациям приходится сталкиваться в ходе реализации своей деятельности, следует рассматривать именно в такой последовательности, выводя на первый план вопросы материального обеспечения.

1. Проблемы материально-технического характера

Основной вопрос, который в настоящее время волнует руководителей теплоснабжающих организаций, связан со значительным износом тепловых сетей. По данным, опубликованным на сайте Минэнерго, средний показатель износа основных фондов достиг 65–70% [Там же]. Состояние производственных мощностей напрямую влияет на уровень тепловых потерь, который составляет 20%. Для сравнения: во многих европейских странах потери в распределительных сетях не превышают 2–10% [3]. Снижение показателя износа требует значительных вложений. Сами предприятия не в состоянии выполнить работы по замене устаревшего оборудования в полном объеме. Не могут в этом помочь и органы местного самоуправления, заинтересованные в бесперебойной работе теплоснабжающих организаций. Следует отметить, что работа по привлечению частных

инвестиций в теплоснабжение как отдельно взятого региона, так и всей страны – весьма непростая задача. Значительный объем средств, необходимых для того, чтобы тепловые потери были снижены до приемлемого уровня, а также низкая отдача от вложенного капитала отталкивают потенциальных инвесторов от этой отрасли.

2. Проблемы нормативно-правового обеспечения

Следует признать, что нормативно-правовая база функционирования теплоснабжения недостаточно проработана не только на муниципальном уровне и уровне субъектов Федерации, но и на федеральном. Действующие документы различных нормативных актов не удовлетворяют сегодняшним условиям теплоснабжения. В список проблем, которые могут быть сюда отнесены, следует включить вопросы:

- тарифного регулирования;
- порядка расчетов за тепло;
- судебной практики рассмотрения дел о банкротстве исполнителей коммунальных услуг (управляющие компании (УК), товарищества собственников жилья (ТСЖ), жилищно-строительные кооперативы (ЖСК));
- разграничения собственности на тепловые сети.

Тарифное регулирование

Если в других отраслях экономики коммерческие предприятия имеют возможность самостоятельно устанавливать цены на производимые товары и оказываемые услуги, то в сфере теплоснабжения ценообразование не относится к категории свободного и регулируется Федеральной службой по тарифам. Предприятия не могут в полном объеме включать в тариф на горячую воду некоторые расходы. В первую очередь это касается тепловых потерь и процентов по предоставленным кредитам. Кроме того, стоимость природного газа, который составляет основную статью расходов теплоснабжающих организаций, растет более высокими темпами, чем тариф на тепловую энергию (см. табл.).

Таблица

Темп роста тарифов на услуги естественных монополий в период с 2012-го по 2014 г. [4]

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Тариф на тепло	4,8%	11,0%	9,5–11,0%
Цена на газ	7,5%	15,0%	15,0%

Отсюда снижение основных финансовых показателей деятельности теплоснабжающей организации и, как следствие, образование значительной по сумме кредиторской задолженности перед предприятием – поставщиком газа.

Порядок расчетов за тепло

Серьезной проблемой, с которой сталкиваются предприятия теплоснабжения, является установленный Правительством Российской Федерации порядок расчетов за тепло для граждан, оплачивающих услугу по среднеродским тарифам. В настоящее время потребители платят за тепло в течение года равными долями, хотя потребляют услугу всего 6 месяцев (период отопительного сезона). Фактически население получает отсрочку платежа. С одной стороны, государство заботится о гражданах, в том числе о социально незащищенных слоях населения, с другой стороны, никак не компенсирует потери теплоснабжающих организаций. Разумно было бы предположить, что, ограничив коммунальные предприятия, правительство должно было пойти на послабления в отношении их расходов. Однако этого не произошло: теплоснабжающие организации оплачивают газ, необходимый для производства тепла, по факту его поставки. Отсюда появляющийся кассовый разрыв и, как следствие, снижение финансовой устойчивости предприятий.

Практика банкротства исполнителей коммунальных услуг

С одной стороны, теплоснабжающие организации самостоятельно выбирают поставщика энергоресурсов, сами проводят политику по модернизации и замене оборудования, решают другие текущие вопросы, с другой – в данной сфере существует множество аспектов, которые регулируются на федеральном и региональном уровне. Законодательно устанавливается порядок подключения новых абонентов, каждый год утверждаются новые тарифы, принимаются долгосрочные стратегии развития. Все эти условия ставят предприятия теплоснабжения в непростые условия. Так, большие трудности вызывает проблема опосредованного поступления средств.

В настоящее время население оплачивает услуги теплоснабжения не напрямую, а опосредованно, через УК, ТСЖ и ЖСК. Исполнители коммунальных услуг на основании договора с теплоснабжающей организацией приобретают тепловую энергию с целью оказания услуг собственникам и нанимателям жилых домов и квартир [5] (рис. 2).

Испытывая постоянный дефицит оборотных средств, исполнители коммунальных услуг вынужденно или умышленно начинают задерживать платежи поставщикам ресурсов. Подобное положение вещей создает все условия для мошеннических схем, связанных с созданием компаний-однодневок с последующим хищением средств. Даже реально работающие управляющие компании, как правило, не имеют активов и возможности кредитоваться. В итоге свои огромные кассовые разрывы они компенсируют неплатежами в адрес поставщиков. В настоящее время распространена практика банкротства необеспеченных исполнителей коммунальных услуг с последующей регистрацией нового юридического лица. Зачастую вновь образованным хозяйствующим субъектом управляет тот же руководящий состав, что и прежним. Следует отметить, что современная законодательная база допускает функционирование управляющих компаний в виде упрощенных организационно-правовых форм, вплоть до индивидуального предпринимателя. Таким образом, фактически официально в схему «поставщик – конечный потребитель» введен финансово необеспеченный посредник. Настоящей проблемой для теплоснабжающей организации является то, что судебное рассмотрение дел по вопросу компенсации средств чрезмерно затянато по времени.



Рис. 2. Структура управления сферой теплоснабжения на примере Волгоградской области

Разграничение собственности на тепловые сети

Еще одной важной проблемой является наличие большого количества участков тепловых сетей, не имеющих собственника. Отсутствие четкого правового регулирования в сфере теплоснабжения не способствует формированию единообразной правоприменительной практики, направленной как на защиту потребителей услуги, так и на соблюдение интересов ресурсоснабжающих организаций. Основной причиной появления бесхозных сетей являются поспешные и непродуманные действия по приватизации объектов государственной собственности, которые предпринимались в 90-х гг. Очень часто тепловые сети требуют проведения текущего ремонта, а в случае их значительной изношенности – полной замены. В ситуации, когда собственник не определен, неясно, кто должен вкладывать средства в данные объекты. Для теплоснабжающей организации контролировать бесхозные участки – значит нести дополнительные издержки, которые необходимо отражать в финансовой отчетности.

3. Проблемы низкой платежной дисциплины

Значительный объем дебиторской задолженности, который накопился на счетах предприятий, занятых в сфере теплоснабжения, позволяет вынести вопрос низкой платежной дисциплины в отдельный блок. На проблему опосредованного поступления средств накладывается проблема низкой платежной дисциплины среди самих граждан – конечных потребителей. До сих пор в современном российском обществе жилищно-коммунальные услуги воспринимаются не как коммерческий продукт, на производство которого затрачиваются ресурсы, а, скорее, как некое естественное приложение к бытовой жизни. В результате значительная часть граждан не воспринимает накопленные долги вплоть до судебных разбирательств.

Для того чтобы решить имеющиеся в отрасли проблемы, необходима координация усилий всех заинтересованных сторон: руководства предприятий, органов власти, населения. К первоочередным мероприятиям, направленным на улучшение ситуации, следует отнести:

– создание условий для привлечения частных инвестиций. Необходим прозрачный механизм оценки рентабельности вложений, понятный для всех участников отношений. Инвесторы должны четко представлять, на что они могут рассчитывать, не боясь, что правила игры изменятся. В настоящее время дефицит бюджетных средств не позволяет рассчитывать на достаточный уровень поддержки со стороны органов власти даже для социально значимых предприятий. Это обстоятельство постепенно приводит

к осознанию необходимости привлечения частных денег на замену изношенных сетей и реконструкцию котельных;

– принятие ряда законодательных инициатив в направлении:

а) регулирования цен на тарифы естественных монополий таким образом, чтобы темп роста цены на газ, установленной для теплоснабжающих организаций, не превышал соответствующий темп роста тарифа на тепло;

б) повышения платежной дисциплины исполнителей коммунальных услуг. В настоящее время на региональном уровне необходимо принятие нормативного акта, обязывающего управляющие компании, товарищества собственников жилья и жилищно-строительные кооперативы перечислять теплоснабжающей организации полученные от населения средства в день их поступления. Так, с 1 мая 2013 года в городе Волгограде плата от жителей многоквартирных домов поступает теплоснабжающей организации напрямую, минуя посредников [6]. Инициатива принадлежит Министерству строительства и ЖКХ Волгоградской области. Принятие подобных законодательных актов должно происходить и в других регионах Российской Федерации;

в) увеличения ответственности учредителей управляющих компаний таким образом, чтобы предотвратить практику умышленного банкротства исполнителей коммунальных услуг;

г) ускорения рассмотрения судебных дел, касающихся задолженности физических и юридических лиц теплоснабжающей организации. В настоящее время судебные разбирательства могут длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. Все это время задолженность отражается на балансе предприятия-поставщика, вынужденного нести убытки;

д) четкого разграничения статуса тепловых сетей с определением ответственности всех участников за их эксплуатацию;

– проведение информационной работы среди граждан о необходимости своевременно вносить оплату за коммунальные услуги.

Реализация указанных мероприятий позволит улучшить состояние инженерной инфраструктуры, повысит инвестиционный климат отрасли, а также обеспечит устойчивое развитие теплоснабжающих организаций в долгосрочной перспективе. Решение проблем в данной сфере должно стать первым шагом к улучшению состояния всей отрасли ЖКХ, созданию необходимых условий для комфортной и безопасной жизни населения, росту промышленного сектора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Латухина К. Не кормушка! // Российская газета. 2013. № 5999 (23). С. 2.
2. Данные официального сайта Министерства энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://minenergo.gov.ru/aboutminenergo/energostategy/ch_6.php#19 (дата обращения: 22.04.2013).
3. Башмаков И. А. Анализ основных тенденций развития систем теплоснабжения России [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosteplo.ru/Tech_stat/stat_shablon.php?id=2551 (дата обращения: 22.04.2013).
4. Данные официального сайта Федеральной службы по тарифам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fstrf.ru/tariffs/smi/21> (дата обращения: 22.04.2013).
5. Постановление Правительства РФ от 23.05.2006 г. № 307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам» // Российская газета. № 115 от 01.06.2006 г.
6. Дубоненко Е. «Прямые платежи»: удобно для жильцов, выгодно для коммунальщиков // ИА «Волга-Медиа» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vlg-media.ru/zhkh/prjamye-platezhi-udobno-dlja-zhilcov-vygodno-dlja-komunalschikov-3368.html> (дата обращения: 22.04.2013).

REFERENCES

1. Latuhina K. It's not a feeder! // Russian newspaper. 2013. # 5999 (23). P. 2.

2. Data from official website of the Ministry of Energy of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://minenergo.gov.ru/aboutminenergo/energostrategy/ch_6.php#19 (date of viewing: 22.04.2013).
3. Bashmakov I. A. Analysis of the major trends in the development of Russians heating systems [Electronic resource]. URL: http://www.rosteplo.ru/Tech_stat/stat_shablon.php?id=2551 (date of viewing: 22.04.2013).
4. Data from official website of the Federal Tariff Service [Electronic resource]. URL: <http://www.fstrf.ru/tariffs/smi/21> (date of viewing: 22.04.2013).
5. The RF Government from 23.05.2006 # 307 «The order of public services to citizens» // Russian newspaper. 01.06.2006. # 115.
6. Dubonenko E. «Direct payments»: conveniently for residents and favorable for housing services // NA «Volga-Media» [Electronic resource]. URL: <http://www.vlg-media.ru/zkhk/-prjamyje-platezhi-udobno-dlja-zhilcov-vygodno-dlja-komunalschikov-3368.html> (date of viewing: 22.04.2013).

УДК 336.221.262
ББК 65.261.714

Loseva Olesya Viktorovna,
post-graduate student of the department of the theory
of finances, credit and taxation
of Volgograd state university,
Volgograd,
e-mail: o.v.loseva@gmail.com

Лосева Олеся Викторовна,
аспирант кафедры теории финансов,
кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: o.v.loseva@gmail.com

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

WAYS OF INCREASING TAX EARNINGS OF THE BUDGET OF VOLGOGRAD REGION

В данной статье автором определены основные тенденции формирования доходной части бюджета Волгоградской области, при этом выделены налоговые доходы в качестве основного источника формирования доходной базы регионального бюджета. С использованием статистического инструментария раскрыта динамика основных изменений в структуре налоговых поступлений в бюджет Волгоградской области за период 2007–2011 годов и проанализированы возможные причины. В работе обозначены проблемы, которые необходимо решить для своевременного регулирования налоговых поступлений, установлены факторы, влияющие на формирование налоговых доходов регионального бюджета. На основании проведенного анализа предложен комплекс научно-практических рекомендаций, направленных на повышение налоговых доходов бюджета субъекта РФ.

In this article the author has defined the main tendencies of formation of revenues of the budget in Volgograd region, while the tax revenues as the main source of formation of the revenue basis of the regional budget have been defined. The dynamics of the main changes in the structure of tax earnings of the budget of Volgograd region in 2007–2011 has been revealed using statistical tools, as well as the potential reasons have been analyzed. The issues that shall be resolved for timely regulation of the tax earnings have been identified in the article; the factors affecting the formation of the regional budget tax earnings have been specified. The complex of scientific-practical recommendations aimed at increasing the tax earnings of the RF entity budget has been proposed on the basis of the performed analysis.

Ключевые слова: доходная база, налоговые доходы, налоги, бюджет, анализ, факторы, потенциал, регион, формирование, налогоплательщики.

Keywords: profitable basis, tax earnings, taxes, budget, analysis, factors, potential, region, formation, taxpayers.

Субъекты Российской Федерации получили определенные права в области налогообложения и распоряжения региональной собственностью, как следствие, укрепилась зависимость доходной части бюджета от эффективности управления процессом формирования финансовой базы региона. Существующие доходные источники нельзя признать исчерпывающими, и это является причиной несбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации. Одной из важнейших тем в нашей стране является увеличение доходной базы бюджета, так как с ее помощью федеральные, региональные и местные органы власти решают важнейшие задачи, связанные с предоставлением общественных благ населению.

Доходы регионального бюджета образуются за счет налоговых и неналоговых доходов, а также за счет безвозмездных поступлений. Российская практика показывает, что доля налоговой составляющей в обеспечении доходов бюджетов субъектов Российской Федерации, как правило, достаточно высока. Именно налоговые поступления являются главной статьей бюджетных доходов государства и оказывают прямое влияние на социально-экономическое развитие. Средства, взимаемые в виде налогов, составляют главную экономическую силу государства. Поэтому увеличение налоговых доходов, поиск факторов, оказывающих влияние на них, является весьма актуальной проблемой, решение которой имеет принципиальное научное и практическое значение для построения стабильной бюджетной и налоговой системы.

Рассмотрим факторы, влияющие на повышение собираемости налоговых доходов (рис.).

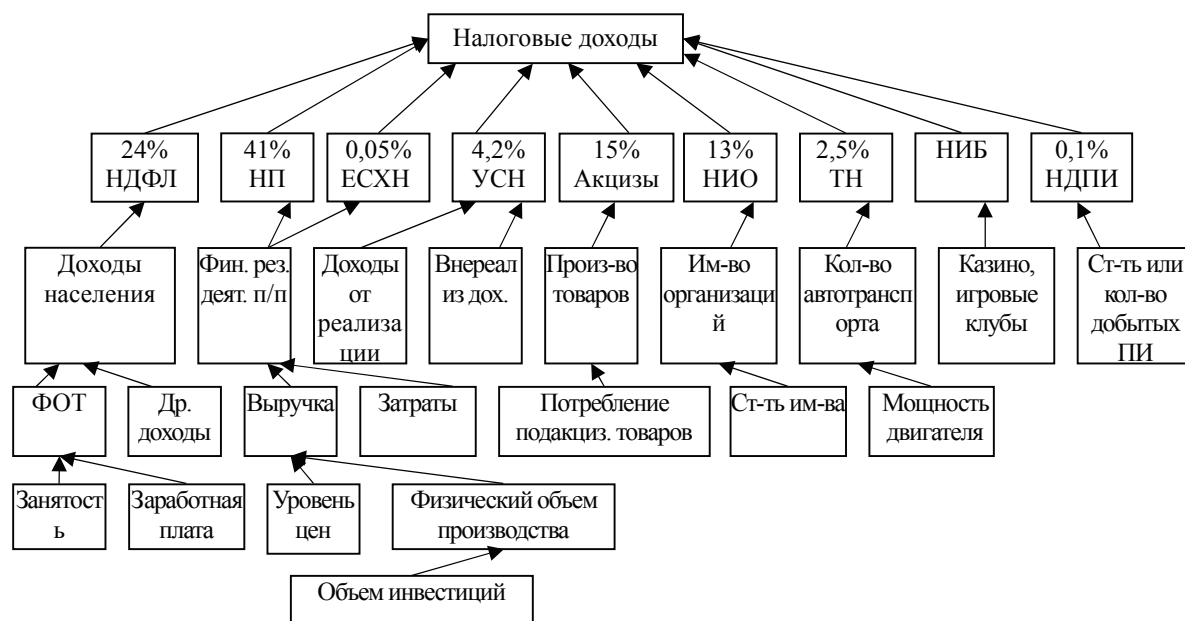


Рис. Факторы формирования налоговых доходов Волгоградской области
Источник: составлено автором.

При формировании налоговых доходов регионального бюджета Волгоградской области наибольшую роль играют доходы населения, прибыль малых и средних предприятий, стоимость имущества организаций, учет государственной собственности. Исходя из этого, автор полагает, что мероприятия стратегических планов развития территории должны быть в первую очередь направлены на следующее: создание дополнительных рабочих мест (что будет способствовать снижению уровня безработицы), повышение уровня заработной платы работников, создание условий для развития малого и среднего предпринимательства (в части улучшения инфраструктуры, региональных программ поддержки, привлечения сторонних инвестиций).

В табл. 1 представлена структура доходов регионального бюджета Волгоградской области. На протяжении

всего рассматриваемого периода подавляющая часть доходов бюджета Волгоградской области формируется за счет налоговых поступлений. В целом за 2007–2011 годы прирост налоговых доходов региона составил 58,24%. Наибольшую часть в налоговых доходах составляют налог на прибыль организаций (49,12; 54,62; 42,52; 44,55; 40,99% соответственно за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 годы), налог на доходы физических лиц (21,85; 20,20; 22,76; 21,49; 23,95% соответственно за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 годы) (см. табл. 2). В общем объеме доходной части бюджета стабильно мал удельный вес неналоговых доходов (в 2011 году – 3,4%). Величина данной группы зависит от профессиональных навыков собственников по использованию имущества.

Таблица 1

Структура доходной части бюджета Волгоградской области в 2007–2011 годах (млн руб.)

Наименование показателей	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Доходы (всего), в том числе:	40711,2	51203,4	51878,8	57349,9	59855,9
1. Средства, формируемые на территории области:	26314,7	37033,9	31218,6	41298,5	42102,7
– налоговые доходы:	25321,4	36161	30546,7	39405,3	40068,8
– неналоговые доходы	993,3	872,9	671,9	1893,2	2033,9
2. Безвозмездные поступления из федерального бюджета	13211,3	14169,5	20660,2	16051,4	17753,2
Расходы (всего)	39992,8	51248,3	55086,1	59559,1	66777,4
Дефицит (-)					
Профицит (+)	718,4	-44,9	-3207,3	-2202,9	-6921,5

Источник: составлено автором по данным Федерального Казначейства России.

Таблица 2

Объем поступлений налоговых доходов в бюджет Волгоградской области в 2007–2011 годах (млн руб.)

Наименование показателей	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Налоговые доходы	25321,4	36161	30546,7	39405,3	40068,8
Налог на прибыль	12438,3	19751,4	12988,8	17555,9	16426,5
Налог на доходы физических лиц	5532,2	7305,1	6952,8	8467,4	9595,0
Акцизы	2476	2663,9	3537,1	5750,4	6047,7
Единый налог по упрощенной системе налогообложения	754,3	1352,7	1172,4	1343,5	1665,8
Налог на имущество организаций	2763,7	3458,6	4542,5	5186,9	5197,8
Транспортный налог	438,6	553,0	791,0	970,6	1004,7
Налог на игорный бизнес	443	387,7	154,7	x	x

Источник: составлено автором по данным Федерального Казначейства России.

Поступления налога на прибыль в 2009 году сократились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 34,24%. Уменьшение поступлений налога обусловлено снижением показателей развития реального сектора экономики. Зафиксировано снижение поступлений по наиболее значимым отраслям экономики: добыча полезных ископаемых – на 56,9%, обрабатывающие производства – на 11,2%, транспорт и связь – на 19,7%, сельское хозяйство – на 9,2%. Согласно налоговой отчетности, задолженность на 1 октября 2009 года по налогу на прибыль в областной бюджет составила 161,7 млн руб.

В 2009–2010 годах происходит увеличение налога на прибыль. Поступления по налогу в 2010 году по сравнению с 2009 годом выросли на 35,16%. Увеличение поступления обусловлено ростом предприятий. Так, по состоянию на 1 января 2011 года в Статистическом регистре хозяйствующих субъектов зарегистрировано 32578 организаций, что на 2,3% больше, чем на 1 января 2010 года, из них 36,5% действующих в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, 20% занимаются операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, 11,4% – строительством, 8,1% – обрабатывающим производством [1].

Финансовые результаты деятельности крупных и средних организаций за 2010 год значительно улучшились по сравнению с 2009 годом. Причиной послужило не только увеличение прибыли организаций на 29,4%, но и снижение на 2,1% полученных убытков. Доля прибыльных организаций в их общем числе увеличилась на 1% и составила 70%, убыточно сработали 30% организаций.

В 2011 году по сравнению с 2010 годом налог на прибыль организаций снизился на 6,4%, на что повлияло снижение прибыли прибыльных организаций на 7,1%, а также представление ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» уточненных налоговых деклараций по налогу на прибыль организаций за 2009–2010 годы с уменьшением суммы налога.

По итогам 2011 года наибольший удельный вес в общей сумме поступлений налога на прибыль организаций занимают поступления организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере производства нефтепродуктов (65,7%); транспорта и связи (103,6%); добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (82,1%); финансовой деятельности (137,3%); оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий (123,8%); производства и распределения электроэнергии, газа и воды (94,7%); металлургического производства и производства готовых металлических изделий (85,6%).

Тенденция роста поступлений налога на доходы физических лиц на протяжении исследуемого периода остается устойчивой. В 2011 году по сравнению с 2007 годом увеличилась сумма поступления налога на 4062,8 млн руб. Суммарная задолженность по заработной плате во всех отраслях экономики на 1 января 2011 года составила 85,7 млн руб. и уменьшилась за декабрь 2010 года на 2,7% [2].

При этом статистические данные подтверждают, что в области растет занятость, увеличиваются доходы населения. Так, если в кризисный 2009 год уровень регистрируемой безработицы в области достигал 3%, а на одно рабочее место претендовали три человека, то по состоянию на 1 декабря 2010 года уровень безработицы составил 1,6%. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников Волгоградской области в 2010 году состави-

ла 14664 рубля, рост по сравнению с 2009 годом – на 9,4%, это в 2,6 раза превышает величину прожиточного минимума в расчете на душу населения, сложившуюся в IV квартале 2010 года в Волгоградской области [3]. В 2011 году наблюдается рост номинальной начисленной заработной платы одного работника по полному кругу организаций на 10,3% относительно уровня 2010 года, а также увеличение на 1,2% среднесписочной численности работающих в экономике по полному кругу организаций.

Доля акцизов по всем видам подакцизных товаров составила 9,8% в 2007 году и 14,59% в 2010-м. Увеличение поступлений акцизов обусловлено изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс Российской Федерации [4], согласно которым с 1 января 2009 года норматив зачисления акцизов в региональный бюджет на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и карбюраторных (инжекторных) двигателей увеличен с 60 до 100% [5].

Поступления акцизов по подакцизным товарам в 2010 году превышают поступления 2009 года на 62,6%, что обусловлено увеличением ставок акцизов по пиву и изменением нормативов перераспределения через Управление Федерального Казначейства Смоленской области акцизов на алкогольную продукцию с 80 до 60%.

В общем объеме поступления в 2010 году акцизы на пиво составили 1721 млн. руб., или 30% [6]. Акциз на пиво не перераспределяется через Управление Федерального Казначейства Смоленской области и в полном объеме поступает в областной бюджет. Основным плательщиком акцизов на пиво на территории области является Волжский филиал ОАО «САН ИнБев». Рост поступлений акцизов на пиво в 2011 году относительно уровня 2010 года на 1,0% объясняется ростом ставки акцизов на 11,1%. За 2011 год выпуск пива сократился на 11,9% относительно уровня производства 2010 года, в том числе ОАО «САН ИнБев» филиал г. Волжский (93% от общего объема производства на территории области) на 10,9%, ООО «Пивовар» – на 23,5%, ОАО «Камышинпищепром» – на 14,3%.

Однако при установленном на федеральном уровне механизме распределения акцизов на нефтепродукты через Управление Федерального Казначейства по Смоленской области с увеличением норматива зачисления акцизов значительно увеличились и потери регионального бюджета, которые составили за 9 месяцев 2010 года 2405,8 млн руб. (в 2,2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года). В 2011 году выпадающие доходы по акцизам на нефтепродукты и алкогольную продукцию вследствие механизма распределения акцизов через Управление Федерального Казначейства по Смоленской области составили 3779,24 млн руб.

Рост поступления налога на имущество организаций по сравнению с 2010 годом составил 0,2% (10,9 млн руб.). На уровень поступлений налога в 2011 году влияние оказали замедление роста остаточной стоимости основных фондов вследствие старения фондов и применения организациями нелинейного метода начисления амортизации. На поступление налога повлияли потери доходов по филиалам и обособленным подразделениям ОАО «РЖД» (в связи с переводом подвижного состава локомотивных депо в г. Саратов) и рост задолженности по налогу. Активизация работы главного администратора доходов (налогового органа) должна стать резервом увеличения доходной части областного бюджета.

На игорный бизнес с 1 июля 2009 года в Волгоградской области был введен запрет, так как Волгоградская область

не вошла в список игровых зон. Это повлекло уменьшение поступлений в бюджет в 2009 году и полное их отсутствие в 2010 году.

По данным Управления Федеральной налоговой службы России по Волгоградской области поступление по транспортному налогу в бюджет выросло на 34,1 млн руб. по сравнению с 2010 годом. Поступления по транспортному налогу с физических лиц в 2011 году выросло на 9,5%, или 66719 руб. Собираемость транспортного налога растет за счет увеличения транспортных средств Волгоградской области.

Структурный анализ поступления бюджетных доходов на региональном уровне за 2007–2011 годы позволяет выделить ключевые особенности формирования налоговых доходов бюджета Волгоградской области:

- преобладание в доходной части бюджета налоговых доходов, формируемых в основном за счет налогов, относящихся к федеральным налогам; самым крупным доходным источником является налог на прибыль организаций;
- стабильность поступления налога на доходы физических лиц нарушается невысоким качеством контроля налоговых органов за полнотой его уплаты, распространенной практикой уклонения от уплаты данного налога.

Для увеличения резервов налоговых доходов бюджета Волгоградской области необходимо реализовать следующие меры:

- включить в налоговую компетенцию субъектов РФ полномочия по самостоятельному определению региональных налогов, по способам исчисления конкретных ставок и размеров ставок без верхних пределов, устанавливаемых федеральным законодательством;
- перевести налог на прибыль организации в группу региональных налогов. Передача данного налога в доходы региональных бюджетов упростит механизм распределения налогов и позволит укрепить финансовую базу бюджетов субъектов РФ;
- вернуться к прогрессивной шкале налога на доходы физических лиц. Данная мера позволит значительно сгладить и постепенно преодолеть социальное неравенство, которое дестабилизирует общество;

- провести оценку эффективности конкретных видов налоговых льгот, предусмотренных областным законодательством, и размеров сумм, получаемых от их предоставления организациями и населением. По результатам проведенной оценки рассмотреть вопрос об отмене льгот либо замене их на прямое адресное субсидирование отдельных категорий налогоплательщиков с оформлением соответствующей доли собственности Волгоградской области;

- создать в регионе благоприятный инвестиционный климат;

- наращивать налоговый потенциал субъектов налоговых отношений без увеличения налогового бремени путем ликвидации каналов ухода от налогообложения, сокращения теневого сектора экономики и легализации доходов, ранее укрываемых от налогообложения;

- обеспечить эффективное взаимодействие областных исполнительных органов власти и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих администрирование налоговых платежей в бюджет;

- разработать механизм стимулирования работников Управления Федеральной налоговой службы России по Волгоградской области по результатам поступлений дополнительных сумм региональных налогов в ходе камеральных и выездных налоговых проверок;

- принять меры по погашению имеющихся задолженностей по налогам и сборам;

- провести агитационную и разъяснительную работу с жителями Волгоградской области по вопросам налогообложения.

Реализация высказанных мер способствовала бы наращиванию собственной доходной базы региональных бюджетов. Хотя это, скорее, и не решит всех проблем финансовой обеспеченности региональных органов власти, однако может послужить стимулом к развитию экономического потенциала регионов и внести определенный вклад в укрепление собственной доходной части региональных бюджетов посредством эффективности в сфере собираемости налогов, сокращение неравенства в бюджетной обеспеченности территорий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Итоги социально-экономического развития Волгограда за 2010 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.volgadmin.ru/ru/MPCity/Economics2010.aspx> (дата обращения: 30.02.2013).
2. Итоги социально-экономического развития Волгоградской области за 10 месяцев 2011 года [Электронный ресурс]. URL: http://economics.volganet.ru/folder_2/folder_11 (дата обращения: 30.02.2013).
3. Информация о среднемесячной заработной плате одного работника предприятий и организаций Волгоградской области в 2010 году [Электронный ресурс]. URL: http://economics.volganet.ru/folder_2/folder_9 (дата обращения: 30.02.2013).
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.02.2013).
5. Заключение о результатах внешней проверки исполнения в 2009 году Закона Волгоградской области «Об областном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» и годовой бюджетной отчетности главных администраторов бюджетных средств за 2009 год от 28 мая 2010 года № 30 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ksp34.ru/work/analytical/expert.html> (дата обращения: 30.02.2013).
6. Заключение о результатах внешней проверки исполнения в 2010 году Закона Волгоградской области «Об областном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» и годовой бюджетной отчетности главных администраторов бюджетных средств за 2010 год от 31 мая 2011 года № 15/1 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ksp34.ru/work/analytical/expert.html> (дата обращения: 30.02.2013).

REFERENCES

1. Results of social and economic development of the Volgograd for 2010 [Electronic resource]. URL: <http://www.volgadmin.ru/ru/MPCity/Economics2010.aspx> (date of viewing: 30.02.2013).
2. Results of social and economic development of the Volgograd region for 10 months in 2011 [Electronic resource]. URL: http://economics.volganet.ru/folder_2/folder_11 (date of viewing: 30.02.2013).

3. Information on a monthly average salary of one employee of the enterprises and the organizations of the Volgograd region in 2010 [Electronic resource]. URL: http://economics.volganet.ru/folder_2/folder_9 (date of viewing: 30.02.2013).

4. Budget Code of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://www.consultant.ru> (date of viewing: 30.02.2013).

5. The conclusion about results of external check of execution in 2009 the law of the Volgograd region «About the regional budget for 2009 and for the planned period 2010 both 2011» and the annual budgetary reporting of chief managers of budgetary funds for 2009 from May 28, 2010 № 30 [Electronic resource]. URL: <http://www.ksp34.ru/work/analytical/expert.html> (date of viewing: 30.02.2013).

6. The conclusion about results of external check of execution in 2010 the law of the Volgograd region «About the regional budget for 2010 and for the planned period 2011 both 2012» and the annual budgetary reporting of chief managers of budgetary funds for 2010 from May 31, 2011 № 15/1 [Electronic resource]. URL: <http://www.ksp34.ru/work/analytical/expert.html> (date of viewing: 30.02.2013).

УДК 332.122

ББК 65.261.715

Chumakova Ekaterina Aleksandrovna,
post-graduate student of the department
of economics and management
of Volgograd Business Institute,
state tax inspector of the MIFNS
of Russia # 2 in Volgograd region,
Volgograd,
e-mail: chumakova.ea@mail.ru

Чумакова Екатерина Александровна,
аспирант кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
государственный налоговый инспектор
МИФНС России № 2
по Волгоградской области,
г. Волгоград,
e-mail: chumakova.ea@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО УРОВНЮ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ

RESEARCH OF DISTRIBUTION OF THE ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION BY THE LEVEL OF BUDGET EXPENDITURES PER CAPITA

В статье рассматриваются динамика и разброс расходов бюджетов разных уровней на одного человека, анализируется распределение расходов бюджетов субъектов Российской Федерации на душу населения. Предложена типология оценки регионов Российской Федерации по расходам на одного жителя по сравнению со среднероссийским показателем и группировка субъектов Российской Федерации на основании динамики изменения расходов на душу населения. Определено положение Волгоградской области по расходам консолидированного бюджета региона среди субъектов Южного федерального округа, а также среди субъектов Российской Федерации.

The article has reviewed the dynamics and spreading of the different level budgets expenditures per capita; distribution of the budget expenditures per capita in the entities of the Russian Federation has been analyzed. The typology of evaluation of the RF regions by expenses per head in comparison with the average Russian index of expenses per capita and grouping of the RF entities on the basis of dynamics of changes of per capita expenses has been proposed. Position of Volgograd region has been determined by means of expenses of the consolidated budget of the region among the entities of the South Federal District, as well as the among the entities of the Russian Federation.

Ключевые слова: среднедушевые расходы, бюджетные расходы, динамика и распределение расходов бюджета на одного человека, уровни бюджета, типология регионов, группировка регионов по расходам регионального бюджета на одного жителя, оценка субъектов, население.

Keywords: average per capita expenses, budget expenditures, dynamics and distribution of budget expenditures per head, budget levels, typology of regions, grouping of regions by regional budget expenditures per head, entities evaluation, population.

Россия отличается высокой неравномерностью экономического развития в территориальном разрезе. Значительные территориальные диспропорции присущи огромной стране, которая является ареной жизни людей с их социальными, культурными, национальными, духовными интересами, с их потребностями и привязанностями. Возникнув первоначально в силу различий в географическом положении и природно-климатических условиях, обусловивших характер расселения населения, региональные диспропорции со временем обостряются.

Проведем оценку распределения расходов на душу населения консолидированного бюджета РФ, федерального и регионального бюджетов, а также бюджета г. Волгограда (табл. 1).

Таблица 1

Распределение расходов бюджета на душу населения за 2008–2012 годы

Наименование бюджета		2008	2009	2010	2011	руб/чел 2012
Консолидированный бюджет РФ		78 817,95	87 301,12	89 385,51	99 846,01	113 634,52
Федеральный бюджет РФ		47 144,62	60 855,28	63 393,61	76 542,19	90 110,17
Бюджет субъекта РФ	Средний по РФ	43 787,18	43 807,17	46 446,4	53 729,57	58 195,95
	min	17 809,00	23 923,24	22 327,82	25 762,05	27 527,97
	max	279 353,77	324 861,92	333 881,57	370 285,69	431 652,71
Бюджет г. Волгограда		13 804,41	13 130,09	13 370,55	14 361,09	15 537,62

Величина среднедушевых расходов бюджетов разных уровней существенно отличается. Так, за 2012 год расходы консолидированного бюджета РФ на одного жителя России в 1,3 раза больше аналогичного показателя на уровне федерального бюджета, в 1,9 раза больше среднероссийского показателя на региональном уровне и в 7 раз больше расходов на одного жителя на уровне бюджета г. Волгограда. Совокупные расходы федерального бюджета в расчете на душу населения в 1,6 раза и 5,8 раза превышают аналогичный показатель консолидированных бюджетов субъектов РФ и бюджета г. Волгограда соответственно. Довольно пестро выглядит картина в различных регионах, где диспропорции в бюджетном финансировании на порядок отличаются друг от друга, где максимальное значение расчетного показателя в 16 раз превышает минимальное и в 7 раз больше среднероссийского значения.

В последнее время расходы бюджетов всех уровней неуклонно растут. Темп роста совокупных расходов федерального бюджета в 2009 году по сравнению с предыдущим 2008 годом составил 129%, в 2010/2009 – 104%, в 2011/2010 – 121%, в 2012/2011 – 118%.

Если в 2008 году расходы федерального бюджета на душу населения не превышали 50000 рублей на человека в год, то в 2012 году – уже свыше 90000 рублей, темп роста в 2012 году по сравнению с 2008 годом составил 191%. С меньшим темпом роста за аналогичный период происхо-

дит увеличение расходов бюджетов субъектов РФ на душу населения и составляет 133%, на уровне бюджета г. Волгограда – 113%.

Для получения ответа, как обстоят дела в регионах со среднедушевыми расходами, была проведена оценка субъектов по расходам консолидированных бюджетов субъектов РФ на душу населения [1, с. 42]. Методика предполагает ранжирование регионов по отношению показателя «Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ» к показателю «Население региона»:

$$R_{днi} = P_i / N_i,$$

где i – субъект РФ.

Далее были определены интервалы значений расходов населения для соответствующих расходных групп [2, с. 106]. Для этого использовались интервальные ряды распределения регионов по уровню расходов на душу населения, учитывая среднероссийский показатель, и условно разбиты результаты расчетов на 5 групп:

- 1-я группа – 200% к среднероссийскому показателю;
- 2-я группа – 100% к среднероссийскому показателю;
- 3-я группа – 80% к среднероссийскому показателю;
- 4-я группа – 60% к среднероссийскому показателю;
- 5-я группа – ниже 60% к среднероссийскому показателю.

Затем был определен количественный состав регионов в каждом интервальном ряду (табл. 2).

Таблица 2

Типология регионов России по уровню расходов бюджета субъекта РФ на одного жителя в 2012 году

№ группы	Уровень расходов	Регионы	Численность населения
1	200–700% к среднероссийскому показателю	Чукотский автономный округ, Ненецкий автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, г. Москва, Сахалинская область, Магаданская область, Камчатский край, Республика Саха (Якутия)	11,25% населения РФ
2	100–200% к среднероссийскому показателю	Амурская область, Республика Тыва, Архангельская область, Республика Коми, Хабаровский край, Республика Алтай, Чеченская Республика, Красноярский край, Мурманская область, г. Санкт-Петербург	10,29% населения РФ
3	80–100% к среднероссийскому показателю	Тюменская область, Московская область, Еврейская автономная область, Республика Карелия, Вологодская область, Кемеровская область, Калининградская область, Белгородская область, Республика Татарстан, Томская область, Ленинградская область, Свердловская область, Республика Бурятия, Краснодарский край, Новгородская область, Иркутская область, Ярославская область, Забайкальский край, Новосибирская область, Приморский край, Калужская область, Республика Мордовия, Республика Ингушетия	32,07% населения РФ
4	60–80% к среднероссийскому показателю	Астраханская область, Пермский край, Самарская область, Липецкая область, Нижегородская область, Оренбургская область, Челябинская область, Омская область, Республика Калмыкия, Республика Хакасия, Тверская область, Удмуртская Республика, Ульяновская область, Волгоградская область, Республика Башкортостан, Тульская область, Рязанская область, Кировская область, Курганская область, Курская область, Костромская область, Псковская область, Владимирская область, Пензенская область, Алтайский край, Республика Марий Эл, Тамбовская область, Орловская область, Ростовская область, Смоленская область, Воронежская область, Карачаево-Черкесская Республика, Брянская область	37,65% населения РФ
5	Ниже 60% к среднероссийскому показателю	Чувашская Республика, Республика Северная Осетия–Алания, Саратовская область, Ивановская область, Республика Адыгея, Кабардино-Балкарская Республика, Ставропольский край, Республика Дагестан	8,75% населения РФ

Источники: [3; 4].

Только в 19 из 83 регионов (21,54% населения России) в 2012 году расходы регионального бюджета на одного человека выше среднероссийского значения, в остальных 64 регионах (78,46% населения России) показатель расходов на одного жителя ниже среднероссийского показателя. И только в 7 регионах России расходы бюджета на одного жителя близки (+/-5%) к среднему по России значению:

Республика Карелия (55564,59 рубля), Московская область (55708,40 рубля), Республика Татарстан (56059,39 рубля), Чеченская Республика (58516,44 рубля), Архангельская область (58963,27 рубля).

Среди макрорегионов наиболее высокие бюджетные расходы на душу населения характерны для территорий Дальневосточного федерального округа (Чукотский

автономный округ, Сахалинская область, Магаданская область, Камчатский край, Республика Саха (Якутия) и отдельных регионов Уральского (Ямало-Ненецкий автономный округ), Северо-Западного (Ненецкий автономный округ) и Центрального (г. Москва) федеральных округов. В первой группе субъектов РФ по итогам 2008–2012 годов объем расходов регионального бюджета на одного жителя существенно выше, чем по России в целом:

– Чукотский автономный округ – 600–700% к среднероссийскому показателю;

– Ненецкий автономный округ – 500–600% к среднероссийскому показателю;

– Ямало-Ненецкий автономный округ – 400–500% к среднероссийскому показателю;

– Ханты-Мансийский автономный округ, г. Москва, Сахалинская область, Магаданская область, Камчатский край, Республика Саха (Якутия) – 200–300% к среднероссийскому показателю.

По итогам 2012 года объем расходов регионального бюджета Чукотского автономного округа, где проживает 51 тыс. человек, составил 431652 рубля на одного жителя этого региона, Ненецкого автономного округа (43 тыс. человек) – 344028 рублей, Ямало-Ненецкого автономного округа (542 тыс. человек) – 307654 рубля, Магаданской области (152 тыс. человек) – 175035 рублей, Камчатского края (320 человек) – 168849 рублей, Сахалинской области (494 тыс. человек) – 155877 рублей, Республики Саха (Якутия) (955 тыс. человек) – 150503 рубля, Ханты-Мансийского автономного округа (1584 тыс. человек) – 136967 рублей и замыкает девятку лидеров столица России г. Москва, где на каждого москвича из 11978 тыс. человек приходится 128605 рублей бюджетных расходов. Высокие расходы населения ряда северных регионов с небольшой численностью обусловлены преобладанием в зоне с экстремальными природными условиями отраслей добывающей промышленности (газовая, нефтяная, горная химия).

Вторая группа регионов включает 10 субъектов РФ, или 10,29% населения страны, где расходы регионального бюджета на одного жителя соответствуют или превышают среднероссийский показатель (100–200%). Преимущественно это регионы Северо-Западного (Архангельская область, Мурманская область, г. Санкт-Петербург, Республика Коми), Сибирского (Республика Тыва, Республика Алтай, Красноярский край) и Дальневосточного (Амурская область, Хабаровский край) федерального округов. Из южных регионов в этой группе присутствует только один субъект РФ Северо-Кавказского федерального округа – Чеченская Республика.

В 23 субъектах РФ (третья группа регионов) расходы бюджета несколько ниже среднероссийского значения и включают регионы всех округов, концентрируя 1/3 населения страны. С 2008-го по 2012 год стремительно улучшили свои позиции следующие регионы данной группы: Республика Ингушетия (+30 позиций), Краснодарский край и Республика Мордовия (+24 позиции). С наибольшими потерями заняли свои места в рейтинге следующие субъекты РФ: Вологодская область (-15 позиций), Кемеровская область (-12 позиций) и Свердловская область (-10 позиций).

Наиболее многочисленна четвертая группа регионов из 33 субъектов РФ (37,65% населения России). Данная группа регионов включает регион с минимальным значением расходов бюджета на душу населения – Брянская область с показателем 35164 рубля на одного человека – и макси-

мальным значением у Самарской области – 46083 рубля на одного жителя. Самые стремительные потери своих позиций в рейтинге субъектов РФ по расходам на душу населения за 2008–2012 годы произошли у следующих субъектов: Астраханская область (-42 позиции), Республика Калмыкия (-24 позиции), Челябинская область (-19 позиций), Саратовская область (-17 позиций) и Волгоградская область (-14 позиций). Из 4-й группы регионов максимально улучшили свое место в рейтинге по среднедушевым расходам следующие субъекты РФ: Карачаево-Черкесская Республика (+29 позиций), Смоленская и Псковская области (+24 позиции), Орловская область (+14 позиций).

В 5-й группе регионов РФ в девяти субъектах РФ (8,75% населения России) региональные расходы на душу населения значительно ниже среднероссийских расходов, в Кабардино-Балкарской Республике и Республике Дагестан расходы бюджета на одного человека в 2 раза ниже среднероссийских: 29057 рублей (859 тыс. человек) и 27528 рублей (2946 тыс. человек) соответственно. Республика Дагестан неизменно находится в нижней части списка на последнем 83-м месте в рейтинге субъектов РФ по среднедушевым расходам регионов; Кабардино-Балкарская постепенно с 2008 года потеряла свои позиции в рейтинге, переместившись с 79-го на 83-е место; Чувашская Республика и Республика Северная Осетия–Алания с 2008 года стремительно потеряли свои позиции на 26 мест каждая.

Распределение всех субъектов РФ по 5 группам регионов с разбивкой по интервалам по отношению к среднероссийскому показателю с 2008-го по 2012 год можно увидеть на рис. 1–5, где видно, что наиболее постоянная картина на протяжении всего анализируемого периода остается в 1-й и 2-й группах регионов с интервальными значениями 200–700% и 100–200% соответственно. Так, за последние 4 года девятка регионов из 1-й группы стабильно занимает свои лидирующие позиции в оценке расходов бюджета субъекта РФ на одного жителя, в 2008 году Республика Саха (Якутия) не входила в 1-ю группу регионов и занимала свою позицию во 2-й группе регионов. Постоянными «жителями» второй группы регионов за последние пять лет были следующие субъекты РФ: Республика Коми, г. Санкт-Петербург, Мурманская область, Хабаровский край, Красноярский край, Республика Алтай, Архангельская область, Чеченская Республика, Республика Тыва и Амурская область в 2008 году занимали свои позиции в 3-й группе регионов, но уже с 2009-го по 2012 год попали в число «постояльцев» 2-й группы регионов. От 1 года до 3 лет находившиеся и не сумевшие удержать свои позиции во 2-й группе регионов были следующие субъекты РФ: Еврейская автономная область, Республика Татарстан, Московская область, Республика Карелия, Белгородская область, Приморский край, Тюменская область.

Состав 3-й и 4-й групп регионов самый многочисленный, и за последние 5 лет он менялся как в сторону увеличения расходов бюджета субъекта РФ на одного человека, так и в сторону уменьшения. Тем не менее к числу постоянных регионов 3-й группы относятся Новгородская область, Калининградская область, Томская область, Республика Бурятия, Вологодская область, Кемеровская область. К числу постоянных регионов 4-й группы относятся Нижегородская область, Рязанская область, Удмуртская Республика, Оренбургская область, Липецкая область, Омская область, Республика Башкортостан, Челябинская область, Ульяновская область, Волгоградская область, Республика Калмыкия.

Сравнивая рис. 4 и 5, видим, что произошло заметное сокращение количества регионов 5-й группы с 23 регионов до 5 регионов в 2009 году по сравнению с 2008 годом в интервале «ниже 60%» и одновременное увеличение количества регионов в 4-й группе с интервалом «60–80%» с 24

до 40. Расходы бюджета субъекта РФ Республики Дагестан и Кабардино-Балкарской Республики за последние 5 лет не достигали и ½ среднероссийского значения расходов на душу населения, оба региона прочно закрепили статус регионов-аутсайдеров.

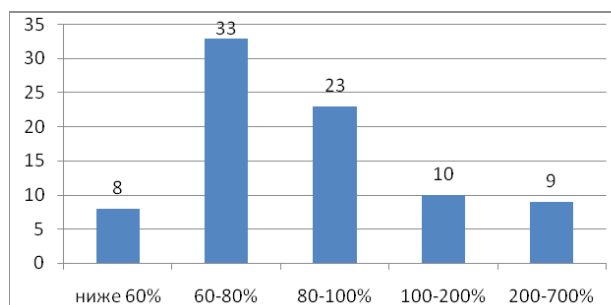


Рис. 1. Группировка регионов по расходам регионального бюджета на душу населения по сравнению со среднероссийским показателем в 2012 году

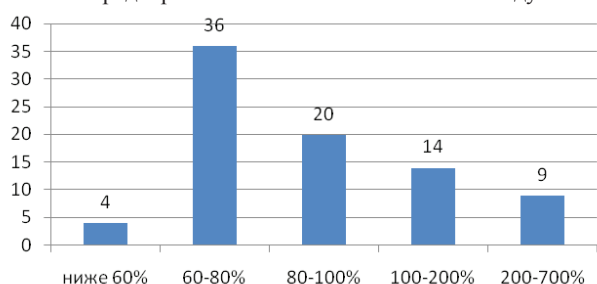


Рис. 3. Группировка регионов по расходам регионального бюджета на душу населения по сравнению со среднероссийским показателем в 2010 году

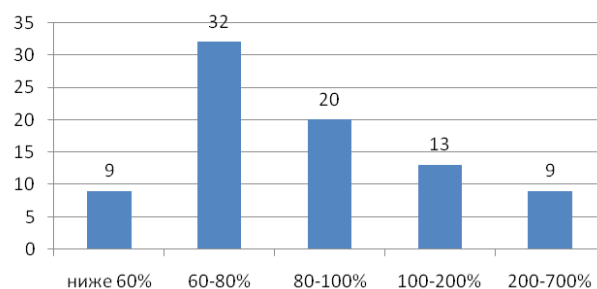


Рис. 2. Группировка регионов по расходам регионального бюджета на душу населения по сравнению со среднероссийским показателем в 2011 году

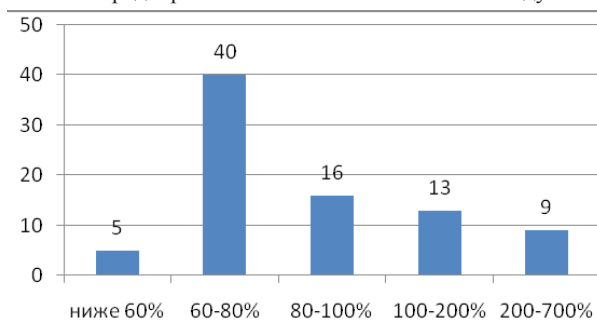


Рис. 4. Группировка регионов по расходам регионального бюджета на душу населения по сравнению со среднероссийским показателем в 2009 году

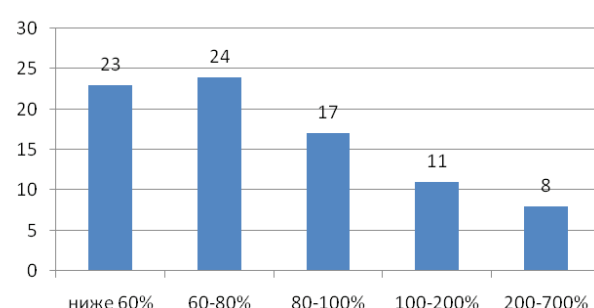


Рис. 5. Группировка регионов по расходам регионального бюджета на душу населения по сравнению со среднероссийским показателем в 2008 году

Анализируя результаты оценки субъектов РФ по расходам регионального бюджета на одного жителя, можно отметить, что к числу регионов, максимально поднявших планку среди субъектов РФ с 2008-го по 2012 год, относятся:

- Республика Ингушетия (+30, с 81-го на 51-е место);
- Карачаево-Черкесская Республика (+29, с 82-го на 53-е место);
- Краснодарский край (+24, с 55-го на 31-е место);
- Республика Мордовия (+24, с 48-го на 24-е место);
- Смоленская область (+24, с 76-го на 52-е место);
- Псковская область (+21, с 67-го на 46-е место);
- Приморский край (+20, с 46-го на 26-е место);
- Калужская область (+18, с 49-го на 29-е место).

К числу регионов, максимально утративших свои позиции в рейтинге по расходам на душу населения за 2008–2012 годы, относятся следующие субъекты:

- Астраханская область (-42, с 33-го на 75-е место);
- Чувашская Республика (-26, с 53-го на 79-е место);
- Республика Северная Осетия – Алания (-26, с 56-го на 82-е место);
- Тюменская область (-25, с 15-го на 40-е место);
- Республика Калмыкия (-24, с 50-го на 74-е место);
- Челябинская область (-18, с 45-го на 63-е место);
- Саратовская область (-17, с 63-го на 80-е место);
- Вологодская область (-15, с 24-го на 39-е место);
- Волгоградская область (-14, с 58-го на 72-е место).

С учетом динамики среднедушевых расходов за 2008–2012 годы все субъекты РФ можно разделить на три группы. К первой группе субъектов РФ можно отнести такие регионы, у которых расходы на душу населения растут на протяжении всего рассматриваемого периода (табл. 3). В данную группу входит 51 регион (61% от общего числа субъектов РФ).

Таблица 3

Субъекты РФ, у которых расходы регионального бюджета на одного жителя увеличиваются

№ п/п	Регион	№ п/п	Регион	№ п/п	Регион
1	Республика Дагестан	18	Курганская область	35	Пермский край
2	Брянская область	19	Саратовская область	36	Ленинградская область
3	Карачаево-Черкесская Республика	20	Кировская область	37	Республика Татарстан
4	Республика Ингушетия	21	Рязанская область	38	Белгородская область
5	Ставропольский край	22	Республика Башкортостан	39	Калининградская область
6	Республика Адыгея	23	Волгоградская область	40	Амурская область
7	Воронежская область	24	Краснодарский край	41	Еврейская автономная область
8	Смоленская область	25	Удмуртская Республика	42	Республика Коми
9	Ростовская область	26	Тверская область	43	Хабаровский край
10	Ивановская область	27	Республика Калмыкия	44	Республика Алтай
11	Орловская область	28	Республика Мордовия	45	Мурманская область
12	Тамбовская область	29	Калужская область	46	Республика Саха (Якутия)
13	Республика Марий Эл	30	Нижегородская область	47	Камчатский край
14	Владимирская область	31	Забайкальский край	48	Магаданская область
15	Псковская область	32	Ярославская область	49	Сахалинская область
16	Костромская область	33	Новгородская область	50	Ненецкий автономный округ
17	Курская область	34	Республика Бурятия	51	Чукотский автономный округ

Вторая группа субъектов РФ объединяет регионы, у которых расходы на душу населения оставались неизменными на протяжении двух и более лет в течение анализируемого периода с 2008-го по 2012 год. В данную группу входит 12 регионов (12% от общего числа субъектов РФ).

Таблица 4

Субъекты РФ, у которых расходы регионального бюджета на одного жителя оставались неизменными

№ п/п	Регион	№ п/п	Регион
1	Кабардино-Балкарская Республика	7	Липецкая область
2	Алтайский край	8	Новосибирская область
3	Пензенская область	9	Томская область
4	Ульяновская область	10	Республика Тыва
5	Республика Северная Осетия–Алания	11	Архангельская область
6	Омская область	12	Московская область

В третью группу субъектов РФ входят регионы, у которых расходы на душу населения в динамике уменьшились. В данную группу входит 20 регионов (24% от общего числа субъектов РФ).

Таблица 5

Субъекты РФ, у которых расходы на душу населения уменьшились

№ п/п	Регион	№ п/п	Регион
1	Тульская область	11	Кемеровская область
2	Чувашская Республика	12	Вологодская область
3	Республика Хакасия	13	Республика Карелия
4	Приморский край	14	Тюменская область
5	Челябинская область	15	Чеченская Республика
6	Оренбургская область	16	Красноярский край
7	Иркутская область	17	г. Санкт-Петербург
8	Самарская область	18	г. Москва
9	Астраханская область	19	Ханты-Мансийский автономный округ
10	Свердловская область	20	Ямало-Ненецкий автономный округ

В рейтинге субъектов по расходам консолидированного бюджета области за 2012 год среди субъектов Российской Федерации Волгоградская область занимает 69-е место, за 2011 год – 70-е место, за 2010 год – 69-е место, за 2009 год – 63-е место, за 2008 год – 58-е место, то есть регион постоянно теряет свои позиции в рейтинге субъектов РФ. Среди субъектов Южного федерального округа по расходам консолидированного бюджета региона Волгоградская область стабильно занимает 3-е место из 6, пропуская вперед Краснодарский край и Ростовскую область и оставляя за собой Астраханскую область и республики Адыгею и Калмыкию. Показатель на уровне бюджета г. Волгограда несопоставимо мал по сравнению с показателем на федеральном и региональном уровнях. В среднем на одного жителя Волгограда из бюджета города тратится 15537 рублей в 2012 году. Самые высокие показатели среднестатистических бюджетных расходов среди городов у двух столиц – официальной и «северной», отставание Волгограда от Москвы – 8-кратное, от Санкт-Петербурга – 5-кратное. Но даже между лидерами рейтинга наблюдаются сильные разрывы в обеспеченности бюджетными средствами: в среднем на одного москвича за 2012 год городские власти потратили 128604 рубля, на петербуржца – 76022 рубля.

В целом выполненный анализ позволяет видеть, насколько велик разброс субъектов РФ по расходам регионального бюджета на одного жителя и насколько существенно меняется структурный состав каждой группы регионов по отношению к среднероссийскому показателю расходов на душу населения за последние 5 лет.

Рост качества жизни населения реально происходит на уровне муниципальных образований, где под руководством органов власти создают (или должны создавать) условия, благоприятные для развития (или привлечения) предпринимательства. Реализация этой задачи способствует созданию политической и социальной стабильности в обществе, сокращению правонарушений, росту доходной части муниципального бюджета, предоставляя более широкие возможности органам муниципальной власти для выполнения намеченных программ социально-го развития [5, с. 34].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Белочук Е. В., Мариен Л. С. Межрегиональная дифференциация социального комплекса в современной России // Вопросы регулирования экономики. 2011. № 2. Т. 2. С. 32–43.
2. Пахомов М. А., Ермаков А. И., Пахомова Е. С. Исследование распределения населения Тамбовской области по уровню среднедушевого денежного дохода и структуры расходов // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 4 (038). С. 105–109.
3. Официальный сайт Министерства финансов российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://info.minfin.ru> (дата обращения: 25.05.2013).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб / Росстат. М., 2012.
5. Кабанов В. Н. Долгосрочная финансовая политика: учеб. пособие. М.: Высшая школа, 2010. 300 с.
6. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113.
7. Бородин О. И. Модернизация экономики России: этнические и региональные аспекты // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 149–154.

REFERENCES

1. Belochuk E. V., Marien L. S. Inter-regional differentiation of the social complex in Russia // Issues of economics regulation. 2011. # 2. V. 2. P. 32–43.
2. Pakhomov M. A., Ermakov A. I., Pakhomova E. S. Research of distribution of population of Tambov region by the level of the average per capita revenue and the structure of expenses // Social-economic phenomena and processes. 2012. # 4 (038). P. 105–109.
3. Official site of the RF Ministry of finances [Electronic resource]. URL: <http://info.minfin.ru> (dateofviewing: 25.05.2013).
4. Regions of Russia. Social-economic indices. 2012: statistical bulletin / Rosstat. M., 2012.
5. Kabanov V. N. Long-term financial policy: textbook. M.: Higher school, 2010. 300 p.
6. Morozova N. I. Analysis of the population life quality in Russia: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 108–113.
7. Borodin O. I. Modernization of the Russian economics: ethnic and regional aspects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 149–154.

УДК 336.02
ББК 65.261.94

Zemlyansky Alexander Aleksandrovitch,
candidate of economics, assistant professor,
assistant of the head of Volgograd branch
of Russian academy of national economy
and state service at the RF President,
Volgograd,
e-mail: zem_aleksandr@mail.ru

Землянский Александр Александрович,
канд. экон. наук, доцент,
помощник руководителя Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: zem_aleksandr@mail.ru

Bondareva Svetlana Aleksandrovna,
post-graduate student of the department
of finances and credit
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: s.a.bondareva@mail.ru

Бондарева Светлана Александровна,
аспирант кафедры финансов и кредита
Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: s.a.bondareva@mail.ru

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

RESOURCE POTENTIAL OF PERSONAL FINANCE IN REALIZATION OF INNOVATIVE INVESTMENT POLICY

В настоящее время по-прежнему актуальна проблема формирования ресурсного потенциала инновационно-инвестиционной деятельности. Развитие механизма трансформации сбережений индивидов в инвестиции предопределяет объективные изменения в структуре источников инвестиционных ресурсов. Наиболее важной задачей при решении проблем инновационного развития экономики бу-

дет эффективное использование потенциала персональных финансовых ресурсов как оптимального источника инвестиций в инновации. В статье проведен анализ потенциала персональных финансов как инвестиционного ресурса для реализации российской модели инновационного развития.

Currently, the issue of formation of the resource potential of innovation-investment activity is still actual. Development

of the mechanism of transformation of savings of the individuals into the investments determines the objective changes in the structure of investment resources. The most important task in solving the problems of innovative development of the economics is the effective use of the potential of personal financial resources as the best source of investments in the innovation. This article analyzes the potential of personal finance as the investment resources for the implementation of the Russian model of innovation development.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная политика, инновационная экономика, персональные финансы, инновационное предпринимательство, потенциал персональных финансовых ресурсов, инвестиции, инновации, предпринимательская компетенция.

Keywords: innovation and investment policy, innovative economics, personal finance, innovative entrepreneurship, potential of personal financial resources, innovation, investments, entrepreneurial competence.

Инновационная модель развития признана основой модернизации российской экономики. Однако декларативность программ стратегического развития страны не позволяет достичь реальных структурных сдвигов в общественном производстве. В настоящее время необходима разработка и применение действенных механизмов переориентации отечественной экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Инновационная экономика – это интеллектуально-ориентированная экономика, основанная на синтезе практических знаний и творческого мышления, направленных на непрерывный и целенаправленный поиск, подготовку и реализацию нововведений, позволяющих повышать эффективность функционирования общественного воспроизводства.

Необходимость радикальных перемен в стратегии экономического развития обусловлена негативными последствиями сырьевой зависимости экономики России, называемой «голландской болезнью». Используемый в настоящее время «сырьевой путь» развития ведет не только к экономической зависимости от мировой конъюнктуры, но и к падению конкурентоспособности российской экономики. Кроме того, экспортно-сырьевая ориентация экономики приводит к разрушению реального сектора и примитивизации производства, активизации импорта капиталоемких товаров и инновационных технологий, стагнации научно-исследовательского сектора, оттоку финансового капитала.

Мировой опыт экономического развития доказывает, что в настоящее время невозможно обеспечить процветание страны и повышение уровня и качества жизни населения без реализации инновационно-инвестиционной модели экономического роста. Важно учитывать, что инновационное развитие невозможно без роста инвестиционного и предпринимательского потенциала, поэтому одним из критериев эффективности экономической политики страны становится увеличение расходов на накопление человеческого капитала. Кроме того, системообразующим принципом инновационной экономики является активный процесс поиска, привлечения и инвестирования финансовых ресурсов в инновационные проекты.

Для комплексного стимулирования и стабильного финансирования инновационных процессов необходима правильно ориентированная инновационно-инвестиционная политика. Инновационно-инвестиционная политика представляет собой совокупность целенаправленных мер по реализации стратегических задач развития экономики на

базе знаний и инноваций посредством приоритета интеллектуального и предпринимательского потенциала, сбалансированного с производственными и инвестиционными ресурсами.

В России уже действуют программы инновационного развития, создаются научно-исследовательские центры, фонды поддержки инноваций, однако многие результаты инновационной деятельности формальны и не востребованы бизнесом. Для решения этой проблемы необходимо внедрение новых императивов инновационно-инвестиционного развития, в частности использование потенциала персональных финансов.

Персональные финансы стали предметом исследования финансовой науки лишь в последние годы.

Финансы населения вообще и финансы домохозяйств в частности были выделены в отдельное звено финансовой системы сравнительно недавно. Заметим, что в СССР теория финансов игнорировала домашние хозяйства, так как кроме заработной платы у советских людей не было и не могло быть других доходов. Ситуация коренным образом изменилась в ходе рыночных преобразований. У российских граждан появились не только трудовые, но и нетрудовые доходы: имущественные, спекулятивные и т. д.

Однако эти и другие денежные потоки (доходы, расходы, сбережения) населения некоторое время изучались исключительно в рамках финансов домашних хозяйств. Персональные финансы как самостоятельная категория приобрели актуальность в связи с постановкой проблем финансового поведения, управления финансами на уровне отдельных физических лиц (так называемые «нанофинансы»), финансовой грамотности и финансовой безопасности населения [1, с. 193]. Выяснилось, в частности, что идиллическая картинка, на которой группа лиц, ведущая совместное хозяйство, за круглым столом коллективно принимает согласованное финансовое решение, смазывается в силу феномена гендерного доминирования [2, с. 52]. Мало того, в России, как и в других развитых странах, неуклонно растет число домохозяйств, состоящих из одного-единственного лица. Всероссийская перепись населения 2010 года выявила данную тенденцию. Так, по ее окончательным итогам, сегодня в России число домохозяйств, состоящих из одного человека, составляет 25,7% против 22,3% в 2002 году [3].

Особую значимость персональные финансы, по нашему мнению, приобретают в связи с постановкой вопроса об их роли в инновационно-инвестиционной деятельности. Дело в том, что инновационная деятельность неразрывно связана с предпринимательством, а точнее, с качественными характеристиками индивидуального предпринимателя. Инновационное предпринимательство, а именно оно лежало в основе технологических прорывов новейшей истории, предполагает длительный инкубационный период, связанный с индивидуальным творчеством. Риски инвестиций данного этапа самые высокие и могут быть преодолены исключительно доверием, верой самого новатора в собственные идеи. Поэтому финансовые решения индивидуального предпринимателя инновационного типа носят всегда персональный характер. Реализация инвестиционной функции персональных финансов имеет свои особенности [4, с. 82]. Это необходимо учитывать в инновационно-инвестиционной политике, в решении проблемы перехода от сырьевого типа роста к «экономике знаний».

Следствием роста сырьевого экспорта в российской экономике является накопление значительного объема финансовых ресурсов. Кроме государственных резервов,

корпоративных фондов накоплен достаточный потенциал финансовых ресурсов, имеющих персональный характер. Под потенциалом персональных финансовых ресурсов будем понимать совокупность денежных накоплений населения, формируемых за счет разницы персональных доходов и текущих расходов, включающих расходы на потребление и уплату обязательных платежей. К персональным накоплениям могут быть отнесены средства на счетах в банках, вложения в иностранную валюту, ценные бумаги, недвижимость.

Согласно статистическим данным, размеры персональных накоплений в последнее время значительно увеличиваются.

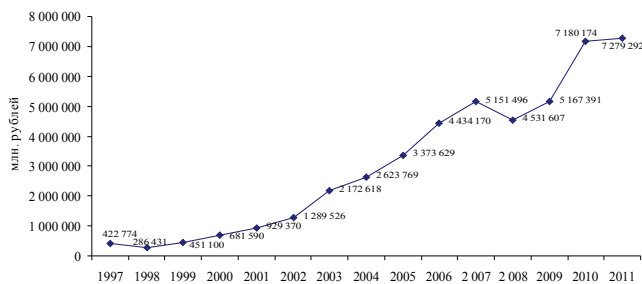


Рис. 1. Потенциал персональных финансовых ресурсов в России [5]

За период 1997–2011 годов объем персональных финансовых ресурсов в России увеличился с 422,8 млрд рублей до 7,3 трлн рублей, то есть почти в 20 раз, что свидетельствует об их высоком инвестиционном потенциале. Основными формами инвестирования персональных финансовых ресурсов остаются банковские вклады (1,8 трлн рублей в 2011 году), покупка недвижимости (1,4 трлн рублей в 2011 году), приобретение иностранной валюты (1,5 трлн рублей в 2011 году), лидируют вложения в бизнес (индивидуальное предпринимательство) (1,9 трлн рублей в 2011 году), а инвестиции в ценные бумаги и прочие активы снижаются (0,7 трлн рублей в 2011 году).

Исследуя структуру персональных вложений, стоит отметить постепенное снижение доверия к иностранной валюте как объекту инвестиций внутри страны, исключая период 2008 года, и рост расходов на приобретение недвижимости, в том числе инвестиционного характера.

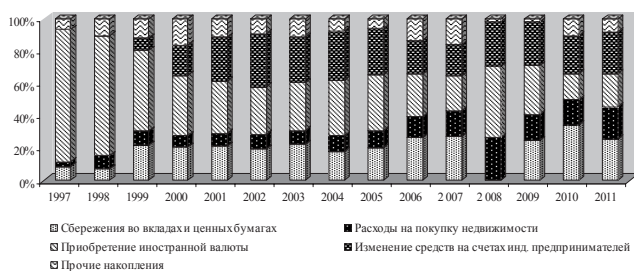


Рис. 2. Структура потенциала персональных финансовых ресурсов [5]

Следует отметить, что трансформация персональных накоплений в реальный капитал должна сопровождаться движением знаний, предпринимательского опыта и улучшением инвестиционного климата. Отсутствие этих факторов провоцирует «бегство» капитала в оффшоры для его сохранения. Такие процессы активизировались в России в период мирового финансового кризиса.

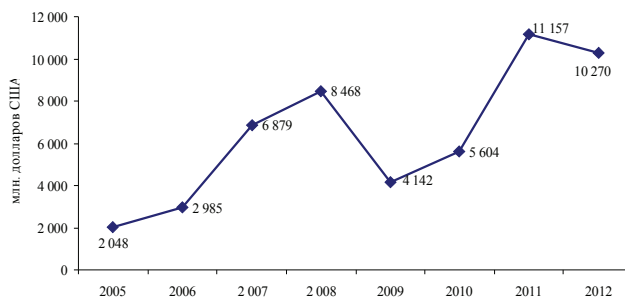


Рис. 3. Средства физических лиц, перечисленные на собственные счета в иностранных банках [6]

Так, в 2011 году объемы перечислений россиян на собственные счета в иностранных банках возросли в два раза, достигнув рекордных 11,2 млрд долларов США. Более половины всех средств было переведено в коммерческие банки Швейцарии, Кипра, Соединенного Королевства и Испании. При этом перечисления на счета в банки Кипра выросли в 4 раза по сравнению с 2010 годом [7]. Как показал кипрский финансовый кризис, основная часть вкладчиков кипрских банков – состоятельные российские граждане.

Интересная закономерность выясняется при анализе динамики финансовых ресурсов индивидуальных предпринимателей в России. С начала 2000-х годов средства индивидуальных предпринимателей занимают стабильный удельный вес в структуре финансовых ресурсов граждан. Это свидетельствует о высоком потенциале финансовых ресурсов предпринимателей. При этом, несмотря на цикличность экономики, предпринимательские доходы и изменения средств на счетах предпринимателей растут высокими темпами.



Рис. 4. Потенциал финансовых ресурсов индивидуальных предпринимателей [5]

Следовательно, основная декларируемая проблема развития малого предпринимательства в России – недостаток финансовых ресурсов – несколько преувеличена. На наш взгляд, следует акцентировать внимание на проблеме отсутствия инновационно-инвестиционной направленности индивидуального предпринимательства.

Инновационная активность невозможна без инвестиционно-ориентированной институциональной среды. Однако в условиях реформирования российской финансовой системы возникают проблемы создания действенной инфраструктуры инвестиционной деятельности. Государство, используя прямое финансирование инновационно-инвестиционных проектов, не может обеспечить должный контроль полноты и эффективности целевого использования бюджетных средств. Финансовые компании в погоне за прибылью часто предпочитают спекулятивные операции, снижая свой инвестиционный потенциал. Усугубляет

состояние инвестиционной активности низкий уровень финансовой грамотности населения и недоверие к предлагаемым со стороны государства и финансовых институтов способам и формам трансформации сбережений в инвестиции. Препятствия на пути участия основной массы населения на финансовом рынке, созданные вследствие как субъективных, так и объективных факторов, привели к тому, что фондовые площадки используются лишь

незначительным количеством игроков, стремящихся реализовать свои спекулятивные интересы. В результате российские предприятия, в том числе эмитенты инвестиционных ценных бумаг, за счет значительных колебаний рыночных котировок финансовых инструментов, вызванных действием крупных игроков в спекулятивных интересах, не могут получить необходимые инвестиционные ресурсы.

Таблица

Структура инвестиций в России, млрд руб. [8, с. 332–338; 9, с. 328–334]

Направления инвестирования	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в нефинансовые активы, в том числе	4792,3	6707,3	8897,3	8081,1	9272,6	10918,7
инвестиции в основной капитал, млрд руб.	4730	6626,8	8781,6	7976	9152,1	10776,8
инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, НИР и другие нефинансовые активы	62,3	80,5	115,7	105,1	120,5	141,9
Финансовые вложения, в том числе	14395	18779,4	26402,4	22745	41274,8	66634
долгосрочные	2278,2	4431,5	4545,4	4863,4	4897,3	7163,4
краткосрочные	12116,8	14347,9	21857	17881,6	36377,5	59470,6

Исследование структуры инвестиционных вложений выявило значительный перевес финансовых инвестиций (в 2011 году 86% всех инвестиций). При этом спекулятивные инвестиции, связанные с краткосрочным вложением средств в финансовые активы, составили 77% от общего объема инвестирования в 2011 году. За период 2008–2011 годов финансовые, и прежде всего краткосрочные финансовые, инвестиции выросли более чем в два раза. В 2011 году вложения в спекулятивные финансовые инструменты увеличились на 64%, при этом вложения в нефинансовые активы возросли всего на 18%.

Спекулятивная направленность инвестиционной деятельности в российской экономике, и прежде всего спекулятивная атака крупных игроков на финансовых рынках, привела к негативным последствиям: увеличиваются структурные диспропорции, растет инфляция, расширяется криминализация экономики, наблюдается чрезмерная зависимость экономического роста от рыночной конъюнктуры и пр. В этих условиях необходима разработка и реализация комплекса мер по переходу от спекулятивной модели экономики к инвестиционной.

Экономический прорыв, как подтверждает опыт многих стран, – результат грамотно реализуемой инновационно-инвестиционной политики, основа которой – четко и правильно расставленные инвестиционные приоритеты, которые при различных ограничениях позволяют максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Одним из факторов экономического развития в современных условиях является активизация малого инновационного предпринимательства, способного мобилизовать персональные

инвестиционные ресурсы и направить их в реальный сектор экономики, при этом, аккумулируя предпринимательский и интеллектуальный капитал, создавать инновационные продукты.

Инновационное предпринимательство представляет собой особенный новаторский вид деятельности, основой которого является активный поиск новых возможностей с целью реализации инновационных бизнес-идей, разработки и внедрения передовых технологий, создания наукоемкой высокотехнологичной продукции в сочетании со способностью привлекать и использовать для достижения поставленной цели финансовые ресурсы. В современных условиях именно предприниматель выступает главным актором процесса трансформации сбережений в инновации.

Однако существующие механизмы трансформации финансовых ресурсов в инновации не отвечают современным требованиям. Банковский сектор и фондовый рынок не в состоянии подменить собой предпринимательскую интуицию. По-прежнему актуальным является проблема развития малого бизнеса, перевода его качественного состояния из разряда «социального буфера» к преданию ему инновационной функции. В этой связи необходимо коренным образом изменить парадигму государственной поддержки малого предпринимательства. Факты свидетельствуют о том, что главная проблема не в отсутствии у него финансовых ресурсов, а в недостатке новаторов в среде предпринимателей. Поэтому акцент поддержки необходимо переместить в сторону создания инкубационной инфраструктуры предпринимательства с целью продвижения инновационной культуры и состоятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Землянский А. А., Бондарева С. А. Финансовая безопасность граждан: проблемы и тенденции Волгоградского региона // Комплексная региональная безопасность на современном этапе развития российского общества: стратегии, модели, технологии: сб. науч. ст. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО РАНХиГС, 2012. С. 193–200.
2. Ибрагимов Д. Х. Кто управляет деньгами в российских семьях? // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 3. С. 22–56.
3. Окончательные итоги Всероссийской переписи населения 2010 // Портал «Всероссийская перепись населения 2010» [Электронный ресурс]. URL: http://www.perepis-2010.ru/results_of_the_census/results-inform.php (дата обращения: 10.04.2013).
4. Бондарева С. А. К вопросу о функциях персональных финансов // Научный вестник ВАГС. Экономика. 2011. № 2 (6). С. 79–83.
5. Баланс денежных доходов и расходов населения // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения: 10.04.2013).

6. Трансграничные операции физических лиц-резидентов по целям перечислений и поступлений. Статистика // Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs&ch=ITM_61806#CheckedItem (дата обращения: 10.04.2013).
7. Трансграничные операции физических лиц в 2011 году // Департамент платежного баланса Банка России. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/CrossBorder_2011.pdf?pid=svs&sid=TGO_obz (дата обращения: 10.04.2013).
8. Финансы России. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. 462 с.
9. Финансы России. 2008: стат. сб. / Росстат. М., 2008. 453 с.

REFERENCES

1. Zemlyanskiy A. A., Bondareva S. A. The financial security of citizens: Issues and Trends Volgograd region // Complex Regional Security in the present stage of development of Russian society: strategies, models and technologies. Collection of scientific articles. Volgograd, Volgograd Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 2012. P. 193–200.
2. Ibragimova D. H. Who controls the money in Russian families? // Economic Sociology. 2012. Vol. 13. # 3. P. 22–56.
3. The final results of the 2010 population census // Portal of Russian Census 2010 [Electronic resource]. URL: http://www.perepis-2010.ru/results_of_the_census/results-inform.php (date of viewing: 10.04.2013).
4. Bondareva S. A. On the functions of personal finance // Scientific Bulletin of VAPA. Economics. 2011. # 2 (6). P. 79–83.
5. Balance of money income and expenditure // Official site of the Federal service of the state statistics of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (date of viewing: 10.04.2013).
6. Cross-border transactions of resident individuals for Purposes // Official site of the Bank of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs&ch=ITM_61806#CheckedItem (date of viewing: 10.04.2013).
7. Cross-border transactions of individuals in 2011 // Department of the Bank of Russia's balance of payments. Official site of the Bank of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/CrossBorder_2011.pdf?pid=svs&sid=TGO_obz (date of viewing: 10.04.2013).
8. Russian Finance. 2012: Statistical collection / Rosstat. M., 2012. 462 p.
9. Russian Finance. 2008: Statistical collection / Rosstat. M., 2008. 453 p.

УДК 336.76
ББК 65.264.31

Lomakin Nikolay Ivanovitch,
candidate of economics, working on doctor's degree
at the department of corporate finances
of Volgograd state university,
assistant professor of the department of economics
and management of Volzhsky technical institute (branch)
of Volgograd state technical university,
Volzhsky,
e-mail: tel9033176642@yahoo.com

Ломакин Николай Иванович,
канд. экон. наук, докторант кафедры корпоративных
финансов Волгоградского государственного
университета, доцент кафедры экономики
и менеджмента Волжского политехнического
института (филиал) Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волжский,
e-mail: tel9033176642@yahoo.com

БИРЖЕВЫЕ ОПЕРАЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

STOCK TRANSACTIONS AS THE FACTOR IN THE GROWTH OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE REAL SECTOR OF ECONOMICS

Представлены результаты анализа промышленных предприятий с использованием метода комплексной группировки, факторного анализа, трендового анализа динамики курсов акций крупнейших предприятий Волгоградской области. Выявлена тенденция роста производительности труда по мере роста размера предприятия, обнаружена зависимость, отражающая эффект убывающей отдачи налоговых поступлений в областной бюджет, от величины инвестиций по мере роста размера предприятий. Сделан вывод о необходимости активизации инвестиционной деятельности в сфере биржевой торговли с использованием инвестиционно привлекательных инструментов, а также широкого использования спекулятивных операций с применением биржевых торговых роботов, скальпинга.

Results of the analysis of the industrial enterprises with the use of the method of the integrated group, factor analysis, and trend analysis of the dynamics of the shares prices of the largest companies of the Volgograd region have been presented. The trend of productivity growth with the increasing size of the company has been detected; the dependence reflecting the effect of diminishing returns of the tax earnings by the regional budget on the value of investments as the size of the company growing has been revealed. The need to increase investment activity in the area of the stock trading using the attractive investment instruments, as well as the wide use of speculative transactions using stock trading robots and scalping has been determined.

Ключевые слова: комплексная группировка предприятий, тенденция роста производительности труда,

эффект убывающей отдачи налоговых поступлений в бюджет, инвестиционная деятельность в сфере биржевой торговли, спекулятивные операции с применением биржевых торговых роботов, скальпинг.

Keywords: comprehensive grouping of companies, trend of productivity growth, effect of diminishing returns of the tax earnings of the budget, investment activity in stock trading, speculative transactions using stock trading robot, scalping.

В современных условиях формирования рыночных отношений важное значение приобретает изучение проблем развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятий реального сектора экономики, что обуславливает актуальность и научную новизну. Исследованию проблем развития инновационной, информационной и трансформационной экономики посвятили свои труды такие ученые, как Г. Б. Клейнер [1, с. 34], О. В. Иншаков, Д. П. Фролов, В. В. Аленичев [2, с. 15], А. И. Субетто [3, с. 20], Н. И. Ломакин [4, с. 92–95], О. А. Гаврилова [5, с. 24].

Набирающие обороты процессы модернизации экономики сталкиваются с определенными проблемами, среди которых можно выделить такие, как неоднородность предприятий по размеру, производительности труда, уровню инвестиционной деятельности, инвестиционной привлекательности и другие, что требует использования дифференцированного подхода в использовании и распределении административного ресурса на основе дифференцированного подхода.

Как известно, Волгоградская область представляет собой один из наиболее экономически развитых регионов России. Гистограмма объемов продаж крупными предприятиями за три квартала 2012 года отражает значительную их дифференциацию по размеру и другим показателям, среди них можно выделить три группы (рис. 1).

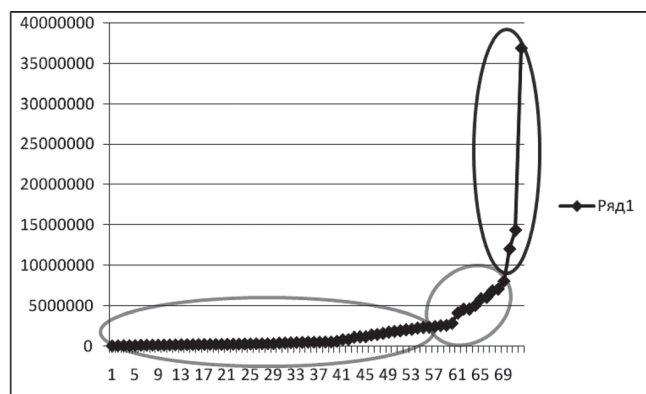


Рис. 1. Гистограмма предприятий Волгоградской области по объему продаж, тыс. руб.

Группировка предприятий Волгоградской области по объему продаж (размеру) позволяет выделить ряд факторов, определяющих эффективность деятельности, в том числе производительность труда, размер инвестиций на 1 работающего, удельную величину налоговых поступлений в региональный бюджет.

В первую группу вошли предприятия с объемом продаж до 3000 тыс. руб., во вторую – от 3001 до 10000 тыс. руб., в третью – свыше 10001 тыс. руб. (табл. 1). Основная часть – 60 предприятий – составила первую группу, средний объем продаж которых составляет 778,1 млн руб. Во вторую группу вошли 9 предприятий с объемом продаж 5802,6 млн руб.

Таблица 1

Комбинированная группировка промышленных предприятий Волгоградской области

Группы	Объем продаж, млрд руб.	Численность предприятий, шт.	Выручка в среднем, млн руб.	Размер инвестиций на 1 работника, тыс. руб.	Отношение налоги / инвестиции	Производительность, тыс. руб.
1	до 3	60	778,1	123,6	0,7	1366,4
2	от 3,1 до 10,0	9	5802,6	172,8	0,7	2041,8
3	свыше 10,1	3	21099,2	725,9	0,2	4795,6
	Всего	72	2252,8	249,9	0,4	2223,8

В третью группу самых крупных предприятий со средним объемом продаж 21099,2 млн руб. вошли ФООО «РусГидро» «Волжская ГЭС» с объемом продаж 12,0 млрд руб., ОАО «Волгоградэнергобыт» с продажами в размере 14,4 млрд руб., а также ОАО «Волжский трубный завод» – соответственно 36,9. Три крупнейших предприятия – 4% от общей численности – обеспечивают 39% продаж в Волгоградской области.

Анализ показывает, что с ростом размеров предприятий увеличивается производительность труда с 1366,4 тыс. руб. на предприятиях первой группы с объемом продаж до 3 млрд руб., во второй группе предприятий с объемами продаж от 3,1 до 10,0 млрд руб. производительность больше, чем в первой группе, в 1,5 раза. На предприятиях третьей группы с объемом продаж свыше 10,1 млрд руб. производительность труда выше, чем в первой, в 3 раза. Наблюдается снижение отдачи по производительности от инвестиций. Так, при увеличении инвестиций в 7 раз производительность возрастает лишь в 4,5 раза (рис. 2).

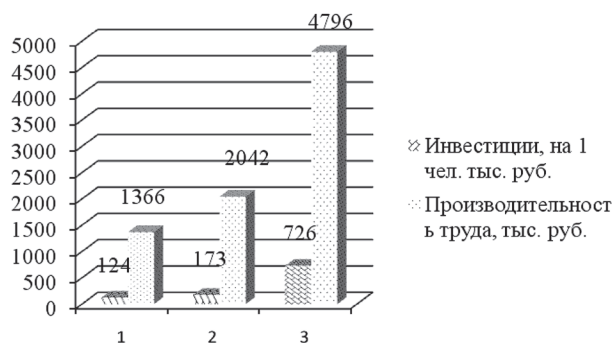


Рис. 2. Зависимость производительности от размера инвестиций на 1 работника

Среди важных показателей можно выделить абсолютную величину инвестиций и абсолютную величину платежей налогов в местный бюджет, а также соотношение этих величин. Как показывают данные анализа, по мере роста размера предприятий снижается величина налогов, уплачиваемых в областной бюджет, несмотря на увеличение объемов инвестиций в бизнес, что свидетельствует о наличии определенного противоречия в позитивных на первый взгляд процессах (рис. 3).

Эффект убывающей отдачи инвестиций в крупные предприятия Волгоградской области говорит о действии факторов другого порядка, свидетельствующих о наличии проблем, проявляющихся в снижении эффективности бизнеса и его инвестиционной привлекательности. Просматривается убывание отдачи по величине уплачиваемых налогов в бюджет в зависимости от инвестиций в расчете на 1 работника на предприятиях разного размера (рис. 4).

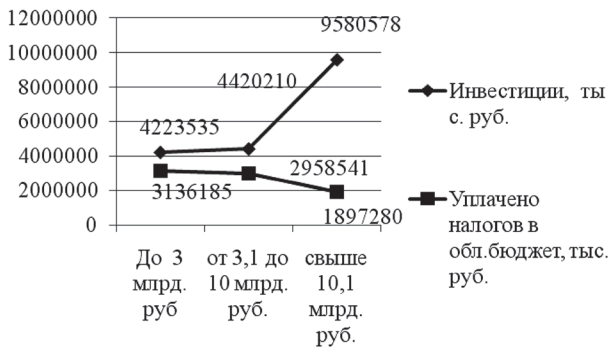


Рис. 3. Эффект убывающей отдачи инвестиций в крупные предприятия

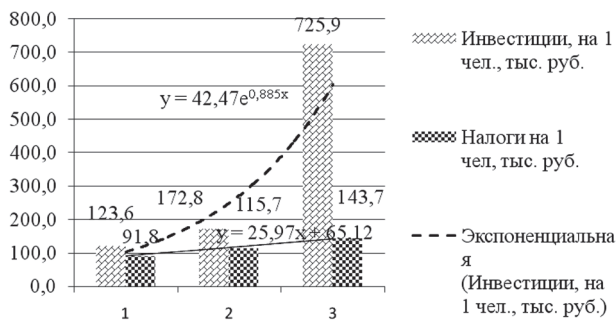


Рис. 4. Отставание отдачи бизнесов по налогам на 1 работника к размеру инвестиций в расчете на 1 рабочего

Как показывают исследования, альтернативой реальным инвестициям на предприятиях может выступить инвестиционная деятельность предприятий на бирже. Причем не столько размещение собственных акций на торги (IPO), сколько инвестирование в «голубые фишки» и акции более доходных компаний (портфельные инвестиции), и в первую очередь в спекулятивные операции на фондовом рынке и на рынке производных инструментов FORTS с применением высокодоходных механических торговых систем (скальперских приводов) – биржевых роботов.

На рис. 5 представлена динамика цен на акции одного из трех крупнейших предприятий – ОАО «Волгоградэнерго», вошедших в третью группу.



Рис. 5. Динамика цен на акции ОАО «Волгоградэнерго» на дневном интервале за 2011–2013 годы

Нисходящий тренд 2012 года сменился на боковой в 2013 году, что объясняется понижением инвестиционной привлекательности акций этого предприятия с понижением волатильности бумаг.

Не лучше обстоят дела и у предприятия ОАО «Волжский трубный завод», входящего в эту же третью группу крупнейших предприятий (рис. 6).

Динамика цен на акции ОАО «Волжский трубный завод» на дневном интервале за 2011–2013 годы представлена отчетным нисходящим трендом по причине падения спроса.



Рис. 6. Динамика цен на акции ОАО «Волжский трубный завод» на дневном интервале за 2011–2013 годы

Динамика цен на акции ОАО «Русгидро» на дневном интервале за 2011–2013 годы представлена на рис. 7 и отражает схожую нисходящую тенденцию.



Рис. 7. Динамика цен на акции ОАО «Русгидро» на дневном интервале за 2011–2013 годы

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в условиях свободного перелива капитала наблюдается тенденция «бегства» капитала из менее доходных в более доходные, что не может не отразиться на финансовом состоянии компаний ввиду снижения рыночной капитализации компаний по причине падения котировок бумаг. Развитие брокерской деятельности предприятий в современных условиях посткризисной экономики может выступить одним из приоритетных направлений в деятельности предприятий, поскольку инвестиционную деятельность можно рассматривать как менее рискованную и более привлекательную в сравнении с операционной и финансовой деятельностью. Как известно, к брокерским услугам относится покупка или продажа ценных бумаг по поручению клиентов. Для предоставления брокерских услуг участнику рынка необходима лицензия. Также брокер может проконсультировать своего клиента касательно той или иной ценной бумаги и дать совет о приобретении какой-либо ценной бумаги. Для этого брокеры анализируют рынок (ценных

бумаг, товарный рынок, валютный рынок) для выявления и прогнозирования тренда цен на тот или иной актив.

С развитием биржевой торговли решаются многие общеэкономические проблемы. По мере развития информационного общества информация и знания превращаются в важные факторы производства наравне с трудом, капиталом и землей [6, с. 22–24]. Развитие реального сектора экономики сопряжено с дальнейшим совершенствованием рыночных отношений [7, с. 91]. Трансформация и модернизация экономики невозможны без наращивания инвестиционного потенциала [8, с. 118–129], без дальнейшего увеличения денежных потоков компаний [9, с. 142–149]. Следует отметить, что устойчивое развитие экономики страны требует сбалансированного и гармоничного функционирования реального сектора экономики вместе с банковской сферой и биржевым рынком на основе эффективной стратегии [10, с. 94–97]. В современных условиях основополагающая роль принадлежит дальнейшему развитию биржевого рынка, который призван решать ряд важных задач, в том числе установление справедливой биржевой цены, аккумуляцию временно свободных денежных средств и перелив капитала [11, с. 21–24]. Анализ показывает, что имеет место положительная динамика, отражающая развитие российского биржевого рынка за последние годы. В развитии отечественного биржевого рынка определенная роль отводится стимулированию инвестиций в инновации.

На Московской Бирже с лета 2009 года действует Рынок Инноваций и Инвестиций (РИИ Московской Биржи), представляющий собой биржевой сектор для высоко-

технологичных компаний, созданный ОАО «Московская Биржа» совместно с ОАО «РОСНАНО». Основная задача РИИ Московской Биржи – содействие привлечению инвестиций, прежде всего в развитие малого и среднего предпринимательства инновационного сектора российской экономики.

В целях организации эффективного взаимодействия по проекту РИИ при Московской Бирже создан Координационный совет РИИ Московской Биржи. В него вошли представители профильных министерств и ведомств, институтов развития, законодательной власти и профессиональных ассоциаций (рис. 8).



Рис. 8. Структура сектора РИИ [12]

РИИ при Московской Бирже обладает высокой значимостью для инновационного развития России. Развитие рынка инвестиций на биржевом рынке стимулирует рост конкуренции в сфере оказания брокерских услуг, что положительно сказывается на его развитии. Из рейтинга брокерских компаний, представленного журналом «Financial», очевидно, что конкурентная борьба обострилась до предела, поскольку разрывы между претендентами минимальны (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг брокеров, вошедших в первую десятку

Место	Рейтинг	Наименование	FORTS	Сектор «Стандарт»	Основной рынок			
1	80,63	ФГ БКС	2	72,92	11	5,01	2	96,10
2	78,77	ФК «Открытие»	1	89,15	1	88,89	4	59,39
3	66,34	«Финам»	3	49,39	4	36,32	1	98,22
4	33,04	«Сбербанк КИБ»	5	23,83	3	36,42	5	50,03
5	28,16	«Сбербанк России»	16	8,07	-	-	3	65,81
6	27,96	«ВТБ24»	7	18,97	-	-	6	45,03
7	27,48	«Альфа-банк»	6	23,65	8	7,45	9	34,89
8	24,32	ГК «Алор»	9	14,17	5	33,31	7	42,98
9	22,69	ГК «АйТиИнвест-Проспект»	4	29,17	6	19,19	19	10,73
10	19,23	«КИТ Финанс»	8	14,84	2	49,54	12	26,90

Операции на фондовом рынке и рынке производных финансовых инструментов FORTS можно рассматривать как источник увеличения денежного потока компании-клиента на основе спекулятивных операций [13, с. 142]. Все более популярным на бирже становится применение механических торговых алгоритмов, роботов-скальперов и высокочастотной торговли. Трейдер, который занимается скальпингом, редко находится в позиции даже одну-две минуты. Обычно это время гораздо меньше и на ликвидных инструментах исчисляется лишь несколькими секундами. Поэтому скорость выполнения операций является для скальперов важнейшим фактором прибыльной торговли.

Быстрота работы скальпера достигается автоматизацией процесса ввода заявки. Трейдеры используют специальные программы – приводы для скальпинга. Скальперский привод представляет собой софт или «патч» к соответствующему действующему торговому терминалу. Как правило, приводы отличаются удобным пользовательским интерфейсом, специально приспособленным для совершения быстрых сделок.

Исследования показали, что большинство скальперских приводов похожи друг на друга в основном по принципу

работы, но интерфейсы их сильно различаются. Предлагается целесообразным анализировать их по трем основным характеристикам: стакан, функционал, визуализация. Применение торговых роботов обеспечивает высокую доходность при использовании ведущих финансовых инструментов, например, фьючерс на индекс РТС (RIN1).

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Во-первых, группировка предприятий Волгоградской области по объему продаж (размеру) позволяет выделить ряд факторов, определяющих эффективность деятельности, в том числе производительность труда, размер инвестиций на 1 работающего, удельную величину налоговых поступлений в региональный бюджет. В первую группу вошли предприятия с объемом продаж до 3000 тыс. руб., во вторую – от 3001 до 10000 тыс. руб. и в третью – свыше 10001 тыс. руб.

Во-вторых, с ростом размеров предприятий увеличивается производительность труда с 1366,4 тыс. руб. на предприятия первой группы с объемом продаж до 3 млрд руб., во второй группе предприятий с объемами продаж от 3,1 до 10,0 млрд руб. производительность больше, чем в первой

группе, в 1,5 раза. На предприятиях третьей группы с объемом продаж свыше 10,1 млрд руб. производительность труда выше, чем в первой, в 3 раза.

В-третьих, по мере роста размера предприятий снижается величина налогов, уплачиваемых в областной бюджет, несмотря на увеличение объемов инвестиций в бизнес, что свидетельствует о наличии определенного противоречия в позитивных на первый взгляд процессах. Эффект убывающей отдачи инвестиций в крупные предприятия Волгоградской области говорит о наличии факторов иного порядка, свидетельствующих о наличии проблем, проявляющихся в снижении эффективности бизнеса и его инвестиционной привлекательности. Привлекательность инвестирования по поводу поступления налогов в областной бюджет выше в мелких и средних предприятиях, тогда как в крупных даже при семикратном увеличении инвестиций налоговые

платежи в бюджет возрастут лишь на 24,3%, подчиняясь уравнению зависимости $y = 25,974x + 65,122$.

В-четвертых, нисходящие тренды акций ведущих крупнейших предприятий, входящих в третью группу предприятий Волгоградской области в период 2012–2013 годов, объясняется понижением инвестиционной привлекательности этих инструментов, что в условиях свободного перелива капитала приводит к явлению «бегства» капитала из менее доходных в более доходные финансовые инструменты.

В-пятых, перспективным направлением становятся активное участие в биржевой торговле, осуществление инвестирования в высокодоходные РИИ активы при Московской Бирже, что обуславливает высокую значимость для инновационного развития России, а также освоение высокодоходных способов биржевой торговли с применением биржевых роботов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клейнер Б. Г. Роль предприятий в современной экономике // Введение в институциональную экономику: учеб. пособие / под ред. Д. С. Львова. М.: Экономика, 2005. С. 375–381.
2. Аленичев В. В., Иншаков О. В., Фролов Д. П. Введение в институциональную экономическую теорию страхования. М.: Изд-во «Книжная редакция «Финансы», 2007. 144 с.
3. Субетто А. И. Открытое письмо ко всем ученым-экономистам России «Быть России в XXI веке или не быть?». СПб., 2006. 25 с.
4. Ломакин Н. И. Трансакционные издержки с позиций экономической генетики // Сб. науч. тр. SWorld. По материалам научно-практической конференции. Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития-2011. Т. 14. Экономика. Одесса: Черноморье, 2011. С. 92–95.
5. Гушина Ю. И., Гаврилова О. А., Нестеренко Т. В. Специфика регионального рынка образовательных услуг: высшее профессиональное образование в Волгоградской области // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 9. С. 74–83.
6. Ломакин Н. И., Самородова И. А. Развитие интернет-банкинга в России в условиях формирования информационного общества // В мире научных открытий. 2010. № 4 (10). Ч. 9 / Научно-инновационный центр. Красноярск. С. 22–24.
7. Лоскутова С. Н. Сегментирование рынка: второстепенная задача или первая необходимость // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. № 12. С. 91–95.
8. Телятникова В. С., Соловьева Н. С. Инвестиционный потенциал промышленного комплекса как фактор социально-экономического развития региона // Философия социальных коммуникаций: научно-теоретический журнал. 2010. № 3 (12) / Издательство Волгоградского института экономики, социологии и права. С. 118–129.
9. Ломакин Н. И., Томина И. А. Увеличение денежного потока компании на основе спекулятивных операций на фондовом рынке и FORTS // В мире научных открытий. 2012. № 6 (30). С. 142–149.
10. Ломакин Н. И., Серикова О. А. Электронные платежные системы: использование в планировании деятельности коммерческого банка // В мире научных открытий. Красноярск, 9 февраля 2011 года. С. 94–97.
11. Ломакин Н. И., Игнатова Я. С. Интернет-банкинг как фактор при формировании стратегии банка на основе SWOT-анализа // Сб. науч. тр. по материалам международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований-2009». Т. 8. Экономика. Одесса, 2009. С. 21–24.
12. Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи (РИИ Московской Биржи) [Электронный ресурс]. URL: <http://rts.misex.ru/s25> (дата обращения: 27.05.2013).
13. Ломакин Н. И., Томина И. А. Увеличение денежного потока компании на основе спекулятивных операций на фондовом рынке и FORTS // В мире научных открытий. 2012. № 6 (30). С. 142–149.
14. Ломакин Н. И. Сравнительная характеристика скальперских приводов QUIK для биржевой торговли // Экономика, социология и право. 2013. № 2 (февраль). С. 90–95.

REFERENCES

1. Kleiner B. G. The role of business in the modern economy // Introduction to Institutional Economics: Textbook / Edited by D. S. Lvov. Moscow: Economics, 2005. P. 375–381.
2. Alenichev V. V., Inshakov O. V., Frolov D. P. Introduction to the institutional economics of insurance. M.: Publishing house «Book edition «Finances», 2007. 144 p.
3. Subetto A. I. Open letter to all academic economists Russia «Being Russia in XXI century, or not to be». SPb., 2006. 25 p.
4. Lomakin N. I. Transaction costs in terms of economic Genetics // Proceedings SWorld. On materials science and practical conference. Scientific research and its practical application. The current status and the development-2011. Vol. 14. Economics. Odessa: Black Sea, 2011. P. 92–95.
5. Gushchina Y. I., Gavrilova O., Nesterenko T. V. The specifics of the regional education market: higher professional education in the Volgograd region // Modern Economy: Problems and Solutions. 2011. # 9. P. 74–83.
6. Lomakin N. I., Samorodova I. A. Development of Internet banking in Russia in the emerging information society // World of scientific discovery. 2010. # 4 (10). Part 9 / Research and Innovation Center. Krasnoyarsk. P. 22–24.
7. Loskutova S. N. Market segmentation: a minor task or first need // Problems of Economics and Management. 2012. # 12. P. 91–95.

8. Telyatnikova V. S. Solovyova N. S. Investment potential of the industry as a socio-economic development of the region // Philosophy of Social Communications: scientific and theoretical journal. Issue 3 (12). Volgograd: Publishing house of Volgograd Institute of Economics, Sociology and Law, 2010. P. 118–129.

9. Lomakin N. I., Tomina I. A. The increase in cash flow of the company on the basis of speculation in the stock market FORTS // In the world of scientific discovery. 2012. # 6 (30). P. 142–149.

10. Lomakin N. I., Serikova O. A. Electronic payment systems: use in the planning of a commercial bank // In the world of scientific findings. Krasnoyarsk. February 9, 2011. P. 94–97.

11. Lomakin N. I., Ignatov Y. S. Internet banking as a factor in shaping the strategy of the bank on the basis of SWOT-analysis // Proceedings of the Materials of the international scientific-practical conference Modern directions of theoretical and applied issledovaniy-2009. Vol. 8. Economics. Odessa, 2009. P. 21–24.

12. Innovation and Investment Market of the Moscow Stock Exchange (MII Moscow stock exchange) [Electronic resource]. URL: <http://rts.micex.ru/s25> (date of viewing: 27.05.2013).

13. Lomakin N. I., Tomina I. A. The increase in cash flow of the company on the basis of speculation in the stock market FORTS // In the world of scientific discoveries. 2012. # 6 (30). P. 142–149.

14. Lomakin N. I. Comparative characteristics of Scalping drives QUIK for stock trading // Economics, Sociology and Law. 2013. # 2 (February). P. 90–95.

УДК 658.8
ББК 65.291.3

Arakelova Irina Vladimirovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of the global economics
and economic theory
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: iv.arakelova@gmail.com

Аракелова Ирина Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
мировой экономики и экономической теории
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: iv.arakelova@gmail.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ НА РЫНКЕ B2B

INSTITUTIONAL ASPECTS OF ESTABLISHING BUSINESS PARTNERS LOYALTY AT B2B MARKET

В статье рассмотрены возможные формы объединения партнеров в программе лояльности, утвержденные законодательством РФ. В основе отношений партнеров лежат общие ценности. В настоящее время, по мнению автора, можно выделить семь ценностей, а именно: прибыль, доверие, этичность, ответственность, прозрачность, толерантность, согласие. Для поиска партнеров в рамках программы лояльности автором применяются следующие научные подходы: системный, комплексный, кластерный, социально-проектный, что позволяет объединить различные сегменты потребителей. В статье представлена классификация программ лояльности; факторы, влияющие на формирование лояльности бизнес-партнеров в программе лояльности. Конечная цель всех программ лояльности – удовлетворение потребителей и формирование долгосрочных отношений, основанных на лояльности клиента к компании, а также лояльности компании к клиенту.

This article analyses the forms of partners associations in the loyalty program approved by the RF legislation. Currently, according to the author, seven values can be distinguished, namely: income, trust, ethics, responsibility, transparency, tolerance, concord. The author has used the following scientific approaches for the search of partners within the loyalty program (systematic, complex, cluster, social-project), which allows combining different segments of consumers. The article has presented the classification of the loyalty programs; the factors affecting the formation of the loyalty of business partners in the loyalty program. The final goal of all loyalty programs is the satisfaction of consumers and

formation of the long-term relations based on the client loyalty to the company, as well as the company loyalty to the client.

Ключевые слова: хозяйственное партнерство, лояльность бизнес-партнеров, программа лояльности, рынок B2B, кластерный подход, социально-проектный подход, комплексный подход, системный подход, кластерный подход, сегменты потребителей.

Keywords: economic partnership, business partner loyalty, loyalty program, B2B market, cluster approach, socio-project approach, complex approach, system approach.

В современных условиях экономики лояльность бизнес-партнеров становится ключевым фактором успеха для любого типа организаций. Причем понимание и осознание этого мы наблюдаем не только в среде бизнеса, но и на уровне государства. Так, с 1 июля 2012 года вступил в силу Закон РФ «О хозяйственных партнерствах» [1]. Нам представляется очень важным принятие данного закона, поскольку зарождается институциональная форма взаимодействия хозяйствующих субъектов рынка для формирования не только лояльности бизнес-партнеров, но и потребительской лояльности в перспективе, что особенно актуально в условиях рыночной экономики. До недавнего времени партнерство на рынке B2B не было регламентировано законодательством, что вызывало много толкований о его механизме формирования и реализации на практике. Некоторые компании методом собственных проб и ошибок создавали либо теряли всякую лояльность партнеров.

В представленной статье, исходя из своего практического опыта, мы последовательно рассмотрим понятие лояльности в рамках бизнес-партнерства, а также институциональные формы взаимодействия хозяйствующих субъектов для формирования потребительской лояльности в современных условиях экономики.

В основе стратегий, реализуемых компаниями, лежит желание получить прибыль за счет управления потребительским поведением. Таким образом, речь идет о применении индивидуального подхода к своему клиенту и формировании потребительской лояльности, в основе которых лежит удовлетворение потребностей клиентов, установление долгосрочных с ними отношений. Резервом в реализации поставленной цели компании, а именно, получение прибыли, может быть *формирование лояльности бизнес-партнеров*.

В современной литературе по менеджменту и маркетингу, как правило, лояльность ассоциируется с верностью потребителей к компании, бренду, товару. Но, на наш взгляд, в равной степени можно говорить о лояльности партнеров стратегического альянса.

Под стратегическим альянсом мы будем понимать совместную деятельность различных компаний, объединенных интересами, целями, ценностями, для получения прибыли, формирования долгосрочных отношений с клиентами и обеспечения своей конкурентоспособности. В противном случае созданное объединение не будет иметь необходимого капитала и технологий для развития. Безусловно, ключевыми вопросами при создании альянса являются выбор партнеров, анализ выгод от сотрудничества, внешних и внутренних аспектов совместной деятельности. К внешним аспектам совместной деятельности мы можем отнести формирование положительного имиджа совместного проекта в глазах персонала, партнеров, потребителей, органов власти. К внутренним – разработку концепции бизнес-партнерства. Данная концепция должна включать в себя цель, задачи, стратегию, план мероприятий и оценку эффективности сотрудничества.

Необходимо отметить, что стратегическое партнерство имеет свои этапы развития, свой жизненный цикл (ЖЦ), что подтверждает и опыт реализации партнерской программы лояльности «Царичане», разработанной Центром экономических исследований на базе кафедры мировой экономики и экономической теории при Волгоградском государственном техническом университете. В начале, на первом этапе, партнеры устанавливают доверительные отношения, присматриваются друг к другу. Длительность данного цикла в нашем случае составляла 1 год. Безусловно, положительная репутация Волгоградского государственного технического университета на волгоградском рынке образовательных услуг имела ключевое значение для наших партнеров. На втором этапе, когда уже имеется положительный опыт сотрудничества, возникает уверенность в партнере, интересы и цели совпадают. Появляется все больше совместных проектов, заинтересованность в дальнейшем сотрудничестве.

По мнению экспертов и «мировая практика показывает, что альянс следует рассматривать как временное явление (от 5 до 10 лет), лучше продлевать его действие, если это выгодно, но в то же время не стоит спешить разорвать его при достижении своих целей» [2, с. 147]. Таким образом, жизненный цикл стратегического партнерства можно разделить на следующие стадии: зарождение, рост, зрелость, спад. Продолжение или ликвидация альянса решается в каждом конкретном случае индивидуально. Появление

новых стратегических партнеров на стадии спада либо зрелости позволит сохранить партнерство и наполнит его перспективными, взаимовыгодными проектами.

По нашему мнению, сотрудничество в стратегическом альянсе опирается на семь ценностей, которые должны разделять партнеры [3, с. 8]:

1) *прибыль*, то есть создание ценности для заинтересованных лиц. Собственники бизнеса всегда заинтересованы в развитии своего дела, его прибыльности, иначе теряется смысл работы;

2) *доверие* как особое отношение к клиентам, которое индивидуализирует бизнес-процесс, формирует доверительные отношения компании и потребителей, в том числе персонала, с уже имеющимися постоянными клиентами;

3) *этичность* как создание ценности компании для персонала (HR). Успешность деятельности компании во многом зависит от мотивации, квалификации и подготовленности персонала, непосредственно контактирующего с потребителем. Следовательно, руководство предприятия должно учитывать цели, ценности и интересы сотрудников, обеспечивать качество жизни работников, привлекать их к достижению целей предприятия, подчеркивать значимость каждого сотрудника для общего успеха;

4) *ответственность*, под которой мы понимаем социальную ответственность бизнеса перед обществом. Подразумевается утверждение принципов честного, цивилизованного бизнеса, обеспечение высокого качества и конкурентоспособности товаров/услуг потребителям, реализация стратегии компании в социальной сфере, развитие интеллектуального и духовного потенциала общества. Представители российского бизнеса все яснее осознают, что их благосостояние напрямую зависит от благополучия населения. Корпоративная социальная ответственность перед обществом напрямую влияет на деловую репутацию компании;

5) *прозрачность*, то есть применение в деятельности компании прозрачных принципов корпоративного управления, понятных персоналу, клиентам, партнерам, органам власти;

6) *толерантность*, определяемая как уважение мнения и интересов партнера альянса;

7) *согласие* – «принятие единых принципов, подходов, норм, правил, которые обеспечивают совместное достижение собственных интересов с наименьшими трансакционными издержками» [4, с. 45].

По своей сути предлагаемая концепция бизнес-партнерства несет новую философию ведения бизнеса в России.

На наш взгляд, мощным маркетинговым инструментом, позволяющим объединить предприятия малого бизнеса и микробизнеса, является программа лояльности потребителей.

Под программой лояльности потребителей мы понимаем сотрудничество между субъектами хозяйствования, осуществляющими свою деятельность в различных отраслях и на различных рынках по удовлетворению потребительских предпочтений в зависимости от участия компаний в программе лояльности [5, с. 24].

Программа лояльности основана на добровольном согласии участников представлять льготы потребителям товаров и услуг тех компаний, которые разделяют лояльное отношение к клиентам друг друга. Обслуживание потребителей фирмами – участниками программы осуществляется по принципу: клиент моего партнера – мой партнер. В то же время программа лояльности означает взаимное движение

со стороны клиентов, предпочитающих иметь дело с компаниями, участвующими в программе лояльности, поскольку это сулит им определенные выгоды и особое отношение со стороны компаний к «своим» клиентам.

Предложим классификацию программ лояльности потребителей по ряду признаков [6, с. 66]:

1) по структуре рынка:

– моноотраслевые (объединение предприятия сферы обслуживания);

– межотраслевые (объединение научных и образовательных учреждений, книжных магазинов, театров, предприятий пассажирского транспорта, автозаправочных станций, сети ресторанов, медицинских центров);

2) по назначению:

– экономические (бонусные, накопительные);

– социальные (создание рабочих мест и т. д.);

– гражданские (формирование гражданского общества, здорового образа жизни и т. д.);

3) по территориальному признаку:

– мировые (вне страны);

– национальные (в пределах страны);

– межрегиональные;

– внутрирегиональные (в пределах региона).

Для поиска партнеров мы предлагаем использовать системный, комплексный, кластерный и социально-проектный научные подходы.

Системный подход позволяет рассмотреть все элементы, взаимодействующие между собой, не изолированно, а в единстве связей с окружающей средой, изучить сущность каждой связи и отдельного элемента, проводить параллели между общими и частными целями.

Комплексный подход учитывает технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические, демографические, политические и другие аспекты управления.

Кластерный подход помогает найти взаимосвязанные компании и связанные с ними организации, действующие в определенной сфере, характеризующиеся общностью деятельности и взаимодополняющие друг друга для удовлетворения потребностей целевых клиентов.

Социально-проектный подход применяется при разработке социально ориентированного проекта.

Кластерный и социально-проектный научные подходы позволяют определить потребителей, компании, которые войдут, например, в образовательный кластер, туристический кластер или любой другой кластер. Кластеры могут иметь различную форму и содержание, могут варьироваться от одного района, города, региона до страны или различных стран. Основная идея в процессе формирования отношений с клиентом, партнером – предложить ему нечто большее, чем товар или услуга, а именно – **удовлетворение потребностей**.

Логическая схема, характеризующая структуру покупательского отношения к компании, а также отношения между бизнес-партнерами, отражена на рис. 1.

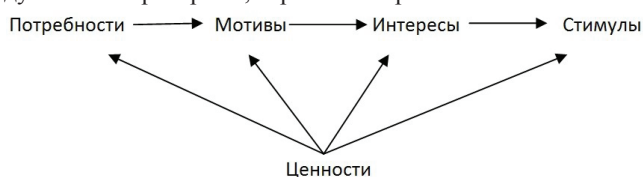


Рис. 1. Структура отношений между бизнес-партнерами, а также покупательского отношения к компании со стороны клиентов

Источник: [7, с. 9].

Таким образом, в основе механизма формирования лояльности лежит, во-первых, удовлетворение потребностей, во-вторых, мотивы и выгода от взаимодействия.

Классификационным признаком сегментации потребителей при создании программ лояльности может быть и возрастной признак, и половой признак, и социальный статус, и потребляемые товары/услуги. Различные сегменты потребителей могут быть клиентами одних и тех же компаний и учреждений, что отражено на рис. 2. Все зависит от целей и задач конкретного проекта, его глубины и сложности.

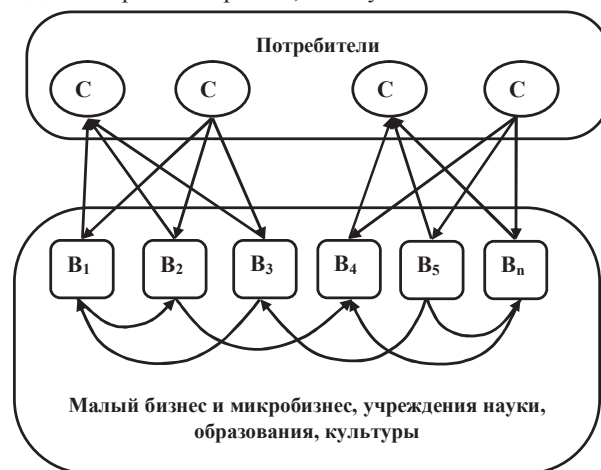


Рис. 2. Программа лояльности потребителей: связи и взаимодействие (где C_1, C_2, \dots, C_n – сегменты потребителей, B_1, B_2, \dots, B_n – компании-участники программы лояльности потребителей)

Источник: составлено автором.

В России создание стратегических альянсов регламентируется прежде всего Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ), Федеральными законами РФ «О некоммерческих организациях» [8] и «Об общественных объединениях» [9], «Об обществе с ограниченной ответственностью» [10], Налоговым кодексом РФ, Федеральным законом «О защите прав потребителей». По российскому законодательству возможны следующие формы объединений компаний – участников/лиц: простое товарищество (договор о совместной деятельности), общество с ограниченной ответственностью, ассоциация (союз), некоммерческое партнерство, программы лояльности партнеров.

Отметим особенности представленных объединений.

1. Простое товарищество

Данное объединение не приводит к созданию юридического лица. Следовательно, не требуются затраты, связанные с регистрацией юридического лица. По ст. 1041 ГК РФ простые товарищества могут создаваться с целью извлечения прибыли. Широкая сфера применения. Неограниченность числа участников. Бессрочное действие договора, либо период определяется по усмотрению сторон. Необходимость ведения одним из участников договора простого товарищества бухгалтерского учета, учета выпускаемых клиентских карт, создание клиентской базы. Таким образом, вся ключевая информация концентрируется у одного участника. Этот факт является как положительным, так и отрицательным. Согласно ст. 1047 ГК РФ предполагается солидарная ответственность участников простого товарищества по общим обязательствам, если договор простого товарищества был направлен на осуществление предпринимательской деятельности. Это означает, что клиент имеет право потребовать у любой компании-участника

возмещения убытка в случае непредоставления одним из участников товарищества скидок, начисления бонусов либо иных необходимых льгот, например, по программе лояльности.

2. Общество с ограниченной ответственностью

В рамках общества с ограниченной ответственностью (ООО) проводником программы лояльности потребителей (ППЛ) может быть независимый оператор, зарегистрированный в форме общества с ограниченной ответственностью. Деятельность операторов направлена на продвижение ППЛ своих партнеров и получение собственной прибыли. Компаниями – участниками ППЛ могут быть торговые сети, аптеки, театры, музеи. Имея клиентскую базу, организуя директ-маркетинговые акции, оператор может управлять лояльностью к клиентам компаний-партнеров. Оператор владеет информацией о среднем чеке, частоте покупок, о структуре клиентов по каждому предприятию-участнику и способен проводить маркетинговые исследования по изучению потребительского поведения клиентов. По мнению экспертов, компании-участнику обойдется дешевле внедрение и поддержка программы лояльности, если оплачивать услуги оператора. Так, по оценкам специалистов, первоначальные материальные затраты на реализацию ППЛ для самой компании составят не менее \$ 200 тыс., в том числе на необходимое программное обеспечение и эмиссию 100 тыс. карточек, а также дополнительные ежемесячные расходы, связанные с поддержкой программы, составят \$ 50 тыс. и призы для покупателей – от 1 до 10% выручки по желанию самой компании. Оператор же освобождает своих партнеров от первоначальных материальных затрат. Как правило, доходы оператора складываются из оплаты комиссии в размере 5–10% от общей суммы покупок, совершенных по карте альянса, взносов предприятий – участников программы лояльности. Для компаний – членов альянса годовой до-

полнительный прирост в продажах за счет участия в ППЛ может составлять 10–15%.

3. Ассоциация (союз)

На основании Закона «О некоммерческих организациях» (ст. 11) коммерческие организации по договору между собой могут создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов. Члены несут субсидиарную ответственность по обязательствам этой ассоциации (союза) в размере и в порядке, предусмотренном ее учредительными документами.

4. Некоммерческое партнерство

Некоммерческим партнерством признается основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных, управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Некоммерческое партнерство не отвечает по обязательствам своих членов. Члены некоммерческого партнерства не отвечают по его обязательствам.

В отличие от простого товарищества ассоциация (союз), некоммерческое партнерство, общество с ограниченной ответственностью требуют регистрации, что приводит к дополнительным материальным и временным затратам участников.

В табл. 1 представлены рекомендуемые типы объединений компаний-участников для внедрения различных видов ППЛ.

Таблица 1

Возможные варианты объединений компаний/лиц – участников для реализации в России программ лояльности потребителей

Типы программ лояльности	Виды объединений по законодательству РФ				
	Простое товарищество	Общество с ограниченной ответственностью	Ассоциация (союз)	Некоммерческое партнерство	Хозяйственное партнерство
1	2	3	4	5	6
1. Экономические	+	+	+	+	+
2. Социальные	+	+	+	+	+
3. Гражданские	+	+	+	+	+
4. Моноотраслевые	+	+	+	+	+
5. Межотраслевые	+	+	+	+	+
6. Мировые	+	+			
7. Национальные	+	+	+	+	+
8. Региональные	+	+	+	+	+
9. Межрегиональные	+	+	+	+	+
10. Внутрирегиональные	+	+	+	+	+

Источник: составлено автором.

С 1 июля 2012 года в силу вступил Федеральный закон РФ «О хозяйственных партнерствах». В гл. 1 ст. 2 данного закона «хозяйственным партнерством признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой в соответствии с настоящим Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством». Число участников партнерства не должно быть более 50 человек. Участниками партнерства могут быть

граждане и (или) юридические лица. Каждый участник партнерства обязан внести вклад в складочный капитал партнерства. Необходимо отметить, что каждый участник партнерства имеет право знакомиться с бухгалтерской и иной документацией, получать информацию о деятельности партнерства. Таким образом, установленные стандарты, соглашения об управлении партнерством дают возможность доступа к клиентским базам данных, финансовой документации, позволяют обеспечить прозрачность деятельности партнерства, снимают подозрения и недовольства. Это

очень важный момент, поскольку в российской практике есть не всегда положительный опыт формирования отношений между партнерами в программе лояльности.

Действительно, прозрачность, доверие являются ценностями, которые влияют на качество, долгосрочность, масштаб, эффективность деятельности партнерства и лояльность партнеров друг к другу. Это подтверждает и наш опыт в партнерской программе «Улыбка». Один раз в полгода проводятся заседания партнеров, где подводятся предварительные итоги и намечаются новые планы с учетом пожеланий участников проекта. Для того чтобы определить цель сотрудничества, ожидаемые результаты совместной деятельности, оценить лояльность к проекту, партнеры заполняют анкеты, что в итоге позволяет реализовать индивидуальный подход в работе с каждым партнером программы лояльности ВолгГТУ. В настоящее время партнерами программы лояльности «Царичане» являются Волгоградская торгово-промышленная палата, сеть университетов – партнеров Посольства Франции в РФ, Ситибанк, профессиональное бюро перевода ЮНИТ, волгоградский художник и геральдист, почетный гражданин Волгограда Владислав Коваль, заслуженная артистка РФ, создатель Волгоградского муниципального театра одного актера Зинаида Гурова, школы Волгограда и Волгоградской области, Центр финансового образования Citi Professors.

Предполагается получение следующих результатов от сотрудничества в рамках партнерской программы лояльности «Царичане»:

Волгоградскому государственному техническому университету:

- 1) возможность прохождения практики студентов и трудоустройства выпускников;
- 2) зарабатывание внебюджетных средств за счет оказания услуг по повышению квалификации руководителей, персонала партнеров – участников проекта;
- 3) оказание платных консультационных услуг в различных сферах профессиональной деятельности партнеров;
- 4) привлечение абитуриентов в вуз.

Бизнес-партнерам:

- 1) расширение каналов сбыта за счет рынка партнеров;
- 2) увеличение дохода компании на 10–20%;
- 3) популяризация бренда;
- 4) низкая стоимость поддержания программы.

Органам власти:

продвижение и реализация мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса.

Обществу:

- 1) реализация социальных проектов;
- 2) повышение качества жизни населения.

Предложим классификацию партнеров кобрендовой программы лояльности «Царичане».

По нашему мнению, всех партнеров кобрендовой программы лояльности «Царичане» можно разделить на три категории. Первая категория – категория удовлетворенного, но и наиболее переменчивого состояния партнера. Вторая категория – удовлетворенные партнеры. По мере интенсивного удовлетворения желаний в течение определенного срока партнер становится постоянным. Третья категория – когда партнер начинает разделять корпоративные ценности, когда они становятся идентичны его ценностям, внутренним оценкам на основе приобретенного им опыта взаимодействия, партнер становится лояльным.

Проведем сравнительный анализ программы лояльности «Царичане» по внешним ключевым показателям лояль-

ности. Проведение процедуры бенчмаркинга предполагает сравнение с аналогичными проектами по представленным показателям. Бенчмаркинг – это маркетинговый инструмент, позволяющий оценить слабые и сильные стороны проекта [6, с. 74]. К сожалению, на волгоградском и российском рынке аналогичная партнерская программа отсутствует, поэтому сравнивать будем с теми программами лояльности, которые имеются на рынке. Рассмотрим проект МГИМО и партнерскую программу Ситибанка, что отражено в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительный анализ по внешним ключевым показателям лояльности

№ п/п	Показатели (КФУ)	Партнерская программа лояльности «Царичане» ВолгГТУ	Программа лояльности МГИМО	Партнерская программа лояльности Ситибанка
1	Количество партнеров	4	5	5
2	Наличие совместных проектов с партнерами	5	4	5
3	Индивидуальный подход в работе с каждым партнером	5	н. д.	4
3	Использование ресурсов, каналов партнеров для собственного продвижения	3	5	5
4	Информационная реклама проекта, партнеров с целью привлечения и удовлетворения потребностей целевой аудитории	4	5	5
	Итого:	21	19	24

Проанализируем полученные результаты, представленные в табл. 2. Итоговые значения показывают, что первое место занимает партнерская программа Ситибанка, на втором – проект партнерской программы лояльности «Царичане» ВолгГТУ и на третьем месте – программа лояльности МГИМО. Проведем вертикальный и горизонтальный анализ полученных данных.

В кобрендовой программе лояльности «Царичане» 7 партнеров. С одной стороны, данный проект не ставит своей целью обретение большого числа партнеров, поскольку это затрудняет индивидуальную работу с каждым. Результаты сравнительного анализа и практическая реализация данного проекта выявили слабые места. Во-первых, необходимость расширения числа партнеров. Интересным представляется привлечение компаний, работающих в сфере туризма. Сотрудники вуза, студенты являются потенциальными клиентами туроператоров и туристических агентств. В свою очередь, туристические компании в рамках программы лояльности готовы предложить выгодные условия для сотрудничества. В настоящее время программы лояльности получили наибольшее распространение в банковском секторе. Взаимодействие ВолгГТУ и банков позволило бы получить синергетический эффект от взаимодействия в рамках проекта. Для студентов, слушателей, проходящих повышение квалификации, это получение образовательных кредитов, для банков – привлечение клиентов. Более того, практический опыт банков в продвижении и реализации программ лояльности послужит хорошей основой для

дальнейшего развития программы «Царицане». Например, в партнерской программе Ситибанка более 1067 партнеров. Участниками программы лояльности МГИМО являются компании, в которых работают выпускники МГИМО. Это организации и учреждения разных сфер деятельности. Вторых, недостаточно используются коммуникационные каналы партнеров. В-третьих, необходимо создавать больше совместных проектов с партнерами. В этом должны быть заинтересованы все партнеры – участники программы лояльности «Царицане».

Подводя итог, можно отметить, что объединение бизнес-партнеров в рамках программы лояльности обес-

печивает повышение конкурентоспособности всех участников, прежде всего за счет наиболее полного удовлетворения имеющихся клиентов и привлечения новых. Степень заинтересованности, выгоды участия определяет во многом уровень лояльности участников друг к другу и к проекту в целом. В настоящее время появляется все больше форм объединений, регламентированных законодательством Российской Федерации. Вопрос, какую форму объединения избрать для программы лояльности, участники решают самостоятельно, поскольку каждая форма предполагает права, обязанности, долю ответственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О хозяйственных партнерствах: Федеральный закон от 03.12.2011 года № 380-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.12.2011 года. № 49 (ч. 5). Ст. 7058.
2. Солодков Г. П. Международный бизнес: организация и управление: учеб. пособие / Г. П. Солодков, Э. Т. Рубинская, Э. Д. Рубинская. Ростов н/Д: Феникс, 2009. 379 с.
3. Шаховская Л. С., Аракелова И. В. Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса // Известия Волгоградского государственного технического университета: межвуз. сб. науч. ст. № 14 (87). Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2011. 196 с.
4. Лебедева Н. Н. Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие: монография. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. 326 с.
5. Аракелова И. В. Концепция программы лояльности в структурах малого предпринимательства // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2012. № 3. С. 24–28.
6. Сидорова Е. Е. Бенчмаркинг как способ совершенствования инфраструктуры поддержки предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 73–78.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 года № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994 года. № 32. Ст. 3301.
8. О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12.01.1996 года № 7-ФЗ (ред. от 11.02.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 15.01.1996 года. № 3. Ст. 145.
9. Об общественных объединениях: Федеральный закон от 19.05.1995 года № 82-ФЗ (ред. от 20.07.2012 года) // Собрание законодательства РФ. 22.05.1995 года. № 21. Ст. 1930.
10. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 года № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2012 года) // Собрание законодательства РФ. 16.02.1998 года. № 7. Ст. 785.

REFERENCES

1. On economic partnerships: Federal law dated 03.12.2011 # 380-FZ // Collection of the RF legislation. 05.12.2011 # 49 (p. 5). Article 7058.
2. Solodkov G. P. International business: arrangement and management: textbook / G. P. Solodkov, E. T. Rubinskaya, E. D. Rubinskaya. Rostov-on-Don: Feniks, 2009. 379 p.
3. Shakhovskaya L. S., Arakelova I. V. Public resources of economic development: potential of society or potential of business // News of Volgograd state technical university: collection of scientific articles # 14 (87). Volgograd: IUNL VolGUTU, 2011. 196 p.
4. Lebedeva N. N. Institutional mechanism of economics: essence, structure, development: monograph. Volgograd: Publishing house of VolGU, 2002. 326 p.
5. Arakelova I. V. Concept of the program of loyalty in the structures of small business // Actual issues of economics, sociology and law. 2012. # 3. P. 24–28.
6. Sidorova E. E. Benchmarking as the method of improvement of infrastructure of business support // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 2. P. 73–78.
7. Civil Code of the Russian Federation (part one) dated 30.11.1994 # 51-FZ (revision as of 11.02.2013) (revised and amended on 01.03.2013) // Collection of the RF legislation. 05.12.1994 # 32. Article 3301.
8. On the not-for-profit companies: federal law dated 12.01.1996 # 7-FZ (revision as of 11.02.2013) // Collection of the RF legislation. 15.01.1996 # 3. Article 145.
9. On public associations: Federal law dated 19.05.1995 # 82-FZ (revision as of 20.07.2012) // Collection of the RF legislation. 22.05.1995 # 21. Article 1930.
10. On the limited liability companies: Federal law dated 08.02.1998 # 14-FZ (revision as of 29.12.2012) // Collection of the RF legislation. 16.02.1998. # 7. Article 785.

УДК 336.2

ББК 65.261.41-212.1

Salzhenikina Natalya Nikolayevna,
deputy head of the department of analysis
and planning of tax inspections of MIFNS
of Russia # 2 in Volgograd region,
post-graduate student of the department
of taxation and audit of Volgograd branch
of Russian academy of national economy
and state service at the RF President,
Volgograd,
e-mail: SNN-post@yandex.ru

Салженикина Наталья Николаевна,
зам. начальника отдела
анализа и планирования налоговых проверок
МИФНС России № 2 по Волгоградской области,
аспирант кафедры налогообложения и аудита
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: SNN-post@yandex.ru

ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

THE FOREIGN EXPERIENCE OF TAX ADMINISTRATION OF INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

В условиях глобализации экономики все большую роль приобретают различные объединения организаций, которые представляют собой интегрированные корпоративные структуры. В России интегрированные корпоративные структуры в целях налогообложения предстают в виде консолидированных групп налогоплательщиков. Рассмотрены четыре основные модели консолидированного налогообложения, а также проанализирован опыт иностранных государств в области осуществления налогового администрирования консолидированных налогоплательщиков. Сделан вывод о наличии у интегрированных корпоративных структур определяющей роли в обеспечении стабильного пополнения доходов бюджетов регионов и страны.

Different associations, such as integrated corporate structures, are becoming more important in the conditions of globalization of economics. The integrated corporate structures are presented as the consolidated groups of taxpayers for the purpose of taxation in the Russian Federation. Four main models of the consolidated taxation are examined, as well as the experience of the foreign states in the area of tax administration of the consolidated taxpayers is analyzed. The conclusion regarding the leading role of the integrated corporate structures in providing stable replenishment of the revenues of the budgets of the regions and the entire country has been made.

Ключевые слова: глобализация, интегрированная корпоративная структура, налоговые доходы, стабильность, консолидированная группа налогоплательщиков, налоговое администрирование, группа компаний, убытки, прибыли, доля участия.

Keywords: globalization, integrated corporate structure, tax income, stability, consolidated group of taxpayers, tax administration, group of companies, damages, revenue, market share.

В последние годы все больше усиливаются процессы глобализации российской экономики, основной предпосылкой которой является вступление страны в такие организации, как Всемирная торговая организация и **Организация экономического сотрудничества и развития**. Как известно, за счет усиления экономической взаимозависимости национальных экономик на основе транснационализации и регионализации глобализация приводит к усложнению финансово-хозяйственных связей между экономическими

субъектами, а также усложнению структуры самих субъектов, которые все чаще организуют свою деятельность в форме интегрированных корпоративных структур. Деятельность таких экономических субъектов нельзя объяснить только с точки зрения действия исключительно рыночного механизма в силу наличия зависимости одних участников интегрированных корпоративных структур от других, распределения сфер производства, реализации и продвижения товаров между их участниками, применения трансфертного ценообразования при реализации товаров между участниками. В то же время указанными структурами, которые, как правило, предстают в виде финансово-промышленных групп, концернов, холдингов, участники которых зачастую представляют собой градо- и бюджетобразующие предприятия, обеспечивается занятость значительной части населения соответствующего муниципального образования и основная доля поступлений налоговых доходов в бюджеты регионов и страны.

Таким образом, интегрированные корпоративные структуры представляют собой «точки роста», «ядра» экономики страны и ее регионов, от устойчивого развития которых зависит устойчивость бюджетной системы страны, стабильность пополнения ее доходов. Последнее, в свою очередь, зависит от полноты поступления налогов и сборов или налоговых доходов, обеспечиваемой осуществлением качественного налогового администрирования интегрированных корпоративных структур.

На сегодняшний день налоговое администрирование существующих в России интегрированных корпоративных структур осуществляется в соответствии с главой 3.1 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Налоговый кодекс), нормами которой установлен порядок создания, постановления на налоговый учет, прекращения деятельности консолидированной группы налогоплательщиков, права и обязанности ее участников. В соответствии с п. 1 ст. 25.1 Налогового кодекса в целях налогообложения под консолидированной группой налогоплательщиков понимается «добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков в порядке и на условиях, которые предусмотрены Налоговым кодексом в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результа-

та хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков» [1].

Необходимо отметить, что понятие консолидированного налогоплательщика не является новым. Указанное понятие зародилось в начале XX века в Австрии. Поводом для объединения налоговой базы групп компаний послужила заинтересованность государства в сокращении негативных последствий от деятельности отдельных экономических субъектов. При этом долгое время решение о консолидации налоговой базы принималось исключительно на основе существующей судебной практики, так как отсутствовала фактическая поддержка со стороны законодательства.

На сегодняшний день существуют четыре основные модели консолидированного налогообложения групп компаний в целях исчисления налога на прибыль корпораций (рис.). Основным признаком, по которому разделяются указанные модели, является порядок определения и признания прибыли (убытка) участников группы компаний.

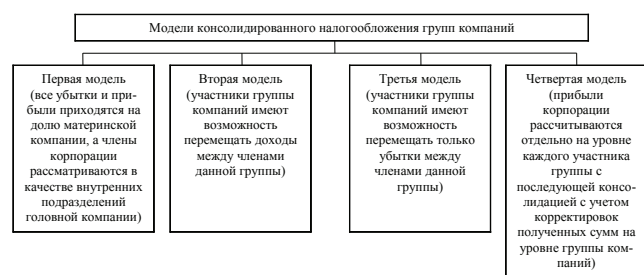


Рис. Модели консолидированного налогообложения групп компаний в целях исчисления налога на прибыль

В австро-немецкой модели все убытки и прибыли приходятся на долю материнской компании, а члены корпорации рассматриваются в качестве внутренних подразделений головной компании. В Австрии важным моментом является то, что до вступления в группу консолидированных налогоплательщиков участник обязан уменьшить свою прибыль на полученные им убытки, и только после этого он имеет право засчитывать себе убытки группы.

При применении второй модели консолидации участники группы компаний имеют возможность перемещать доходы между членами данной группы. В этом случае, если одна компания из группы компаний получила убыток, то другая компания группы, имеющая прибыль, может сделать «вклад» в убыточную, при этом она получает право сократить свою налоговую базу на величину данного «вклада», в результате чего все прибыли и убытки группы компаний компенсируются. Подобная модель применяется в Норвегии, Швеции и Финляндии.

В Великобритании, Новой Зеландии и Сингапуре используется третья модель консолидированного налогообложения группы компаний. В рамках указанной модели действует система освобождения группы, которая позволяет передать убытки одного члена группы другому. Главное отличие этой системы от предыдущей заключается в том, что здесь передаются только убытки.

Однако наиболее типичной моделью является расчет прибыли корпорации отдельно на уровне каждого участника группы с последующей консолидацией полученных сумм на уровне групп компаний после определенных корректировок, после чего головная компания обязана рассчитать и заплатить налог от имени всей группы.

Российская модель представляет собой комбинацию первой и четвертой моделей.

Помимо порядка определения консолидированной налоговой базы модели налогообложения групп компаний в разных странах отличаются условиями участия в группе.

Так, в США членами консолидированной группы могут быть практически все компании, зарегистрированные в государстве, за исключением некоторых видов компаний (например, компаний, освобожденных от налогообложения, или компаний, занимающихся экспортом). Кроме того, для всех участников группы должно соблюдаться условие прямого или косвенного участия головной компании в дочерней не менее 80%. При этом при расчете косвенного участия принимаются в расчет только те доли, которые косвенно принадлежат головной компании через дочерние компании, являющиеся участниками этой же консолидированной группы. Таким образом, косвенное участие в дочерней компании через организацию, не входящую в данную группу, не учитывается при расчете минимального порога необходимого участия основного общества в дочернем.

В Великобритании право на «групповую налоговую льготу» – аналог консолидированной группы налогоплательщиков – имеют все компании независимо от того, являются они резидентами Великобритании или нет. Исключением являются компании газового и нефтяного комплекса, которые не могут получить данную льготу к доходам, полученным от газовой и нефтяной добычи, а также компании по страхованию жизни, которые могут применить групповую налоговую льготу только к доходам, облагаемым по основной акционерной ставке. Данные ограничения распространяются на определенный круг компаний и носят технический характер. Что касается необходимой доли участия головной компании в дочерних, то она должна быть менее 75% как напрямую, так и косвенно. Помимо указанной доли участия, определяющей право на принадлежность к группе компаний в целях консолидированного налогообложения, в Великобритании в целях передачи расходов от одного участника корпорации другому применяется понятие «консорциум». Консорциум образуется группой от двух до двадцати компаний, каждая из которых владеет не менее чем 5% акций другой компании, а их совокупное участие в этой компании составляет не менее 75%. Принятие убытка каждой из компаний возможно в той пропорции, в которой осуществляется ее участие в общей дочерней компании консорциума.

В Германии головными компаниями – членами консолидированной группы налогоплательщиков – могут быть организации, зарегистрированные в соответствии с законодательством страны, а также иностранные организации и партнерства, ведущие бизнес на территории Германии и облагаемые налогом на прибыль в соответствии с законодательством Германии. Дочерними же компаниями группы обязательно должны быть компании – резиденты Германии. Доля участия головной компании в дочерних должна быть не менее 50%.

В Испании членами консолидированных групп налогоплательщиков могут быть компании – резиденты Испании с долей участия головной компании более 75%.

Во Франции членами группы могут быть компании – резиденты Франции. Головной компанией группы также может быть постоянное представительство иностранной компании, прибыль от деятельности которого облагается налогом на прибыль во Франции. Степень участия головной компании в дочернем обществе должна составлять не менее 95%.

В Бельгии применяется модель налогообложения группы компаний, схожая с налоговой консолидацией.

В законодательстве Бельгии отсутствуют нормы о консолидации компаний в целях налогообложения, однако предусмотрена возможность заключения «договорного партнерства», налоговые последствия от деятельности которого распределяются между членами данного партнерства. Аналогом такой модели налогообложения в российском законодательстве является договор простого товарищества. При заключении такого договора стороны несут налоговую нагрузку по налогу на прибыль пропорционально внесенным вкладам. Принципиальная разница данной конструкции с режимом консолидированной группы налогоплательщиков заключается в отсутствии возможнос-

ти у членов договора простого товарищества иметь совокупную прибыль или налоговую базу.

Сравнительный анализ вышеприведенной информации и норм главы 3.1. Налогового кодекса позволяет сделать вывод о том, что российская модель консолидированного налогообложения интегрированных корпоративных структур во многом соответствует международным нормам. Кроме того, введенная система консолидированного налогообложения является необходимым инструментом повышения качества налогового администрирования российских интегрированных корпоративных структур и обеспечения стабильного формирования налоговых доходов бюджетов регионов и страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 года № 146-ФЗ (ред. от 03.12.2012 года) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Табаков А. Н., Салженикина Н. Н. Некоторые аспекты налогового контроля мезоэкономических структур // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 203–206.

REFERENCES

1. The tax code of the Russian Federation (first part) dated 31.07.1998 # 146-FZ (revision as of 03.12.2012) // The reference legal system «Consultant Plus» [Electronic resource] / The company «Consultant Plus».
2. Tabakov A. N., Salzhnikina N. N. Some aspects of tax control of mezo-economic structures // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 203–206.

УДК 657
ББК 65.052.2

Urasova Natalya Grigoryevna,
candidate of economics, assistant professor of the department of economics and finances of Volgograd branch of Financial University at the RF Government, Volgograd,
e-mail: ung25@mail.ru

Урасова Наталья Григорьевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, г. Волгоград,
e-mail: ung25@mail.ru

МОДЕЛЬ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

MODEL OF THE CENTERS OF RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING OF BAKERIES

Учет по центрам ответственности широко используется как эффективный механизм в системе управления предприятия. Система учета по центрам ответственности позволяет расширить информационные возможности управленческого учета как с точки зрения изменения его границ, так и с позиций комплексного рассмотрения, прогнозирования, оперативного управления и контроля. В статье рассматриваются особенности формирования центров ответственности в системе управленческого учета на хлебопекарных предприятиях. Для выделения центров ответственности прежде всего принимают во внимание организационную и технологическую структуру организации. На основе проведенного исследования предложена модель центров ответственности, которая позволяет выделить показатели подотчетности, являющиеся основанием для принятия управленческих решений.

Responsibility accounting is widely used as an effective mechanism of the company control system. The system of responsibil-

ity accounting allows extending the information capabilities of the management accounting both from the point of view of changing its boundaries, and from the standpoint of integrated review, forecasting, operational management and control. The article discusses the features of responsibility centers formation in the management accounting system of bakeries. To emphasize the responsibility centers, first of all, we should consider the organizational and technological structure of the enterprise. Based on the performed research the author has proposed the model of responsibility centers, which allows distinguishing the accountability indicators, which are the basis for making management decisions.

Ключевые слова: структура предприятия, хлебопекарные предприятия, эффективность деятельности, управленческий учет, центры ответственности, центры затрат, центры доходов, центры прибыли, учет по центрам ответственности.

Keywords: enterprise structure, bakeries, activity efficiency, management accounting, responsibility centers, cost cen-

ters, income centers, profit centers, centers of responsibility accounting.

Сегодня можно констатировать, что развитие управленческого учета обеспечивает внедрение децентрализованной системы управления, при которой происходит распределение (делегирование) ответственности между менеджерами в части управления, планирования и контроля затрат и результатов деятельности, за которую отвечает данный менеджер. В этих условиях менеджер децентрализованной организации в пределах своих полномочий имеет право самостоятельно и оперативно принимать управленческие решения.

Децентрализация управления требует формального подхода к организационной структуре компании, охватывающего все структурные подразделения сверху донизу и определяющего места каждого подразделения (сегмента, отделения) с точки зрения делегирования ему определенных полномочий и ответственности. В этих условиях ключевым звеном становится «центр ответственности» [1, с. 24].

Центры ответственности в работах отечественных и зарубежных экономистов трактуются по-разному.

Центр ответственности – это часть организационной структуры хозяйствующего субъекта, где централизованная управляемая система и управляющая система данного сегмента организации тесно взаимодействуют посредством процессов передачи информации с целью повышения эффективности деятельности [2, с. 110].

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что чаще всего центры ответственности классифицируют по объему полномочий и обязанностей соответствующих менеджеров, а также по функциям, выполняемым каждым центром.

Для контроля деятельности подразделений по схеме «затраты – выпуск – результат» любые отклонения фактических показателей от плановых фиксируются не только по конкретному месту возникновения издержек, но и в целом по центру ответственности. Выделение центров ответственности предусматривает применение к различным подразделениям различных целевых функций, которые наиболее эффективно стимулируют данные сегменты в хозяйственной деятельности предприятия (табл. 1) [3, с. 36].

Таблица 1

Типы центров ответственности

Типы центров ответственности	Организационная форма центра ответственности
Центры затрат	Вспомогательные и обслуживающие подразделения, служба снабжения
Центры доходов	Маркетинговая служба, отдел сбыта продукции
Центры прибыли	Производственные подразделения (цеха по производству хлебобулочной продукции)

Целесообразно для любого вида расходов организации выделить такой центр затрат, в составе которого они могли бы аккумулироваться. Вместе с тем степень детализации планирования (бюджетирования) и учета затрат должна быть достаточной для анализа и принятия управленческих решений, но не избыточной.

В целях осуществления такого контроля формируется соответствующая система учета, которая обеспечила бы сбор, обработку и передачу информации о результатах деятельности каждого центра ответственности. Такой системой является учет по центрам ответственности.

Учет ответственности – система учета, которая обеспечивает контроль и оценку деятельности каждого центра ответственности.

Создание и функционирование системы учета по центрам ответственности предусматривает:

- 1) выделение центров ответственности;
- 2) формирование бюджета для каждого центра ответственности;
- 3) регулярное составление отчетности об исполнении;
- 4) анализ причин отклонений и оценку деятельности центра.

Нельзя не согласиться с утверждением, что учет по центрам ответственности представляет собой определенное учение, направленное на научную организацию поведения менеджеров, целью которого является не столько контроль, сколько помощь управленческим работникам в организации эффективного самоконтроля. Необходимость в децентрализованном управлении возникла в экономике предприятия по ряду причин: в результате глубокого разделения труда, роста обязанностей руководства в связи с расширяющейся деятельностью в условиях конкуренции, информационного бума, постоянных наслаивающихся друг на друга научных открытий.

Основой учета по центрам ответственности является закрепление затрат и доходов за менеджерами различных уровней и систематический контроль за использованием ими утвержденных бюджетов.

Учеными было отмечено, что первым шагом в организации такого учета по праву считается выделение соответствующих центров для закрепления ответственности. Для выделения центров ответственности прежде всего принимают во внимание организационную и технологическую структуру организации, должностные инструкции, в которых закреплены права и обязанности конкретных работников.

На начальном этапе организации учета по центрам ответственности следует четко определить сферу полномочий, права и обязанности руководителей и ответственных лиц каждого центра таким образом, чтобы в большинстве из них была возможность измерить не только расходы, но и объемы их деятельности.

Несмотря на изученность проблемы формирования центров ответственности многими отечественными и зарубежными учеными, до настоящего времени не была разработана модель центров ответственности в хлебопекарных предприятиях.

Хлебопекарные предприятия в своей структуре имеют производственные и непроизводственные подразделения, а также органы управления. Производственные подразделения включают основные и вспомогательные производства. Основным называют производство, в котором непосредственно осуществляется процесс превращения сырья и материалов в готовую продукцию. В хлебопекарном производстве это замес и разделка теста, выпечка хлебобулочных изделий.

Совокупность всех подразделений предприятия по производству хлебобулочных изделий, их взаимосвязь, соотношение численности работников и занятых площадей каждого подразделения в общих показателях предприятия определяют его общую структуру. Соотношение тех же показателей по производственным подразделениям характеризует производственную структуру предприятия.

Общая и производственная структуры предприятия оказывают существенное влияние на результаты деятельности

предприятия. Для повышения эффективности деятельности хлебопекарных предприятий необходимо установить персональную ответственность руководителей структурных подразделений за результаты своей работы.

Центрами ответственности в хлебопекарных предприятиях следует считать производственные цеха и участки (хлебный, булочный, бараночный, сухарный, кондитерский, макаронный и т. д.), организационные службы и отделы, то есть структурные подразделения, в пределах которых их руководители несут ответственность за целесообразность понесенных расходов или полученных результатов.

Поэтому для хлебопекарных предприятий рекомендуется модель центров ответственности, включающая следующие блоки:

- 1) критерии оценки результатов по центрам ответственности;
- 2) механизм выбора оценочных показателей и их обоснование;
- 3) разработка системы учета по центрам ответственности;
- 4) учетные особенности хлебопекарных предприятий в контексте концепции центров ответственности;
- 5) характер подотчетности и зависимости показателей от центров ответственности;
- 6) система учета ответственности;
- 7) процесс принятия решений по центрам ответственности.

В предлагаемой модели центров ответственности обобщаются имеющиеся центры ответственности и рекомендуемые принципы оценки результатов по соответствующим центрам, предлагается алгоритм выбора и использования оценочных показателей, обосновывается использование

соответствующей системы управленческого учета в хлебопекарных предприятиях. Модель рекомендует соответствующие показатели подотчетности, то есть отражаемые в управленческом учете показатели, зависящие от работы центра, по которым могут приниматься управленческие решения: затраты, продажи, прибыль и инвестиции и их комбинации.

В зависимости от производственных функций центры ответственности чаще всего создаются в сфере материального производства, к которой и относят хлебопекарные предприятия. В данной сфере целесообразно выделять центры ответственности и места затрат, относящиеся к снабжению, производству, сбыту и управлению. Центр ответственности за снабжение контролирует не только затраты на приобретение и заготовление сырья и материалов, но и величину материальных запасов, эффективность работы складского хозяйства, качество материальных ресурсов и т. п. Для центров ответственности сбыта характерны аналогичные задачи, но применительно к процессам и показателям отпуска и реализации хлебобулочной продукции. В отличие от них управленческие центры ответственности (отделы и административные службы) имеют только затраты.

Для хлебопекарных предприятий рекомендуется следующая структура центров ответственности (табл. 2).

При организации управленческого учета в хлебопекарных предприятиях необходимо четко разграничить центры ответственности и сегменты деятельности, главное отличие которых заключается в сферах деятельности. Если для центров ответственности в целом характерна производственная деятельность, то для сегментов деятельности – коммерческая и инновационная.

Таблица 2

Характеристика центров ответственности хлебопекарных предприятий

Вид центра ответственности	Функциональность центра ответственности	Иерархия подчиненности	Направленность распределения затрат
Производственный цех	Обеспечение выпуска готовой продукции по планам и графикам	Заместитель директора по производству Начальник цеха Старший мастер Бригадир Рабочий	Затраты списываются в полном объеме на производство хлебобулочной продукции
Технологический цех	Обеспечение приемки поступающей продукции, хранение и выдача. Погрузка-разгрузка автомобильного транспорта	Коммерческий директор Начальник цеха Старший мастер Бригадир Рабочий	Затраты распределяются между затратами по предоставлению услуг по аренде и затратами по хранению готовой продукции
Транспортный участок	Организация бесперебойного транспортного обслуживания подразделений предприятия	Технический директор Начальник участка Старший мастер Бригадир Рабочий	Затраты распределяются между затратами по производству, хранению хлебобулочной продукции и оказываемым услугам по аренде
Отдел главного механика	Обеспечение технической эксплуатации технологического, весового и остального оборудования. Осуществление технического надзора за эксплуатацией оборудования. Снабжение энергией, газом, водой и паром	Технический директор Главный механик Старший мастер Бригадир Рабочий	Затраты распределяются между затратами по производству хлебобулочных изделий, оказываемым услугам по аренде
Коммерческая служба	Разработка и осуществление маркетинговой политики. Организация сбыта продукции	Коммерческий директор Заместитель по снабжению Менеджер по снабжению Кладовщик Диспетчер	Коммерческие расходы не распределяются, а относятся на финансовый результат

Выделение центров ответственности позволяет существенно повысить эффективность производственного учета, контроля и управления.

В процессе организации учета по центрам ответственности закрепляют затраты и доходы за руководителями разных центров и систематический контроль за выполнением бюджета.

В основе определения ответственности лежит распределение затрат на контролируемые и неконтролируемые, а также уровень управления и время. Следует учитывать то, что затраты, которые не контролируются на одном уровне управления, могут быть контролируемы на более высоком уровне. Например, затраты на содержание помещения производственного цеха могут быть неконтролируемыми на уровне мастера или начальника цеха, но могут быть контролируемы на уровне производственного директора, который утверждает бюджет цеха.

Также затраты, которые не контролируются на протяжении короткого срока, могут быть контролируемы в перспективе. Примером таких затрат является амортизация оборудования, которая не может быть контролируемой статьёй в текущем месяце, но может быть контролируемой с помощью применения ускоренной амортизации или с помощью реализации лишнего оборудования.

На основании данных текущего учета для каждого центра ответственности бухгалтер регулярно составляет отчет об исполнении. Содержание отчета об исполнении зависит от типа центра и показателей, которые используются для оценки. При этом отчеты нижнего центра ответственности последовательно включаются в отчет вышестоящего центра ответственности. В хлебопекарных предприятиях отчеты начальников производственных цехов содержат только контролируемые показатели, а их итоги включены в отчет производственного директора.

Система учета центров ответственности строится на расширении информационных возможностей управленческого учета как с точки зрения изменения его границ, так

и с позиций комплексного рассмотрения, прогнозирования, оперативного управления и контроля.

Учет затрат по функциям весьма актуален, так как он не только обеспечивает базу для более точного расчета производственных затрат, но и предоставляет механизм для управления затратами. Именно в этой области управления и контроля затрат заключен наибольший потенциал учета затрат по функциям.

Таким образом, для создания центров ответственности не как формальной организационной структуры хлебопекарных предприятий, а как основы построения внутреннего организационно-экономического механизма хозяйствования необходимо выполнение следующих требований:

1) центры ответственности необходимо формировать с учетом производственной и организационной структуры хлебопекарных предприятий;

2) каждый центр ответственности должно возглавлять ответственное за эффективность деятельности должностное лицо – менеджер (мастер, кладовщик, начальник производственного цеха и т. д.);

3) для каждого центра ответственности должны быть разработаны бюджеты (сметы, производственные задания) и определены показатели оценки эффективности их деятельности, а также параметры показателей материального и морального поощрения трудовых коллективов центров ответственности;

4) для каждого центра необходимо разработать систему производственного учета и определить формы и периодичность отчетности за свою деятельность;

5) для каждого центра ответственности необходимо четко определить последовательность процесса внутриахозяйственного (управленческого) контроля с учетом среды контроля;

6) при делении организации на центры ответственности возникает необходимость учета социально-психологических факторов, которые могут повлиять на мотивацию руководителей соответствующих центров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Катанаева Л. А., Урасова Н. Г. Проблемы организации управленческого учета в хлебопечении // Сб. науч. трудов. Вып. 6. М.: РИПО ИГУМО, 2006. С. 23–29.
2. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 416 с.
3. Ливенская Г. Н. Формирование центров ответственности и показателей оценки их деятельности в перерабатывающих организациях // Бухучет в сельском хозяйстве. 2010. № 5. С. 35–38.

REFERENCES

1. Katanayeva L. A., Urasova N. G. Issues of arrangement of the management accounting in bakery business // Collection of scientific works. Issue 6. M. RIPO IGUMO. 2006. P. 23–29.
2. Horngren Ch. T. Accounting: management aspect: translation from English / Edited by Ya. V. Sokolov. M.: Finances and statistics, 2000. 416 p.
3. Livenskaya G. N. Formation of the centers of responsibility and the indices of their activity evaluation in the processing companies // Accounting in agriculture. 2010. # 5. P. 35–38.

УДК 657
ББК 65.052.8

Zubko Ekaterina Ivanovna,
candidate of economics, assistant professor,
professor of the department of economics,
accounting and audit
of Volgograd cooperative institute (branch)
of Russian university of cooperation,
Volgograd,
e-mail: zubko-kaf@mail.ru

Зубко Екатерина Ивановна,
канд. экон. наук, доцент,
профессор кафедры экономики,
бухгалтерского учета и аудита
Волгоградского кооперативного института (филиала)
Российского университета кооперации,
г. Волгоград,
e-mail: zubko-kaf@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЬНОЙ ФУНКЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ENSURING THE CONTROL FUNCTION OF ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF CONSUMER COOPERATIVES

В статье рассматриваются вопросы обеспечения контроля в системе бухгалтерского учета при решении задач бухгалтерского учета на разных этапах развития экономики России с использованием различных способов (приемов) учета в рамках реформ системы бухгалтерского учета в рыночной экономике России в соответствии с МСФО. Применение различных способов (приемов) учета для обеспечения контроля в системе бухгалтерского учета основано на реализации требований по обеспечению качества предоставляемой бухгалтерской (финансовой) отчетности по ее видам с учетом интересов, предъявляемых к ней заинтересованными пользователями, и ее роли в развитии экономики потребительской кооперации.

The article deals with the questions of ensuring controls in the accounting system to solve problems of accounting at different stages of the Russian economy development on the basis of accounting (financial) reporting and monitoring the content quality in the reform of the accounting system in the market economy of Russia in accordance with IAS, IFRS. The use of different methods of accounting for providing control in the system of accounting is based on implementation of the requirements for providing the quality of submitted accounting (financial) reporting by its types with regards the interests of the users and its role in the development of economics of the consumers cooperation.

Ключевые слова: пайщики, контроль, контрольные функции учета, виды контроля, текущий контроль, предварительный контроль, задачи бухгалтерского учета, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, бухгалтерская (финансовая) отчетность, способы (приемы) учета.

Keywords: shareholders, control, control functions of accounting, kinds of control, monitoring, preventive control, accounting tasks, accounting, financial reporting, accounting (financial) statements, methods (techniques) of accounting.

Характеризуя контроль как понятие, используемое в системе бухгалтерского учета, следует исходить из функций и задач бухгалтерского учета.

Вопросы контроля в системе бухгалтерского учета как одной из его функций можно рассматривать с разных позиций, в том числе с позиции роли бухгалтерского учета в управлении экономическими процессами. Роль бухгалтерского учета в управлении экономическими процессами определяется его целями и задачами, которые можно рассматривать как историческую категорию бухгалтерского

учета, определяемую уровнем экономических отношений. На каждом историческом уровне развития экономических отношений контрольные функции бухгалтерского учета реализуются в ходе решения задач учета.

В условиях государственной распределительной системы управления экономическими отношениями подход в отношении контроля в системе бухгалтерского учета определялся общественным способом производства и необходимостью контроля со стороны как государства, так и общества:

- за выполнением программ государства и общества по экономическому развитию;

- за эффективностью использования общественных средств и предметов производства, включая контроль за их сохранностью.

Контрольная функция бухгалтерского учета в условиях государственной распределительной системы управления экономическими процессами как нельзя лучше была сформулирована В. И. Лениным в его работе «Как организовать соревнование» [1]: «Учет и контроль – вот *главная* экономическая задача каждого Совета рабочих, солдатских и крестьянских депутатов, каждого потребительного общества, каждого союза или комитета снабжения, каждого фабрично-заводского комитета или органа рабочего контроля вообще». Это определение роли учета и контроля в экономическом развитии при государственной распределительной системе управления экономическими процессами нашло отражение и в постановке задач учета, которые должны были обеспечивать реализацию прежде всего контрольных функций. В условиях государственной распределительной системы управления экономическими отношениями, что было характерно для советского периода развития России, характеристика контроля в системе бухгалтерского учета при государственной распределительной системе управления экономическими процессами была сформулирована В. И. Лениным в его крылатом выражении из работы «Государство и революция» [2] «Учет и контроль – вот *главное*, что требуется для «налажения», для правильного функционирования *первой фазы* коммунистического общества».

Вопросы контроля со стороны государства были основной постановки задач бухгалтерского учета, которые заключались прежде всего в контроле за сохранностью социалистической (общественной или государственной) собственности, что нашло отражение и в перечне задач учета в различных документах нормативного регулирования

учета в рыночной экономике России. Так, в п. 6. приказа Минфина РФ № 119н [3] к ПБУ 5/01 к основным задачам учета материально-производственных запасов относятся:

в) контроль за сохранностью запасов в местах их хранения (эксплуатации) и на всех этапах их движения;

г) контроль за соблюдением установленных организацией норм запасов, обеспечивающих бесперебойный выпуск продукции, выполнение работ и оказание услуг.

В рыночной экономике взаимосвязь учета и контроля следует рассматривать как с позиции обеспечения эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта, так и с позиции интересов гражданского общества.

С позиции обеспечения эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта учет обеспечивает внутренних пользователей необходимой информацией для обеспечения эффективности управления.

Взаимосвязь контроля в системе бухгалтерского учета с его задачами следует рассматривать исходя из функции бухгалтерского учета в управлении экономическими процессами, то есть функции управления. Реализация функций управления бухгалтерского учета в системе управления экономическими процессами при рыночной экономике определена задачами учета, решение которых обеспечивает контроль за финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта.

Общие задачи бухгалтерского учета сформулированы в п. 3. ст. 1 «Закона о бухгалтерском учете» 1996 года [4], который включает три основные задачи:

– формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

– обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

– предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Первая задача бухгалтерского учета по «формированию полной и достоверной информации» решается на основе использования различных способов (приемов) учета, включая:

- 1) документацию (документирование);
- 2) инвентаризацию;
- 3) оценку;
- 4) калькулирование (калькуляцию);
- 5) счетов бухгалтерского учета и двойной записи;
- 6) бухгалтерского баланса.

Вторая задача бухгалтерского учета на основе обеспечения всех заинтересованных пользователей (внутренних и внешних) информацией, необходимой «для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества

и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами», предполагает реализацию контрольной функции бухгалтерского учета. Задача бухгалтерского учета по «обеспечению информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности», решается на основе использования различных видов бухгалтерской отчетности, включая:

1) внутреннюю бухгалтерскую отчетность (управленческую или производственную) для внутренних пользователей (руководителей, учредителей, участников и собственников имущества организации);

2) внешнюю бухгалтерскую отчетность:

– бухгалтерскую (финансовую) отчетность для всех заинтересованных ее пользователей (инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности);

– налоговую (бухгалтерскую) отчетность (*налоговые декларации*) для государственных органов управления;

– статистическую (бухгалтерскую) отчетность как для государственных органов управления, так и для других внешних пользователей.

Третья задача бухгалтерского учета по «предотвращению отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявлению внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости» решается:

1) на основе использования различных способов (приемов) учета;

2) на основе использования различных видов бухгалтерской отчетности.

Решение каждой из задач бухгалтерского учета направлено на достижение цели бухгалтерского учета по его видам.

Об изменении в подходах к задачам бухгалтерского учета, включая и реализацию контрольных функций учета через совершенствование способов учета, сказано в Письме Минфина РФ «О применении нового Плана счетов бухгалтерского учета» [5] (приказ № 94н от 31 октября 2000 года): «...позиция (причем от имени бухгалтерского сообщества) о том, что не следует менять ранее установленные правила и методики бухгалтерского учета, в том числе План счетов бухгалтерского учета. Как обоснование такой позиции приводятся рост накладных расходов, необходимость постоянного повышения квалификации бухгалтерских работников, несоответствие с налоговым законодательством и пр. Но, к сожалению, при этом практически не поднимается вопрос о задачах, которые сегодня должны решаться при организации бухгалтерского учета, о качестве и своевременности формируемой в учете информации (оценка активов, обязательств, финансового результата, чистой прибыли и пр.), о доверии со стороны заинтересованных пользователей к этой информации и возможности ее использования при решении различного рода управленческих задач, задач корпоративного управления».

Изменения в подходах к постановке задач бухгалтерского учета в рыночной экономике России нашли отражение и в п. 6 Методических указаниях к ПБУ 6/01 приказа Минфина № 91н 2003 года [6] в их определении: «Бухгалтерский учет основных средств ведется в целях:

а) формирования фактических затрат, связанных с принятием активов в качестве основных средств к бухгалтерскому учету;

б) правильного оформления документов и своевременного отражения поступления основных средств, их внутреннего перемещения и выбытия;

в) достоверного определения результатов от продажи и прочего выбытия основных средств;

г) определения фактических затрат, связанных с содержанием основных средств (технический осмотр, поддержание в рабочем состоянии и др.);

д) обеспечения контроля за сохранностью основных средств, принятых к бухгалтерскому учету;

е) проведения анализа использования основных средств;

ж) получения информации об основных средствах, необходимой для раскрытия в бухгалтерской отчетности».

Цели же бухгалтерского учета, по нашему мнению, определяются экономическими интересами хозяйствующего субъекта, государства и общества в целом, а не решением задач бухгалтерского учета. Приоритеты этих интересов и определяют стратегию и тактику бухгалтерского учета в отношении реализации его контрольной функции через задачи учета.

Задачи бухгалтерского учета следует рассматривать как способ достижения цели учета, а не как его функцию, включая контрольную. Задачи бухгалтерского учета решаются через применение его способов (приемов).

По нашему мнению, это можно рассматривать как принцип «цель оправдывает средства», из чего следует, что способы (приемы) учета применяются в зависимости от качества предоставляемой бухгалтерской отчетности по ее видам.

Это правило в международной практике трактуется как «балансоведение» – наука о сущности баланса, принципах его построения, правилах оценки статей, то есть наука бухгалтерского учета для составления бухгалтерской отчетности. С развитием рыночных экономических отношений меняются подходы и в понятиях (определениях) бухгалтерской отчетности. Наиболее наглядно это подтверждается особенностями формирования различных видов бухгалтерской отчетности:

1) управленческой или производственной (внутренней для менеджеров организации) бухгалтерской отчетности с учетом требований менеджеров организации (предприятия);

2) бухгалтерской (финансовой) отчетности (внешней для всех заинтересованных пользователей) по правилам учетной политики согласно ПБУ или МСФО (IAS, IFRS);

3) налоговой (бухгалтерской) отчетности (*налоговых деклараций*) по правилам учетной политики согласно НК РФ.

При этом следует учитывать особенность содержания каждого вида бухгалтерской отчетности с учетом ее функции, содержания и требований, предъявляемых к качеству их содержания.

В рыночной экономике России, в том числе в системе потребительской кооперации России, приоритеты решения задач постепенно перестраиваются от формирования информации для налоговой (бухгалтерской) отчетности (*налоговых деклараций*) к формированию для управленческой или производственной (внутренней) бухгалтерской отчетности и повышению качества бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Каждый вид бухгалтерской отчетности обеспечивает свои контрольные функции на основе приемов учета.

В отношении управленческой или производственной (внутренней) бухгалтерской отчетности контрольная функция бухгалтерского учета реализуется через решение задач управленческого (производственного) учета на основе применения его способов (приемов): финансового учета, планирования, экономического анализа и др.

В отношении налоговой (бухгалтерской) отчетности (*налоговых деклараций*) контрольная функция бухгалтерского учета реализуется через решение задач учета для целей налогообложения по соблюдению налогового законодательства и оптимального налогового администрирования.

В отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности контрольная функция определена в п. 2.1. Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2004 год [7] как одна из функций индивидуальной бухгалтерской отчетности «по обеспечению системного контроля правильности и точности данных бухгалтерского учета при завершении каждого учетного цикла».

Следовательно, обеспечение контрольной функции бухгалтерского учета в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности заключается в обеспечении качества ее содержания при формировании учетной информации. Если исходить из информационной функции бухгалтерской (финансовой) отчетности, то контрольная функция учета будет заключаться в предоставлении качественной, прежде всего надежной информации, формируемой в системе бухгалтерского учета, о финансовом положении экономического субъекта, а не «бухгалтерского баланса».

Формирование учетной информации в решении контрольных функций учета для обеспечения предварительного, текущего и последующего контроля в системе бухгалтерского учета основано на применении различных вариантов способов (приемов) учета.

Основными средствами обеспечения предварительного контроля в системе бухгалтерского учета является фиксирование исполнения (реализации), соблюдения установленных норм (правил, планов, договоров), законодательства.

К таким нормам обеспечения предварительного контроля в системе бухгалтерского учета можно отнести соблюдение:

1. Норм регулирования бухгалтерского учета:

1.1. законодательства (гражданского, трудового, налогового и т. д.);

1.2. ПБУ, МСФО (IAS, IFRS);

1.3. принятой учетной политики организации;

2. Установленных в организации норм:

норм расхода материалов;

положений по оплате труда;

норм командировочных расходов и т. д.

3. Установленных планов развития организации:

3.1. бюджетов продаж;

3.2. бюджетов производства и т. д.

4. Договорных обязательств:

4.1. с работниками;

4.2. с поставщиками;

4.3. с покупателями и т. д.

5. Применение методов прогнозного анализа эффективности принимаемых решений.

Основными средствами обеспечения текущего контроля в системе бухгалтерского учета являются:

1) проверка документов при принятии их к учету на соответствие совершенных операций законодательству и принятым нормам;

2) соблюдение норм принятой учетной политики организации.

Основным средством обеспечения последующего контроля в системе бухгалтерского учета является применение различных приемов анализа и оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Для оценки результатов финансово-хозяйственной

деятельности хозяйствующего субъекта используется бухгалтерская (финансовая) отчетность. Применение приемов анализа и оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта может использоваться и как предварительный контроль при прогнозном анализе эффективности принимаемых решений. Такой прогнозный анализ применяется на основе различных приемов анализа, включая:

- метод маржинального дохода при прогнозировании производственной деятельности;
- методы, основанные на приемах теории вероятности, при прогнозировании инвестиционной деятельности.

Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта на основе использования бухгалтерской (финансовой) отчетности часто отождествляется с производственным анализом, что, по нашему мнению, является не совсем верным, так как производственный анализ, основываясь на последующем контроле, больше нацелен на текущий и предварительный контроль.

Последующий контроль оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности предусматривает прежде всего предоставление качественной информации для всех заинтересованных пользователей и контроля за качеством информации.

Решение контрольной функции бухгалтерского учета через контроль качества бухгалтерской (финансовой) отчетности обеспечивает интересы всех заинтересованных пользователей.

Для оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта на основе использования бухгалтерской (финансовой) отчетности основные показатели анализа представляются в содержании отчетности, как правило, в «Пояснительной записке» или в пояснениях к бухгалтерскому балансу («Отчет о финансовом положении») и отчету о прибылях и убытках («Отчет о финансовых результатах» или «Отчет о совокупном доходе»).

С учетом содержания бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО (IAS)1 «Представление бухгалтерской отчетности» [8] «Бухгалтерский баланс» как форма финансовой отчетности переименован в «Отчет о финансовом положении», а «Отчет о прибылях и убытках» – в «Отчет о финансовых результатах» или «Отчет о совокупном доходе».

В п. 2.4. Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2004 год [7] рассматриваются вопросы «усиления контроля качества бухгалтерской отчетности, в том числе через институт аудита». Немаловажное значение для качества бухгалтерской отчетности имеет система корпоративного управления (поведения) хозяйствующих субъектов, соответствующая передовому мировому опыту в этой области.

Контроль качества бухгалтерской (финансовой) отчетности через институт аудита является последующим и не может изменить события, произошедшие в отчетном году. Поэтому бухгалтерскую (финансовую) отчетность можно назвать «посмертной». Основная же цель контроля заключается не столько в констатации фактов, сколько «в руководстве к действию». Следовательно, при осуществлении контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности преследуются интересы ее пользователей.

Интересы внешних пользователей по их роли в развитии финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего

субъектов наиболее четко сформулированы в п. 3.4. Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России 1997 года [6], где из семи мест:

– на первом месте находятся **инвесторы и их представители**, заинтересованные «в информации: о рискованности и доходности предполагаемых или осуществленных ими инвестиций, о возможности и целесообразности распоряжаться инвестициями, о способности организации выплачивать дивиденды»;

– на шестом месте находятся **органы власти**, которые «заинтересованы в информации для осуществления возложенных на них функций: по распределению ресурсов, регулированию народного хозяйства, разработке и реализации общегосударственной политики, ведению статистического наблюдения»;

– на седьмом месте находятся **общественность в целом**, заинтересованная «в информации о роли и вкладе организации в повышение благосостояния общества на местном, региональном и федеральном уровнях».

Для системы потребительской кооперации в качестве одного из направлений контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности можно рассматривать работу ревизионной комиссии потребительского общества, которая представляет интересы пайщиков.

Пайщики являются инвесторами, так как в соответствии с п. 3 ст. 21 Федерального закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [9] «источниками формирования имущества потребительского общества являются паевые взносы пайщиков».

В соответствии с п. 1 ст. 20 Федерального закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [Там же] «ревизионная комиссия потребительского общества контролирует соблюдение устава потребительского общества, его хозяйственную, финансовую деятельность, а также деятельность созданных потребительским обществом организаций, структурных подразделений, представительств и филиалов».

В соответствии с п. 2 ст. 26 Федерального закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [Там же] «годовой отчет о финансовой деятельности потребительского общества подлежит проверке ревизионной комиссией потребительского общества в соответствии с уставом потребительского общества и положением о ревизионной комиссии потребительского общества».

Работу ревизионных комиссий потребительского общества можно рассматривать как контроль со стороны собственника, так и как общественный контроль.

Роли общественного контроля В. И. Ленин посвятил отдельный раздел «Значение борьбы за всенародный учет и контроль» в работе «Очередные задачи Советской власти» [10]: «О том, что безотчетность, бесконтрольность в деле производства и распределения продуктов есть гибель зачатков социализма, есть казнокрадство (ибо все имущество принадлежит казне, а казна – это и есть Советская власть, власть большинства трудящихся), что нерадивость в учете и контроле есть прямое пособничество немецким и русским Корниловым...»

Если рассматривать контроль хозяйственной и финансовой деятельности потребительского общества через работу ревизионных комиссий потребительского общества не только по итогам года, то есть как последующий контроль, но и как предварительный контроль при принятии решений

развития на перспективу, основываясь на положениях Федерального закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [9]:

– п. 2 ст. 15 «Высшим органом потребительского общества является общее собрание потребительского общества»;

– п. 1 ст. 16 «Общее собрание пайщиков потребительского общества полномочно решать все вопросы, касающиеся деятельности потребительского общества, в том числе подтверждать или отменять решения совета, правления потребительского общества».

В развитии потребительской кооперации одним из проблемных вопросов является повышение активности пайщиков в решении вопросов хозяйственной и финансовой деятельности потребительского общества, в том числе придания ему статуса собственника на законодательном уровне. В п. 1 ст. 21 Федерального закона «О потребительской

кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [Там же] собственником имущества потребительского общества определено «потребительское общество как юридическое лицо», как организационно-правовая форма собственности без указания частной формы собственности пайщика. В п. 2 ст. 8 Конституции РФ [11] определено: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности», что и должно найти отражение в законодательных документах о потребительской кооперации, закрепляющих право собственности пайщиков.

Вопросы контрольной функции бухгалтерского учета в системе потребительской кооперации являются составляющей частью проблем совершенствования бухгалтерского учета и аудита, решение которых требует постоянного совершенствования всех видов контроля с учетом решения задач по развитию потребительской кооперации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ленин В. И. Государство и революция // Полное собр. соч. Т. 33 [Электронный ресурс]. URL: vilenin.eu/t33/p101 (дата обращения: 16.06.2013).
2. Ленин В. И. Как организовать соревнование [Электронный ресурс]. URL: politpros.com/library/13/264/ (дата обращения: 16.06.2013).
3. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 года № 119н (ред. от 24.12.2010 года) (зарегистрировано в Минюсте РФ 13.02.2002 года № 3245) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 11. 18.03.2002 года.
4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 21.11.1996 года № 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011 года) // Собрание законодательства РФ. 25.11.1996 года. № 48. Ст. 5369 (утратил силу).
5. О применении нового Плана счетов бухгалтерского учета: Письмо Минфина РФ от 15.03.2001 года № 16-00-13/05 // Нормативные акты по финансам, налогам, страхованию и бухгалтерскому учету. 2001. № 5.
6. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств: Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 года № 91н (ред. от 24.12.2010 года) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 21.11.2003 года № 5252) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 4. 26.01.2004 года.
7. Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 года № 180 // Бухгалтерский учет. 2004. № 16.
8. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: Приказ Минфина России от 25.11.2011 года № 160н (ред. от 18.07.2012 года) (Зарегистрировано в Минюсте России 05.12.2011 года № 22501) // Российская газета. № 278. 09.12.2011 года.
9. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации: Закон РФ от 19.06.1992 года № 3085-1 (ред. от 23.04.2012 года) // Ведомости СНД и ВС РФ. 30.07.1992 года. № 30. Ст. 1788.
10. Ленин В. И. Очередные задачи Советской власти [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marxists.org/russkij/lenin/works/36-2.htm> (дата обращения: 16.06.2013).
11. 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) // Собрание законодательства РФ. 26.01.2009 года. № 4. Ст. 445.
12. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997 года) // Финансовая газета. 1998. № 1.
13. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 года № 402-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 12.12.2011 года. № 50. Ст. 7344.

REFERENCES

1. Lenin V. I. State and revolution // Full collection of works. V. 33 [Electronic resource]. URL: vilenin.eu/t33/p101 (date of viewing: 16.06.2013).
2. Lenin V. I. How competition can be arranged [Electronic resource]. URL: politpros.com/library/13/264/ (date of viewing: 16.06.2013).
3. On approval of methodical directions regarding accounting of inventories: Order of the RF Ministry of finances dated 28.12.2001 # 119n (revision as of 24.12.2010) (registered in the RF Ministry of justice dated 13.02.2002 # 3245) // Bulletin of regulatory enactments of the federal executive authorities. # 11. 18.03.2002.
4. On accounting: Federal law dated 21.11.1996 # 129-FZ (revision as of 28.11.2011) // Collection of the RF legislation. 25.11.1996. # 48. Article 5369 (forfeited the right).
5. On acceptance of the new Plan of accounts: Letter of the RF Ministry of finances dated 15.03.2001 # 16-00-13/05 // Regulatory enactments regarding finances, taxes, insurance and accounting. 2001. # 5.

6. On approval of Methodical directions regarding accounting of funds: Order of the RF Ministry of finances dated 13.10.2003 # 91n (revision as of 24.12.2010) (Registered in the RF Ministry of finances on 21.11.2003 # 5252) // Bulletin of regulatory enactments of the federal executive authorities. # 4. 26.01.2004.

7. On approval of the Concept of development of accounting and reporting in the Russian Federation at the average prospects: Order of the RF ministry of finances dated 01.07.2004 # 180 // Accounting. 2004. # 16.

8. On introduction of the International standards of financial reporting and Clarifications of the International standards of financial reporting in the Russian Federation: Order of the RF Ministry of finances dated 25.11.2011 # 160n (revision as of 18.07.2012) (Registered in the RF Ministry of justice on 05.12.2011 # 22501) // Russian newspaper. # 278. 09.12.2011.

9. On consumers' cooperation (consumers' societies, their associations) in the Russian Federation: Law of the RF dated 19.06.1992 # 3085-1 (revision as of 23.04.2012) // Bulletin SND and VS RF. 30.07.1992. # 30. Article 1788.

10. Lenin V. I. Next tasks of the Soviet power [Electronic resource]. URL: <http://www.marxists.org/russkij/lenin/works/36-2.htm> (date of viewing: 16.06.2013).

11. Constitution of the Russian Federation (approved by the nation-wide voting on 12.12.1993) (with regards to comments incorporated by the RF Laws regarding comments to the RF Constitution dated 30.12.2008 # 6-FKZ, dated 30.12.2008 # 7-FKZ) // Collection of the RF legislation. 26.01.2009. # 4. Article 445.

12. Concept of accounting in the market economy of Russia (approved by Methodical Council for accounting at the RF Ministry of finances, Presidential committee IPB RF 29.12.1997) // Financial newspaper. 1998. # 1.

13. On accounting: federal law dated 06.12.2011 # 402-FZ // Collection of the RF legislation. 12.12.2011. # 50. Article 7344.

УДК 657.1

ББК 65.52

Zekin Roman Evgenyevitch,
post-graduate student of the department
of economic analysis and finances
of Volgograd state agrarian university,
Volgograd,
e-mail: zeroman@yandex.ru

Зекин Роман Евгеньевич,
аспирант кафедры экономического анализа и финансов
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: zeroman@yandex.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАНОВОЙ И ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

DETERMINATION OF THE PLANNED AND ACTUAL COST PRICE OF MATERIAL INVENTORIES IN THE MANAGEMENT ACCOUNTING

Себестоимость материальных запасов в управленческом учете помимо фактурной стоимости приобретения аккумулирует затраты всех участников процесса материально-технического снабжения на предприятии: отдела закупок, отдела планирования, таможенного отдела, транспортного отдела, склада. Эффективность деятельности и материальное стимулирование каждого подразделения в течение планового периода можно определить по разнице между плановой и фактической себестоимостью материальных запасов, отпущенных в производство. В данной статье проведена декомпозиция элементов плановой и фактической себестоимости материалов в управленческом учете по функциям участников процесса материально-технического снабжения, предложена методика распределения релевантных накладных затрат на виды производственных запасов в зависимости от показателя оборачиваемости материалов.

The cost price of inventories in the management accounting, besides the invoiced value of the procurement, accumulates all expenses of the participants of the process of logistics at the company: Procurement Department, Planning Department, Customs Department, Transportation Department, and warehouse. The efficiency and financial incentives of each unit within the planned period can be measured by the difference between the planned and the actual cost price of inventories, which have been released for production. This article presents the decomposition of the elements of the planned and the actual

cost price of materials in the management accounting by functions of the participants of the process of logistics; the method of distribution of the relevant overhead costs for the inventory types depending on the materials turnover indicator has been proposed.

Ключевые слова: материальные запасы, процесс материально-технического снабжения, управленческий учет, плановая и фактическая себестоимость материалов, себестоимость продукции.

Keywords: inventories, logistics, management accounting, planned and actual cost price of materials, product cost price.

Управленческий учет поддерживает менеджмент предприятия в принятии решений. Его главная функция – информационная, в то время как производными функциями управленческого учета являются информационно-аналитическая, информационно-прогностическая, информационно-контрольная, информационно-стимулирующая. Качественная характеристика факта хозяйственной деятельности отражает сущность управленческого учета, тогда как факт хозяйственной деятельности является его объектом. Многообразие фактов хозяйственной деятельности определяет широкую область применения данных управленческого учета в условиях современной рыночной экономики.

Основными факторами интенсивного развития теории, методологии и практики управленческого учета в России стали глобализация экономики, появление и расширение

международных транснациональных компаний в России, которые требуют организации учета в соответствии со стандартами компании, сближение российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), всеобщая автоматизация учета процессов в организациях посредством компьютеризации и использования специализированного программного обеспечения, повышение уровня квалификации бухгалтеров в системе высшего, дополнительного образования, а также через институты профессиональных бухгалтеров и аудиторов, но главное – это количественный и качественный рост информационных потребностей управляющих, принимающих решения в своих центрах ответственности: центрах затрат, выручки, прибыли, инвестиций.

В структуре себестоимости продукции современного производственного предприятия материальные затраты являются доминирующими [1], поэтому от правильности и полноты их управленческого учета зависит точность исчисления производственной себестоимости продукции по местам возникновения затрат, оценка вклада вспомогательных подразделений в формирование общего финансового результата и стимулирование работников, обеспечивших эффективное снижение материальных затрат.

В современных работах, посвященных управленческому учету, материальные затраты анализируются по двум направлениям: ценовые и количественные отклонения в процессе производства [2; 3; 4]. При этом если количественные отклонения являются достаточно прозрачными, так как основаны на первичных документах по движению товарно-материальных ценностей, то ценовые отклонения по большой номенклатуре материалов проанализировать практически невозможно, так как учетная цена материала не содержит деталей о составляющих (цена поставщика, транспортные затраты, таможенные пошлины и т. д.). Данный факт затрудняет оперативное управление материальными затратами, снижает качество и полноту учетных данных.

Идея применения стандартных (плановых, учетных, нормативных) цен материалов и анализа отклонений стандартных цен от фактических заложена в «Методических указаниях по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» и стандарте IAS 2 «Запасы» [5; 6]. В работах современных российских и зарубежных авторов максимально полный, детальный, достаточно универсальный состав себестоимости материальных запасов, а также методы ее расчета практически не освещены [7; 8; 9; 10; 11]. Отдельные исследования проводились для сельскохозяйственных предприятий, имеющих ярко выраженную специфику по использованию продукции собственного производства [12].

Таким образом, доминирующая доля материальных затрат в себестоимости продукции современного производственного предприятия определяет актуальность данного исследования, недостаточная изученность вопроса определяет его новизну, современная автоматизация учета определяет возможность реализации разработок на практике.

Рассмотрим функции участников процесса материально-технического снабжения и управленческую документацию.

Годовой план производства составляется отделом планирования и содержит всю номенклатуру изделий, их количество и дату производства.

Бюджетная спецификация изделия также формируется отделом планирования. Документ содержит стандартные

реквизиты, а также информацию о периоде планирования, номере изделия, к которому относится.

Потребление материала рассчитывается для каждого периода как произведение объема производства изделия (для производства которого используется материал) и нормы расхода материала по спецификации.

Потребление материалов не оформляется обособленным документом, так как вычисляется при математической и аналитической обработке предоставленных данных на этапе планирования и формирования спецификаций. Корректность потребления материалов напрямую зависит от качества плана производства и точности спецификаций. При формировании потребления материалов не принимаются решения, и ответственность исполнителя напрямую регламентируется должностными инструкциями.

Заказ на материалы формируется в соответствии с политикой предприятия по поддержанию материальных запасов на определенном уровне. С одной стороны, размер заказа должен обеспечивать оптимальную цену, бесперебойное производство, сумму дополнительных затрат (на транспортировку, информационно-консультационные и прочие услуги), с другой стороны, размер заказа должен обеспечивать минимальный отток денежных средств, минимальные затраты на хранение материалов.

Процесс сбора данных для формирования плановых цен на материалы охватывает все логистические подразделения, участвующие в движении материала: отдел закупок, таможенный отдел, транспортный отдел и склад.

Основной информацией для этих отделов является объем потребления материалов, который калькулируется на основе планового объема производства и бюджетных спецификаций готовой продукции.

Вся информация, необходимая для планирования цен на материалы, может быть представлена по отдельным материалам либо по их классификационным группам. Информация должна быть указана в той валюте, в которой осуществляется оплата за нее. Это позволит элиминировать влияние курсовых разниц. Для перевода в валюту баланса должны использоваться курсы валют, которые устанавливаются до момента планирования материальных затрат и используются в течение всего периода планирования.

Отдел закупок генерирует наиболее существенную часть стоимости – договорную цену материала. Важно в договоре учитывать отдельно цену материала и стоимость его доставки. Такая детализация даст возможность определить, что выгоднее предприятию: покупать материалы с доставкой, осуществлять доставку собственным транспортом или силами подрядных организаций.

Следует учитывать возможное влияние инфляции на договорные цены на основе экспертного заключения опытного специалиста. Простейший вариант оценки инфляционного воздействия на цену в плановом периоде – анализ динамики цен за последние несколько лет. Но опытный специалист обладает важными знаниями и навыками для того, чтобы скорректировать простейшие статистические расчеты.

В процессе материально-технического снабжения может возникать необходимость в дополнительных услугах, стоимость которых также должна быть определена отделом закупок на момент планирования.

Размер партии является базой для распределения расходов, связанных с ее доставкой. Кроме того, размер партии может влиять на цену материалов.

Уровень запасов в днях – среднее количество дней хранения материалов на складе или отношение запаса к плановому потреблению материала, нормированное на количество дней в году. Уровень запасов в днях немонетарно характеризует особенности материала, связанные с темпоральностью его потребления и восполнения.

Таможенный отдел предприятия принимает участие в движении материала только в случае, если он импортируется. Таможенная пошлина может составлять от 5 до 20% от стоимости материала в зависимости от его таможенной классификации и страны происхождения. Кроме того, существует возможность корректировки таможенной стоимости товара таможенным органом, и тогда доля таможенной пошлины в стоимости материала может измениться в большую сторону.

Таможенный отдел управляет также всеми услугами, связанными с таможенной очисткой материалов, например, ведением судебных разбирательств, оплатой брокерских услуг и т. д.

Транспортный отдел отвечает за доставку материалов внутри предприятия. Это могут быть собственные нормируемые затраты или услуги подрядчиков.

Доставка материалов со склада до производственных цехов является важной коммуникационной функцией и связывает звенья снабжения и производства.

Для расчета плановой цены складской отдел должен предоставлять следующие данные в соответствии со своим функциональным назначением:

- себестоимость погрузочно-разгрузочных работ;
- расходы на прочие услуги;
- расходы по хранению.

Себестоимость погрузочно-разгрузочных работ или иных услуг может сложиться из собственных нормируемых расходов или из оплаченных работ (услуг) подрядчиков.

Расходы по хранению зависят от местоположения складов и условий хранения (открытый склад, закрытый склад без отопления, закрытый склад с поддержанием определенной температуры круглый год). Сокращение уровня запасов материалов, требующих бережного хранения, сокращение площадей более дорогих складов являются достойными целями с точки зрения управления процессом материально-производственного снабжения, поэтому структура затрат на содержание складских мощностей является важной информацией.

Управленческий учет материально-технического снабжения требует формирования специальной методики обработки получаемой информации. Данные, получаемые на этапе планирования, формируют плановую стоимость материалов, а впоследствии себестоимость выпускаемой продукции. Рассмотрим алгоритм обработки информации на этапах планирования и расчета фактической себестоимости материалов, отпущенных в производство.

1. Формирование плановой потребности в материальных ресурсах, а также их плановой себестоимости.

$$C = \sum_{i=1}^n p_i * c_i$$

где С – плановая потребность в материальных ресурсах,

- i – номер материала,
- n – количество наименований материалов,
- p_i – цена i-того материала,
- c_i – потребность i-того материала.

1.1. c_i является основой предоставления информации и формируется на организационном этапе управленческого учета материально-технического снабжения;

1.2. p_i агрегирует результаты работы всех участников процесса материально-технического снабжения.

$$p_i = pc_i + pi_i + ps_i + cd_i + cs_i + tw_i + tp_i + wl_i + ws_i + wk_i + wi_i + oi_i,$$

- где i – номер материала,
- pc_i – цена по договору,
- pi_i – инфляция,
- ps_i – услуги на стадии закупки,
- cd_i – таможенная очистка,
- cs_i – услуги на стадии таможенной очистки,
- tw_i – доставка до склада,
- tp_i – доставка до производства,
- wl_i – погрузка-разгрузка,
- ws_i – услуги на стадии складского хранения,
- wk_i – хранение,
- wi_i – затраты на рабочий капитал,
- oi_i – простой от остановки производства¹.

Только цена по договору из формулы расчета плановой цены (pc_i) определена на организационном этапе. Остальные составляющие плановой цены определяются расчетным образом. Чаще всего они пропорциональны договорной цене, размеру партии материала или размеру потребления (материальной составляющей производства в целом).

1.2.1.

$$pi_i = pc_i * pir_i,$$

- где i – номер материала,
 - pc_i – цена по договору,
 - pir_i – ожидаемый рост цен в процентах.
- 1.2.2.

$$ps_i = \frac{psr_i}{poq_i},$$

- где i – номер материала,
 - psr_i – затраты, связанные с заготовкой партии товара,
 - poq_i – количество материала в заказе.
- 1.2.3.

$$cd_i = pc_i * cdr_i,$$

- где i – номер материала,
 - pc_i – цена по договору (таможенная стоимость материала),
 - cdr_i – таможенная пошлина в процентах.
- 1.2.4.

$$cs_i = \frac{csr_i}{poq_i},$$

¹ Для удобства первый символ в слагаемых обозначает ответственный отдел, который осуществляет контроль и управление составляющей цены материала: p – отдел закупок, c – таможенный отдел, t – транспортный отдел, w – склады, o – производство.

где i – номер материала,
 csr_i – затраты, связанные с оплатой услуг по таможенной очистке товара (оплата услуг таможенного брокера, таможенный платеж),
 poq_i – количество материала в заказе.
 1.2.5.

$$tw_i = \frac{twr_i}{poq_i},$$

где i – номер материала,
 twr_i – затраты, связанные с доставкой заказа до склада,
 poq_i – количество материала в заказе.
 1.2.6.

$$tp_i = \frac{tpr_i}{poq_i},$$

где i – номер материала,
 tpr_i – затраты, связанные с доставкой заказа до производства,
 poq_i – количество материала в заказе.
 1.2.7.

$$wl_i = \frac{wlr_i}{poq_i},$$

где i – номер материала,
 wlr_i – стоимость погрузо-разгрузочных работ материалов,
 poq_i – количество материала в заказе.
 1.2.8.

$$ws_i = \frac{wsr_i}{poq_i},$$

где i – номер материала,
 wsr_i – стоимость дополнительных услуг, связанных с хранением материалов,
 poq_i – количество материала в заказе.
 1.2.9.

$$wkr_i = p_i^* * wd_i * wdr_i,$$

где i – номер материала,
 p_i^* – плановая цена материала без учета затрат на хранение, затрат, связанных с простоем производства и со стоимостью рабочего капитала:

$$p_i^* = pc_i + pi_i + ps_i + cd_i + cs_i + tw_i + tp_i + wl_i + ws_i,$$

wd_i – уровень запаса материала в днях,
 wdr_i – стоимость 1 дня хранения за 1 рубль.
 При этом

$$wdr_i = \frac{wlr_i}{c_i * 365}, \quad wdr_i = \frac{wlr_i}{c_i * 365},$$

где i – номер материала,
 wr_i – затраты на хранение материала,
 c_i – потребность i -того материала.

$$wr_i = wkr_j * \frac{p_i^* * c_i * wd_i}{\sum_{i=1}^n p_i^* * c_i * wd_i},$$

где i – номер материала,
 j – номер склада,
 wkr_j – затраты на содержание склада,
 c_i – потребность i -того материала,
 wd_i – уровень запаса материала в днях,
 p_i^* – плановая цена материала без учета затрат на хранение, затрат, связанных с простоем производства и со стоимостью рабочего капитала:

$$p_i^* = pc_i + pi_i + ps_i + cd_i + cs_i + tw_i + tp_i + wl_i + ws_i.$$

Устанавливаемые таким образом затраты на хранение материала в плановых ценах зависят от ключевых характеристик – уровня запаса и условий хранения. То есть стимулируют к тому, чтобы эффективным образом использовать особенности складов: управлять затратами и снижать уровень запасов в днях.

1.2.10. Оставшиеся составляющие плановой цены являются распределяемой на материалы частью косвенных (накладных) затрат. Стоимость рабочего капитала – это возможность предприятия инвестировать ресурсы альтернативным поддержанию запасов образом, а также стоимость привлечения источников финансирования. Мы считаем, что в данном случае целесообразно использовать ставку рефинансирования Центрального Банка как безрисковую и как средний показатель между доходностью кредитных и депозитных операций. Стоимость рабочего капитала предприятие готово заплатить, чтобы избежать убытков от простоя оборудования в случае нехватки какого-либо материала, то есть постоянное хранение в запасах определенного количества материалов² является платой за обеспечение бесперебойного производства. Оценка плановой стоимости рабочего капитала с точки зрения страхования простоев производства, с одной стороны, позволяет оценить эффективность уровня запасов, с другой, позволяет уточнить экономическую стоимость материала. При этом такой анализ возможен при ежедневном начислении процента на хранимый материал. То есть,

$$wi_i = -oi_i, \\ wi_i = \frac{p_i * wir_i * wd_i}{365},$$

где i – номер материала,
 p_i – цена i -того материала,
 wi_i – затраты на рабочий капитал,
 oi_i – простой от остановки производства,
 wd_i – уровень запаса материала в днях,
 wir_i – ставка рефинансирования ЦБ РФ.

2. В процессе фактического оприходования и последующего списания материалов в производство необходимо

² С учетом фактора сезонности в качестве страхового запаса можно принять среднегодовой запас.

использовать ту же методику, что и в процессе планирования, за исключением зависимых от времени составляющих стоимости материалов.

2.1. Зависимые от времени показатели (затраты на хранение и стоимость рабочего капитала) должны начисляться ежедневно по формулам:

$$w_{i1} = \frac{p_i * wir_i}{365},$$

$$wk_{i1} = p_i^* * wdr_i.$$

Из данных формул исключен плановый уровень запасов. Такой учет дает возможность учесть оборачиваемость материалов. Чем выше оборачиваемость, тем ниже стоимость материала для предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зекин Р. Е. Совершенствование учета транспортно-заготовительных расходов на технологических предприятиях // Материалы Научной сессии, г. Волгоград, 23–27 апр. 2012 г. Вып. 3 Мировая экономика и финансы / Федер. гос. авт. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т»; редкол.: А. Э. Калинина (отв. ред.) и др. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012. С. 83–87.
2. Перекрестова Л. В. Управление локальными агропромышленными системами рыночной ориентации на основе релевантной информации. Волгоград: Городские вести, 1998. 250 с.
3. Перекрестова Л. В. Релевантная информация в принятии управленческих решений // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. Экология. Научно-теоретический журнал. Вып. 6. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. С. 57–63.
4. Перекрестова Л. В., Нелюбова Н. Н. Информационное пространство управления предприятиями. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. 210 с.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы»: Приложение № 2 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 года № 160н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
6. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: приказ Министерства финансов РФ от 28.12.2001 года № 119н (ред. от 24.12.2010 года) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
7. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. для студентов вузов / 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 735 с.
8. Аткинсон Э. А. Управленческий учет / Э. А. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан и др.; 3-е изд. М.: Вильямс, 2004. 880 с.
9. Жданова А. Б. Международные системы управленческого учета / Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. 162 с.
10. Ефремова А. А. Себестоимость. От управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов. М.: Вершина, 2006. 208 с.
11. Crosson Susan V., Needles Belverd E. Managerial Accounting South-Western, Cengage Learning, 2011. 647 p.
12. Перекрестова Л. В., Попова Л. В. Производственные запасы в аграрных формированиях: управление, финансирование, учет: монография. Волгоград: Перемена, 1997. 180 с.
13. Зекин Р. Е. Функции управленческого учета процесса материально-технического снабжения предприятия крупносерийного производства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 226–230.

REFERENCES

1. Zekin R. E. Improving accounting of the transportation and procurement expenses of the process companies // Materials of the Scientific Session, Volgograd, April 23–27, 2012. Vol. 3 World Economy and Finances / Federal state autonomous education institution of higher professional education «Volgograd state university»; editorial board: A. E. Kalinin (Ed. [Et al.]. Volgograd. Volgograd State University Publishing House, 2012. P. 83–87.
2. Perekrestova L. V. Management of the local agrarian-industrial systems of the market orientation based on the relevant information. Volgograd: City News, 1998. 250 p.
3. Perekrestova L. V. Relevant information in making management decisions / Volgograd. Ser. 3. Economics. Ecology. Scientific and theoretical journal. # 6. Volgograd: Publishing House VolSU, 2001. P. 57–63.
4. Perekrestova L. V., Nelubova N. N. Information area of business management. Volgograd: Publishing House of VolSU, 2004. 210 p.
5. International Accounting Standard (IAS) 2 «Inventories»: Appendix # 2 to the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 25.11.2011 # 160n // Reference and legal system «Consultant Plus» [Electronic resources].
6. On approval of the Guidelines on accounting of inventory: the order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 28.12.2001 # 119n (amended on 24.12.2010) // Reference and legal system «Consultant Plus» [Electronic resources].
7. Drury C. Management and Cost Accounting. Introductory course: textbook for students / 5th ed., revised and amended. Moscow: UNITY-DANA, 2005. 735 p.
8. Atkinson E. A. Management accounting: third edition / E. A. Atkinson, R. D. Bunker, R. S. Kaplan and others. M.: Williams, 2004. 880 p.
9. Zhdanova A. B. International management accounting systems / Tomsk Polytechnic University. Tomsk: Publishing House of Tomsk Polytechnic University, 2011. 162 p.

10. Efremov A. A. Cost price. From the management accounting of expenses to the cost accounting. M.: Vershina, 2006. 208 p.
11. Crosson Susan V., Needles Belverd E. Managerial Accounting South-Western, Cengage Learning, 2011. 647 p.
12. Perekrestova L. V., Popova L. V. Inventories in agrarian entities: management, financing, accounting: monograph. Volgograd: Peremena, 1997. 180 p.
13. Zekin R. E. Functions of management accounting related to the process of material and technical supply in mass production companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 226–230.

УДК 336.7
ББК 65.262.5

Safronkin Ilya Vladimirovitch,
post-graduate student of the department
of finances and credit
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: safr81@yandex.ru

Сафронкин Илья Владимирович,
аспирант кафедры финансов и кредита
Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: safr81@yandex.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНЫХ КАРТ В РОССИИ

THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE CREDIT CARDS MARKET IN RUSSIA

В статье дано понятие кредитной карты, текущего состояния рынка кредитных карт и намечены основные направления развития. Хотя данный инструмент банковского кредитования является одним из самых перспективных в России, кредитные карты имеют свои преимущества и недостатки как для их эмитентов, так и для кардхолдеров. Зная о них, можно осознанно принять решение, пользоваться данным продуктом или нет. Также в статье выделены основные проблемы, которые мешают будущему развитию рынка кредитных карт в России. В этом вопросе необходима поддержка государства и законодательная база, которая приспособлена к нынешней российской действительности. При решении определенных проблем рынок кредитных карт может сыграть важную роль в развитии экономики страны.

The concept of a credit card, the current state of the credit card market is provided in the article, as well as the main directions of development are outlined. Although this instrument of the bank lending is one of the most perspective in Russia, credit cards have their advantages and disadvantages for their issuers, and for cardholders. If you know about them you can decide, if you will use this product or not. Additionally, the main problems that prevent the future development of the credit card market in Russia are noted in the article. This matter needs the support of the state and requires the legislative basis that is adapted to the current Russian reality. If the certain problems of the credit cards are solved, the credit card market can play an important role in the economic development of the country.

Ключевые слова: деньги, кредит, банки, кредитная карта, рынок кредитных карт, держатели кредитных карт, перспективы развития, законодательство, преимущества кредитных карт, недостатки кредитных карт, банковская инфраструктура, банковская система.

Keywords: money, credit, banks, credit card, credit card market, credit card holders, prospects of development, legislation, advantages of credit cards, disadvantages of credit cards, banking infrastructure, banking system.

Одним из самых перспективных видов банковского кредитования в России является кредит с использованием кредитной карты.

Кредитные карты по всему миру уже достаточно давно стали одним из самых важным инструментов не только банковской системы, но и повседневной жизни.

Для перехода к цивилизованному денежному обращению в России необходимо превращение кредитных карт в общепризнанный инструмент финансовой деятельности граждан страны.

Таким образом, данная тема исследования в настоящее время является актуальной по причине выгоды, которую может дать экономике РФ более широкое использование кредитной карты.

Кредитная карта (*разг.* кредитка) – банковская платежная карта, предназначенная для совершения операций, расчеты по которым осуществляются исключительно за счет денежных средств, предоставленных банком клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора [1]. По своей сути, это инструмент, посредством которого предоставляется револьверный кредит.

Как и у большинства вещей, у кредиток есть свои преимущества и недостатки. Зная о них, можно осознанно принять решение, пользоваться кредитными картами или нет.

Так, можно выделить ряд преимуществ кредитных карт:

– нет необходимости носить с собой большие суммы наличных денег;

– можно заказывать товары и услуги по Интернету (например, у большинства авиакомпаний, отелей, агентств по прокату автомобилей);

– наличие кредитной карты и ее разумное использование (платежи следует вносить своевременно и в полном объеме каждый месяц) поможет клиентам банков выстроить положительную кредитную историю;

– кредитная карта также может пригодиться в случае непредвиденных расходов;

– при оплате кредиткой можно получить скидки от разнообразных магазинов и компаний, бонусы, такие как бесплатные мили авиакомпании или бюро путешествий, специальные страховки (например, страхование туристических поездок или страхование жизни);

– при потребительском кредитовании банк сразу выдает вам деньги и начисляет проценты за пользование займом. Однако если, к примеру, были взяты в кредит деньги на ремонт, то истратить их мгновенно нет возможности. При использовании картой начисление процентов за кредит начинается с того дня, когда вы производите оплату;

– устранение риска традиционных форм хищений, снижение риска потери денежных средств;

– льготы при получении услуг на предприятиях торговли и сервиса;

– снижение затрат, связанных с проведением финансовых операций, в том числе покупок с использованием различных валют, так как конвертация производится по биржевому, а не по магазинному курсу;

– предприятия торговли и сервиса также получают преимущества от использования кредитных карт: уменьшение расходов на инкассацию, транспортировку и обналживание средств, упрощение расчетов с покупателями;

– в случае кражи карточки имеется возможность оперативно заблокировать счет, чтобы не потерять деньги.

Эмиссия кредитных карт выгодна банкам, так как:

– для банка становится менее необходимым создание и содержание разветвленной сети отделений для операций с денежными средствами, так как большую часть этих операций (оплата товаров и услуг, получение/внесение наличности на счет) клиент банка может осуществить самостоятельно;

– обработка карточных операций является более автоматизированной, нежели обработка операций по классическим кредитам, что удешевляет их себестоимость;

– карточные кредиты приносят больше доходов банку по сравнению с классическими кредитами, так как при обслуживании кредитных карт возникают всевозможные дополнительные операционные комиссии (плата за годовое обслуживание, выдачу наличных, предоставление выписок и копий чеков и т. п.). Эти комиссии являются незаметными для клиентов, тем более что у них есть выбор (например, не снимать наличные, а оплатить покупку картой), но при достаточном объеме эмиссии представляют довольно значительную статью доходов банка.

Недостатки кредитных карт:

– самым большим недостатком кредитных карт является то, что они побуждают людей тратить деньги, которых у них на самом деле нет. Для некоторых кредитных карт не требуется погашения задолженности ежемесячно, поэтому даже если у вас есть только \$ 100, вы сможете потратить до \$ 500 или \$ 1000 с вашей кредитной карты, но процент при этом вырастет многократно;

– более высокие процентные ставки, чем по потребительским или целевым кредитам;

– мошенничество с кредитными картами – деньги с кредитной карточки могут быть украдены. В настоящее время не существует ни одного способа защиты от кражи денег с кредитки, и вряд ли такой способ будет придуман, поскольку то, что один человек может придумать, другой человек сможет повторить;

– в случае мошенничества практически невозможно доказать свою непричастность к снятию денежных средств с карты. В итоге в подавляющем большинстве случаев все расходы ложатся на держателя кредитной карты, а не на банк-эмитент.

Кредитная карта может являться достаточно хорошей альтернативой потребительскому кредиту и кредиту на неотложные нужды. Одним из основных преимуществ

кредитных карт перед обычными кредитами является возможность клиента не отчитываться перед банком о целевом использовании кредита, а также возможность постоянного возобновления кредитной линии (установленного банком для данного клиента максимального размера кредита) после погашения.

Начиная с 1990-х годов и вплоть до настоящего времени платежные системы VISA и MasterCard доминируют в мире финансовых операций, осуществляемых посредством кредитных карт, не считая, конечно, American Express – лидера в области туризма и развлечений.

Ежегодный торговый оборот по кредитным картам исчисляется триллионами долларов США. Карты Visa принимаются к оплате в торговых точках более 200 стран мира [2]. В 2010 году из 8 млрд находившихся в обращении карт 29,2% были China UnionPay против 28,6% Visa [3], хотя Visa все еще лидировала по объему платежей. На долю MasterCard приходилось 20% платежных карт мира [4].

Лидерами в мире по количеству кредитных карт на человека являются США (4,2 карты на человека). Второе место занимает Япония (2,4 карты на человека). Среди европейских стран лидером по этому показателю является Великобритания (1,1 карты на человека).

Внизу шкалы оказались жители Швейцарии, Бельгии, Германии, Греции, Австрии, Швеции, Дании, Франции, где на каждого взрослого приходится по 0,1 кредитной карты [5]. В России этот показатель составляет 0,3 кредитной карты на человека (в ближайшие 5 лет этот показатель может вырасти до 0,5).

Потребители Великобритании пользуются дебетовыми картами для ежедневных покупок, как и другие европейцы, но чаще применяют кредитные карты в качестве инструментов заимствования, подавая заявки на выдачу новых кредитных карт, чтобы перенести задолженность и воспользоваться преимуществом беспроцентных предложений. В большинстве других стран потребители не рассматривают кредитные карты как кредитный инструмент, и в результате они не настолько популярны.

Однако в отношении общего количества кредитных карт кредитно-карточный рынок Великобритании будет расти, согласно прогнозам, лишь на 0,2% в год. Напротив, ожидается, что в некоторых других странах – особенно это касается стран с недостаточно развитыми рынками кредитных карт (в том числе в России) – произойдет значительный рост.

Кредитные карты являются одним из перспективных направлений кредитования физических лиц на российском рынке. Несмотря на то что уровень распространенности кредитных карт в России остается еще достаточно низким по сравнению с другими странами, уже можно с уверенностью утверждать, что данный банковский продукт достаточно смело завоевывает симпатии россиян и в будущем утвердится на российском рынке.

Банки начинают отдавать предпочтение кредитным карточкам как каналу кредитования населения, так как это наиболее технологичный способ создания долгосрочной и лояльной клиентской базы. Как следствие, растет количество выпущенных кредитных карт. Самый большой рост произошел в 2012 году (7,46 млн единиц).

На 1 января 2013 года количество кредитных карт, эмитированных кредитными организациями в РФ, достигло 22,5 млн единиц, а объем расходных операций с кредитными карточками превысил 1 трлн рублей [6].

При текущих темпах роста количество кредитных карт, эмитированных кредитными организациями на территории

РФ, в ближайшие пять лет превысит 40 млн единиц, а объем расходных операций с кредитными карточками превысит 2 трлн рублей.

По сравнению с обычными кредитами после получения кредитной карты нет необходимости снова и снова сдавать все те же документы для подписания договора. Вся процедура происходит всего лишь один раз для получения кредитной карты.

Банк-эмитент предоставляет клиенту денежные средства в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора для совершения расчетных операций при помощи кредитной карты.

С учетом платежеспособности каждого клиента банк определяет персональный кредитный лимит. Кредит по карте предоставляется в рамках кредитной линии, которая является возобновляемой, что означает возможность использования заемщиком части или всего установленного лимита и последующего погашения (частичного или полного) возникшей задолженности, в результате чего размер кредитной линии «восстанавливается» на сумму погашения. Таким образом, кредитом можно пользоваться многократно без дополнительного оформления каждой новой суммы.

При превышении заемщиком лимита карта блокируется. Банки, как правило, предоставляют возобновляемый кредит по кредитной карте без обеспечения, поручительства и залога. Кредитная карта сочетает в себе преимущества потребительского кредита без залогов и поручителей и международной пластиковой карты. Ее достоинства многочисленны. Держатель карты пользуется кредитными средствами при возникновении необходимости. Кредит не носит целевого характера, карта позволяет оплачивать любые товары и услуги. У заемщика есть возможность самостоятельно выбирать график платежей в погашение кредита. Данный банковский продукт является в некотором смысле «резервом денежных средств», поскольку, активировав карту, держатель может ей не пользоваться до тех пор, пока ему действительно не потребуются заемные средства. Кредитная карта удобна при оплате товаров и услуг, обеспечивает ее владельцу большую безопасность (отсутствует необходимость носить при себе крупные суммы денег), она не доставляет трудностей в хранении, а в случае пропажи ее можно защитить от несанкционированного доступа.

По кредитной карте банк может предоставлять льготный период погашения кредита (*grace-period*), в течение которого заемщик имеет право полностью погасить задолженность по карте, не платя проценты за пользование кредитом. У большинства банков такой период составляет 50–60 дней. Если заемщик не успевает погасить хотя бы минимальную сумму, установленную банком (обычно 10% от суммы задолженности в месяц), то он полностью выплачивает банку проценты за пользование кредитом, а при просрочке платежа помимо процентов будет выплачивать еще и штраф.

В России карты с *grace-period* выпускают около 30 банков. Пионером в этой области стал «Ситибанк», который в 2005 году выпустил карточку с *grace-period* на следующий же день после вступления в силу поправок в ГК РФ, разрешающих беспроцентный кредит. Некоторые банки предлагают *grace-period* по картам как дополнительную услугу за дополнительную плату.

Номинальные ставки по кредитным картам составляют от 19 до 25% годовых в рублях и от 17 до 19% годовых в валюте. Точно определить и раскрыть в договоре эффек-

тивную ставку по кредитной карте достаточно сложно, так как модели поведения заемщиков и графики изменения задолженности по карте сильно отличаются друг от друга.

Существует несколько вариантов погашения кредита по кредитной карте. Во-первых, погасить кредит можно в кассах банка или его банкоматах, имеющих функцию приема наличных денег, в этом случае заемщик не несет никаких дополнительных расходов. Во-вторых, можно воспользоваться банкоматами других банков или отправлять деньги почтовым или банковским переводом. В-третьих, можно прибегнуть к помощи терминалов дистанционной оплаты. Второй и третий варианты погашения кредита сопряжены для заемщика с необходимостью оплаты комиссионных.

В последнее время все больше банков, предлагающих потребительские кредиты, прибегают к распространению кредитных карт по почте: их получают в основном положительно зарекомендовавшие себя заемщики. Часто кредит заранее одобрен. Зачастую карты предлагаются заемщикам, которые ранее при заключении кредитного договора высказали заинтересованность в данном кредитном продукте. В среднем по рынку доля разосланных и используемых клиентами кредитных карт составляет в настоящее время более 30%.

Кредитные карточки сегодня постепенно вытесняют экспресс-кредиты, и это неудивительно. Ведь по своей природе они предлагают гораздо более широкие возможности, чем одноразовые займы. Кредитные карты выдаются на неограниченный срок, удобны в обращении и могут служить прекрасным источником резервного финансирования.

Банковские карты становятся для россиян привычным инструментом для расчетов. И если раньше подавляющее число кардхолдеров ограничивалось снятием наличных денег в банкоматах, то с появлением разнообразных банковских продуктов и дистанционных каналов обслуживания «пластик» не кажется уже диковинкой. По данным опроса, проведенного в феврале 2012 года на сайте Сбербанка, на вопрос «Какой инструмент оплаты в Интернет вы используете чаще всего?» 48% опрошенных ответили, что используют кредитную карту, и 26%, что используют перевод через Сбербанк-онл@йн [7].

Для банков пластиковые карты стали еще и универсальным инструментом для продвижения различных кредитных программ.

Развитие банковского пластика благоприятно отразится на рынке безналичных платежей. Государство весьма активно стимулирует переход на безнал. Следовательно, вытеснение наличных денег из оборота уже в ближайшее время может найти свое отражение в законодательстве. Однако если в Москве и крупных городах эта идея реализуема, то в отдаленных районах страны, где все расчеты в основном наличные, потребуется немало времени, чтобы создать соответствующую инфраструктуру. По данным Росстата, 26% населения страны проживают в сельской местности, а следовательно, имеют весьма ограниченный доступ к банковским услугам [8]. Исследования «Банка Хоум Кредит» показали, что кредитные карты в основном используются в случае непредвиденных расходов [9].

Кредитная карта может сделать жизнь проще и стать отличным финансовым инструментом, но только если будет использоваться разумно, иначе она станет обузой. К существенным недостаткам кредитных карточек можно отнести их уязвимость. Мошенники в последнее время становятся все более изобретательными и находят все новые способы

хищения средств с карточных счетов. В дело идут фишинговые сайты, подложные электронные письма, поддельные карточки и даже вирусы для банкоматов. Еще один серьезный минус кредитных карт – высокие ставки, существенно превышающие проценты по традиционным потребительским кредитам. Кроме того, в настоящий момент в РФ нет полноценной законодательной базы, в полной мере регулирующей отношения между держателем кредитной карты и банком-эмитентом. Клиент обязан официально известить банк о пропаже денежных средств со своего счета, после чего банком проводится внутреннее расследование, порой затягивающееся на несколько месяцев. И только после этого кредитная организация принимает решение о компенсации пропажи клиенту.

Банки опасаются принятия данных поправок ввиду возможной последующей волны мошенничества. Такая ситуация в будущем может стать серьезным препятствием на пути развития рынка кредитных карт в РФ.

Таким образом, в заключение можно отметить, что рынок кредитных карт последние десять лет развивается ударными темпами и, как всегда, нуждается в поддержке государства. Однако при составлении законодательной базы необходимо не пустое копирование западных образцов, а приспособление их к нынешней российской действительности с ее высоким уровнем преступности и коррупции. При решении затронутых в работе проблем рынок кредитных карт может сыграть важную роль в развитии экономики России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт: положение Центрального Банка Российской Федерации от 24.12.2004 года № 266-П (ред. от 10.08.2012 года) (зарегистрировано в Минюсте РФ 25 марта 2005 года № 6431) // Вестник Банка России. 2005. 10 апр.
2. Глобальное присутствие. Официальный сайт платежной системы VISA [Электронный ресурс]. URL: <http://corporate.visa.com/about-visa/our-business/global-presence.shtml/> (дата обращения: 17.06.2013).
3. Статистика. Официальный сайт платежной системы VISA [Электронный ресурс]. URL: <http://visa.com.ru/av/stat.jsp/> (дата обращения: 17.06.2013).
4. Кредитные карты: преимущества, недостатки, перспективы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bankru.info/articles/credit-cards/268-kreditnye-karty-preimushhestva-nedostatki-perspektivy.html/> (дата обращения: 17.06.2013).
5. Хранилище статистических данных. Официальный сайт ЕЦБ [Электронный ресурс]. URL: <http://sdw.ecb.europa.eu/> (дата обращения: 17.06.2013).
6. Статистика. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 17.06.2013).
7. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sbrf.ru/volgograd/ru/> (дата обращения: 17.06.2013).
8. Численность и состав населения. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 17.06.2013).
9. Шамайко О. Перспективы развития кредитных карт в России [Электронный ресурс]. URL: http://volgograd.homecredit.ru/press/more.php?id=675&my_reg_id=8/ (дата обращения: 17.06.2013).

REFERENCES

1. On the issue of bank cards and transactions made with the use of credit cards: the position of the Central Bank of the Russian Federation from 24.12.2004-P (In ed. from 10.08.2012) (Registered with the Ministry of Justice of the Russian Federation on March 25, 2005 # 6431) // Bulletin of the Bank of Russia. 2005. April 10.
2. Global presence. Official website of the payment system VISA [Electronic resource]. URL: <http://corporate.visa.com/about-visa/our-business/global-presence.shtml/> (date of viewing: 17.06.2013).
3. Statistics. Official website of the payment system VISA [Electronic resource]. URL: <http://visa.com.ru/av/stat.jsp/> (date of viewing: 17.06.2013).
4. Credit cards: advantages, disadvantages, and prospects [Electronic resource]. URL: <http://www.bankru.info/articles/credit-cards/268-kreditnye-karty-preimushhestva-nedostatki-perspektivy.html/> (date of viewing: 17.06.2013).
5. Storage statistics. The official website of the ECB [Electronic resource]. URL: <http://sdw.ecb.europa.eu/> (date of viewing: 17.06.2013).
6. Statistics. The official website of the Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (date of viewing: 17.06.2013).
7. The official website of the Savings Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://www.sbrf.ru/volgograd/ru/> (date of viewing: 17.06.2013).
8. The size and composition of the population. The official website of the Federal Service of State statistics [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (date of viewing: 17.06.2013).
9. Shamayko O. Perspectives of credit cards in Russia [Electronic resource]. URL: http://volgograd.homecredit.ru/press/more.php?id=675&my_reg_id=8/ (date of viewing: 17.06.2013).

УДК 368
ББК 65.271-31

Timofeyeva Helena Mikhaylovna,
senior lecturer of the department of finances and credit
of the International Institute of Computer Technologies,
Voronezh,
e-mail: helentim.1210@mail.ru

Тимофеева Елена Михайловна,
ст. преподаватель кафедры финансов и кредита
Международного института компьютерных технологий,
г. Воронеж,
e-mail: helentim.1210@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

FEATURES OF MARKETING OF INSURANCE PRODUCTS

В статье анализируется взаимосвязь страховой услуги со страховым продуктом и страховыми программами. На примере страховых продуктов, реализуемых в настоящее время на российском страховом рынке, раскрываются отличительные свойства страховых продуктов. Рассматриваются цели и структура направлений маркетинга страховых продуктов. Выделяются два основных направления страхового маркетинга: структурный, или организационный, маркетинг и товарный, или рыночный, маркетинг. Целью организационного маркетинга является повышение экономической эффективности деятельности страховой организации, что достигается путем оптимизации внутреннего устройства страховщика. Целями рыночного маркетинга являются: 1) совершенствование финансово-хозяйственной деятельности страховщика; 2) повышение прибыльности и доходности страховой организации, что достигается за счет анализа состояния внешней и внутренней среды, в том числе изменений товарной среды – страховых продуктов. Дается характеристика функций страхового маркетинга: аналитической, товарной, сбытовой, функции убеждения и стимулирования, функции управления и контроля. Рассматриваются особенности маркетинга страховых продуктов с учетом специфики страхования. Характеризуются четыре этапа цикла маркетинга в страховании. На каждом этапе раскрываются конечные цели, задачи и инструменты их достижения. Эффективно организованный маркетинг страховых продуктов позволит страховой организации повысить доходность страхового бизнеса.

The interrelation of insurance service with an insurance product and insurance programs is analyzed in the article. On the example of the insurance products that are currently sold at the Russian insurance market the distinctive properties of the insurance products are revealed. The purposes and the structure of the directions of marketing of insurance products are discussed. Two main directions of insurance marketing are allocated: structural, or organizational, marketing and commodity, or market, marketing. The purpose of organizational marketing is the increasing of the economic efficiency of the activity of insurance company that is reached by optimization of the internal structure of the insurer. The purposes of market marketing are: 1) improvement of financial and economic activity of the insurer; 2) increase of profitability and remunerativeness of insurance company that is reached by means of the analysis of the condition of the external and internal environment, including changes of the commodity environment – insurance products. The characteristic of functions of insurance marketing is given: analytical, commodity, marketing, functions of persuasion and stimulation, management and control function. Features of marketing of insurance products are analyzed with regards to the specifics

of insurance. Four stages of the marketing cycle in insurance are characterized. Ultimate goals, tasks and the instruments of their achievement are revealed at each stage. Effectively organized marketing of insurance products will allow insurance company increasing profitability of insurance business.

Ключевые слова: страховщик, страховой рынок, страховая защита, страховая услуга, страховой продукт, страховая программа, страхователь, структурный или организационный маркетинг, товарный или рыночный маркетинг, маркетинг страховых продуктов.

Keywords: insurer, insurance market, insurance protection, insurance service, insurance product, insurance program, insurer, structural or organizational marketing, commodity or market marketing, marketing of insurance products.

Потребность в защите имущественных интересов от случайных событий и опасностей, предоставляемая страховщиками на страховом рынке, в настоящее время все больше осознается отдельными индивидуумами и обществом в целом.

В то же время потенциальным страхователям необходимо понимать, что страховщик не производит материальные блага. Он лишь создает услугу по страховой защите [1]. На страховом рынке страховая услуга воплощается в форме страховых продуктов.

Под страховым продуктом в теории и практике страхования понимается набор основных и вспомогательных услуг, предоставляемых страховщиком страхователю при заключении договора страхования [2]. Иными словами, понятие «страховой продукт» шире понятия «страховая услуга», в то же время конкретный страховой продукт может включать несколько страховых программ (вариантов продукта), предлагаемых страховщиком страхователям. Также необходимо отметить, что понятия «страховой продукт» и «страховая программа» страховщики на практике используют как понятия-синонимы.

Примерами страховых продуктов и программ на российском страховом рынке могут служить:

1. Договор (программа) КАСКО, представленный в виде страхового продукта РОСГОССТРАХ-АВТО «Защита» с тремя вариантами страхования «А», «Б», «В» и специальной сервисной программой «Помощь на дороге», которую страхователь может приобрести отдельно не только для себя, но и других людей (родственников, знакомых в качестве подарка) [3].

2. Страховой продукт «Дебетовая банковская карта» ООО «ППФ Общее страхование» [4].

3. Страховой продукт «Премиум», включающий основную программу и дополнительные программы «Страхование от несчастных случаев», «Страхование на случай смер-

тельно опасных заболеваний», предлагаемый ООО «ППФ Страхование жизни» в качестве инструмента защиты и финансовых накоплений [5].

Сложная структура страховых продуктов, в которой выделяются ядро и оболочка, отличительные свойства страховых продуктов, полнота страхового покрытия (объем страховой ответственности страховщика) влияют на выбор

системы сбыта, ценовую политику как элементов организационного маркетинга страховщика [2]. Организационный (структурный) маркетинг является одним из самостоятельных направлений в структуре страхового маркетинга (маркетинга в страховании, маркетинга страховых продуктов) наряду с товарным, или рыночным, маркетингом. У каждого из них своя цель и элементы (табл.).

Таблица

Цели и структура направлений маркетинга страховых продуктов [2]

Направления маркетинга страховых продуктов	Цели и пути реализации направления	Структура направления
1. Структурный (организационный) маркетинг	Цели – повышение экономической эффективности деятельности страховой организации. Пути реализации – оптимизация внутреннего устройства страховщика.	1) выбор оптимальной системы продаж страховых продуктов исходя из их свойств, особенностей поведения страхователей; 2) стимулирование системы продаж страховых продуктов; 3) совершенствование (реорганизация) и развитие структуры страховой организации исходя из ее задач, особенностей и квалификации персонала, специфики страховых рынков в связи с организацией оптимальной системы продаж страховых продуктов; 4) совершенствование системы труда
2. Товарный (рыночный) маркетинг	Цели: 1) совершенствование финансово-хозяйственной деятельности страховщика; 2) повышение прибыльности и доходности страховой организации. Пути реализации – анализ состояния внешней и внутренней среды, в том числе изменений товарной среды – страховых продуктов.	1) изучение и сегментация страховщиком страхового рынка, анализ и оценка собственного страхового портфеля; 2) определение потребностей страхователей в страховых продуктах, сосредоточение усилий страховщика на наиболее прибыльных направлениях деятельности; 3) определение андеррайтером максимально возможного уровня риска для групп клиентов (каждого страхователя в отдельности); 4) учет страховщиком при разработке страхового продукта потребностей страхователей

Следует отметить, что маркетинг страховых продуктов (страховой маркетинг) трактуется экономистами практически одинаково с учетом всей его специфики: как система организации деятельности страховщика по разработке и распространению страхового продукта на основе комплексного анализа страхового рынка и реальных запросов страхователей с целью получения прибыли.

Анализируя особенности маркетинга страховых продуктов, его следует рассматривать следующим образом.

– во-первых, как сбытовую деятельность страховщика, направленную на реализацию страховых услуг страховщиком страхователю;

– во-вторых, как систему страховых отношений, направленную на учет взаимных интересов и потребностей страховщика и страхователя [Там же];

– в-третьих, как финансовый механизм страховой компании, включающий в себя организацию, планирование и стимулирование страховых отношений, организацию каналов продвижения страховых продуктов (программ) на основе реального и потенциального спроса на страховые услуги;

– в-четвертых, как метод организации деятельности страховщика;

– в-пятых, как метод исследования рынка страховых услуг (страхового рынка).

Наиболее полно функции страхового маркетинга отражены у Н. Н. Никулиной, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили [6]:

1. Аналитическая функция, предполагающая анализ:
– внешней среды и составляющих состояния страхового продукта;

– потребителей страховых услуг и конкурентов страховой организации;

– структуры страхового рынка и ассортимента страховых услуг;

– внутренней среды страховой организации.

2. Товарная функция, включающая:

– создание новых страховых продуктов, модернизацию имеющихся;

– использование новых технологий (бенчмаркинга, мерчендайзинга и т. п.);

– управление качеством страховых продуктов и их конкурентоспособностью.

3 Сбытовая функция, выражающаяся:

– в формировании ассортиментной политики и продуктового ряда;

– в формировании ценовой политики;

– в организации каналов продвижения страховых продуктов и дополнительных услуг, сервисном обслуживании.

4. Функция убеждения и стимулирования, предусматривающая:

– формирование спроса на страховые продукты;

– стимулирование каналов продвижения;

– удовлетворение страховых интересов и предпочтений действительных и потенциальных страхователей.

5. Функция управления и контроля, включающая финансовый механизм:

– организацию, планирование и стимулирование страховых отношений;

– правовое обеспечение;

– информационное обеспечение;

- коммуникационное обеспечение;
- организацию контроля.

Особенности маркетинга страховых продуктов определяются спецификой страхования.

1. Страховщик, принимая риски от страхователей, берет на себя обязательства по возмещению ущерба. Обязательства могут быть:

- краткосрочного характера в случае страхования иного, чем страхование жизни (страхование имущества, предпринимательских, в том числе финансовых, рисков, ответственности, от несчастных случаев, медицинского страхования), и, значит, у страховщика отсутствует инвестиционная составляющая его бизнеса;

- долгосрочного характера в случае страхования жизни с возможностью получения доходов от инвестирования средств страховых резервов.

Так или иначе страховая услуга неотделима от страховщика, что является первой особенностью, и качество страхового продукта во многом определяется субъективными причинами – особенностями характера, эмоциональностью, настроением как страховых агентов и брокеров, так и страхователей.

2. Как правило, страхователь и страховщик вступают друг с другом в достаточно длительные отношения, которые определяют срок жизни страхового продукта (вторая особенность). Например, в страховании жизни срок действия договора – от трех-пяти лет до сорока и более лет у отдельных страховщиков. Поэтому определить, насколько рентабелен тот иной страховой продукт, страховщик может через много-много лет после его продажи. В этом случае для страховой организации очень важным становится взаимодействие с иностранными страховыми компаниями через систему перестрахования или участия в уставном капитале.

3. Из первых двух особенностей вытекает третья – непостоянство качества страхового продукта.

4. Следующая особенность связана с тем, что клиент (страхователь), заключая договор страхования, иными словами, приобретая страховой продукт, не всегда может оценить его качество, так как расследование и урегулирование страхового случая может отставать от момента заключения договора на годы, страховщик может по тем или иным причинам отказать в выплате страхового возмещения (обеспечения) или страховой случай может не произойти.

5. Сильная рискованная составляющая, характерная для страхования, тоже должна учитываться, так как страховой риск (его оценка и управление им) – неотъемлемая часть страхового продукта. Причем должны учитываться не только риски страхователей, но и риски самого страховщика (технические, инвестиционные и нетехнические).

6. Увеличивает срок выпуска нового страхового продукта, соответственно расходы страховщика и цену страховой услуги, снижает свободу маневрирования маркетинговой службе страховщика государственное регулирование страховой деятельности в части требований к свойствам страхового продукта (страховые тарифы, обязательное страховое покрытие, правила и структура размещения страховых резервов и т. п.) и деятельности страховщиков (лицензирование страховой деятельности, обеспечение финансовой устойчивости, платежеспособности и т. д.), так как существенное снижение страховщиком цен на свои услуги может вызвать ответную реакцию со стороны Федеральной службы по финансовым рынкам и Федеральной антимонопольной службы как регуляторов в области страховых услуг [7].

7. Среди особенностей маркетинга, которые должны учитываться в деятельности страховщика, следует выделить отрицательную динамику социально-экономического окружения страховой деятельности:

- инфляцию, разорительную для долгосрочного страхования и учитываемую страховщиком в виде индексации – предлагаемого страхователю финансового инструмента, позволяющего увеличить размер страховой защиты по основной программе договора страхования, а также усилить его накопительные свойства. При этом индексация подразумевает одновременное увеличение страховой суммы и страхового взноса. В зависимости от своих финансовых возможностей страхователь имеет право отказаться от индексации;

- резкое и непредвиденное повышение стоимости восстановления недвижимости и автомобилей после страховых случаев в экономически развитых и развивающихся странах за последние десятилетия конца XX – начала XXI века;

- рост преступности, кражи автотранспорта, мошенничества со стороны страхователей;

- привлечение страховщиков к ответственности по ранее неизвестным рискам, не учитывавшимся при актуарных расчетах, что приводит к потере страховщиками финансовой устойчивости и разорению и т. д.

8. В последние десятилетия конца XX – начала XXI века резко повысилась социальная общественно значимая роль страхования. В странах с сильным государственным регулированием страховой деятельности страховщикам труднее отказываться:

- от опасных групп клиентов;

- убыточных рынков, например в России, в области обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств;

- введения дополнительных обязательных видов страхования, тарифы по которым регулируются федеральным законодательством.

9. В России, других развивающихся и экономически развитых странах, несмотря на столь длительную историю страхования, отсутствует система патентования страховых продуктов, в связи с этим растут расходы страховщика, связанные с защитой информации по удачно разработанным и оригинальным страховым продуктам и программам от быстрого копирования конкурентами.

10. Страховщикам приходится корректно убеждать потенциальных страхователей в полезности страховой защиты, особенно физических лиц, которые слабо понимают сущность и роль страхования, считают ненужной страховую защиту (особенно жизни), не представляют механизм формирования цены страховой услуги.

11. В деятельности страховщиков большое значение имеет сегментация страхового рынка, позволяющая оценить принимаемые риски страхователей [1; 2; 8].

С учетом данных особенностей маркетинга страховых продуктов на каждом из этапов цикла маркетинга в страховании служба маркетинга страховой организации должна учитывать следующее.

На первом этапе необходимо тщательно и всесторонне изучать рынок сбыта страховых продуктов (страховой рынок) для разработки стратегии дальнейшего развития страховой компании и принятия оперативных решений.

Задачами данного этапа, как отмечают Ю. А. Сплетунов, Е. Ф. Дюжиков, являются:

1) выявление видов страховых услуг, пользующихся спросом на страховом рынке;

2) оценка степени насыщения рыночного спроса на страховые услуги;

3) расчет неудовлетворенного спроса по видам страховых услуг;

4) прогнозирование спроса на страховые услуги в будущем [8].

На втором этапе страховщик разрабатывает и модернизирует страховые услуги (продукты и программы). Задачами данного этапа цикла маркетинга страховых продуктов являются:

1) определение конкретных видов страхования, которые согласно полученной лицензии страховщик будет осуществлять, выходя на страховой рынок;

2) разработка условий и правил, методик проведения выбранных видов страхования, позволяющих, с одной стороны, максимально удовлетворить потребности страхователей, с другой, обеспечить страховщику максимально возможный уровень доходности [7];

3) подготовка технико-организационных и финансовых условий для внедрения пользующихся спросом, а также новых, оригинальных видов страховых продуктов с учетом их жизненного цикла, включающего четыре стадии.

На третьем этапе страховщик организует рекламу страховых продуктов и программ, конечной целью которой является заключение страхователем договора страхования со страховщиком.

Целенаправленно воздействуя на рынок страхователей через рекламу страховых услуг, страховщик тем самым

способствует формированию платежеспособного спроса на страховые услуги.

В то же время через рекламу страховой компании, или имиджевую рекламу, происходит формирование позитивного имиджа страховой компании в сознании действительных и потенциальных страхователей.

На четвертом этапе цикла маркетинга страховщику необходимо организовать распространение страховых услуг по следующим каналам:

1) непосредственная продажа страховых полисов в офисах страховщика;

2) продажа страховых полисов через страховых посредников – страховых агентов, страховых брокеров – занимает наибольшую долю в общем объеме распространения страховых услуг;

3) продажа через альтернативные сети распространения – банки, почту, туристические фирмы, автодилеров, Интернет [8, с. 60]. Здесь, как правило, лидируют банки.

В конечном итоге маркетинг страховых продуктов, как и вся деятельность страховщика, должен быть нацелен на ясно выраженный коммерческий результат – обеспечение экономической эффективности деятельности страховой организации в целом и по отдельным видам страхования, а также на отдельных сегментах страхового рынка, получение прибыли от каждого вида страхования, осуществляемого страховщиком, что является одним из основных принципов страхового маркетинга как функции управления страховой деятельностью [6].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Архипов А. П. Страхование: учеб. М.: КНОРУС, 2012. 288 с.
2. Никулина Н. Н., Березина С. В. Страхование. Теория и практика: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 511 с.
3. Если на капот села лошадь (или от каких рисков мы защищаем, а от каких – нет) / Полное описание продукта Каско // Официальный сайт РОСГОССТРАХ [Электронный ресурс]. URL: http://www.rgs.ru/products/private_person/auto/casco/all/index.wbp (дата обращения: 15.06.2013).
4. Страхование банковских дебетовых карт // Официальный сайт страховой группы PPF Страхование в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ppfinsurance.ru/ru/corporate/insurance-of-financial-risks/debit-card/> (дата обращения: 12.06.2013).
5. Премиум – защита и накопление / Страхование жизни // Официальный сайт страховой группы PPF Страхование в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ppfinsurance.ru/ru/private/life-insurance/premium/> (дата обращения: 15.06.2013).
6. Финансовый маркетинг: теория и практика: учеб. для магистров / О. А. Артемьева [и др.]: под общ. ред. С. В. Карповой. М.: Юрайт, 2013. 424 с.
7. Симонова И. В. Теоретико-методологические подходы к анализу страхового рынка // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2. С. 217–220.
8. Сплетухов Ю. А., Дюжиков Е. Ф. Страхование: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2004. 312 с.
9. Ахвледиани Ю. Т. Страхование: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2012. 568 с.

REFERENCES

1. Arhipov A. P. Insurance: textbook. M.: KNORUS, 2012. 288 p.
2. Nikulina N. N., Berezina S. V. Insurance. Theory and practice: textbook. M.: YuNITI-DANA, 2008. 511 p.
3. If the horse sat down on a cow (or from what risks we protect and from what – no) / The Complete description of a product of the Comprehensive insurance // The Official site ROSGOSSTRAKH [Electronic resource]. URL: http://www.rgs.ru/products/private_person/auto/casco/all/index.wbp (date of viewing: 15.06.2013).
4. Insurance of bank debit cards // The Official site of the insurance group PPF Insurance in Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.ppfinsurance.ru/ru/corporate/insurance-of-financial-risks/debit-card/> (date of viewing: 12.06.2013).
5. Premium – protection and accumulation / Life insurance // The Official site of the insurance group PPF Insurance in Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.ppfinsurance.ru/ru/private/life-insurance/premium/> (date of viewing: 15.06.2013).
6. Financial marketing: theory and practice: textbook for masters / O. A. Artemyeva [et al.]: under a general edition of S. V. Karpovoy. M.: Urite, 2013. 424 p.
7. Simonova I. V. Theoretical-methodological approaches to the analysis of the insurance market // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. # 2. P. 217–220.
8. Spletukhov Yu. A., Dyuzhikov E. F. Insurance: textbook. M.: Infra-M, 2004. 312 p.
9. Akhvlediani Yu. T. Insurance: textbook. 2-d edition, revised and amended. M.: Yuniti-Dana, 2012. 568 p.

РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 5. PEDAGOGICAL SCIENCES



УДК 81-2

ББК 81

Zheltukhina Marina Rostislavovna,
doctor of philology, full professor,
corresponding member of the Academy of Natural
Sciences,
Professor of the department for English Philology
at the Institute of Foreign Languages
of the Volgograd State Social-Pedagogical University,
Head of the Research Laboratory «Discourse Linguistics»,
Director of the Center for Communicative Technologies,
Rector of the Actor's Skill School of Anatoly Omelchenko,
Volgograd,
e-mail: zzmr@mail.ru

Morozova Ksenia Vladimirovna,
bachelor of philological education
on the English profile
at the Institute of Foreign Languages
of the Volgograd State Social-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: axuta08@gmail.com

Желтухина Марина Ростиславовна,
д-р филол. наук, профессор, чл.-корр. РАЕН,
профессор кафедры английской филологии
Института иностранных языков
Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
зав. научно-исследовательской лабораторией
«Дискурсивная лингвистика», ректор Школы
актерского мастерства Анатолия Омельченко,
директор Центра коммуникативных технологий,
г. Волгоград,
e-mail: zzmr@mail.ru

Морозова Ксения Владимировна,
бакалавр филологического образования
по профилю «Английский язык» Института
иностраных языков Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: axuta08@gmail.com

АЛГОРИТМ СОЗДАНИЯ ИНФОГРАФИКИ И ЕЕ ИНТЕНЦИОНАЛЬНОСТЬ

ALGORITHM FOR CREATING INFOGRAPHICS AND ITS INTENTIONALITY

В статье выявляются такие основные интенции инфографики, как информирование и воздействие. Интенциональность инфографики раскрывается в ее направленности, основной и вспомогательных целях, которые обусловлены ситуацией ее применения. Устанавливается, что эффективное функционирование инфографики зависит от определения ее целевой аудитории и ее основного предназначения. Для успешности инфографики адресанту необходимо ответить на вопросы: кто, что, когда, откуда, почему и насколько. Описываемые интенции инфографики и алгоритм ее создания универсальны и применимы в различных жанрах медиадискурса. В статье различаются основные инфографические медиаманипуляции с содержанием, знаками, образами, формой, телом (позы, жесты, мимика и т. п.), цветом, во времени и пространстве (план, перспектива, монтаж).

The article has revealed such main intentions of infographics as informing and influence. Intentionality of infographics has been disclosed in its orientation, main and auxiliary goals that are specified by the situation of its application. It has been determined that the effective functioning of infographics depends on identification of its target audience and its main

purpose. In order for infographics to be successful the sender shall answer the questions: who, what, when, from where, why and how much. The described intentions of infographics and the algorithm of its creation are universal and are applicable in different genres of media discourse. The article has differentiated main infographical media-manipulations with the content, characters, images, form, body (posture, gestures, facial expressions and etc.), color, in time and in space (plan, perspective, arrangement).

Ключевые слова: инфографика, медиадискурс, интенции, интенциональность, информирование, воздействие, аудитория, адресант, алгоритм, языкознание.

Keywords: infographics, media discourse, intentions, intentionality, informing, influence, audience, sender, algorithm, linguistics.

Актуальными проблемами современной лингвистики и смежных областей науки выступают проблемы установления дискурсивных границ, выявления принципов и особенностей содержательной и формальной организации семиотически неоднородных текстов, правил структурирования, презентации и интерпретации вербальных и визуаль-

ных знаков, разработки спорных семиотических вопросов в различных типах дискурса, в том числе в стремительно развивающемся медиадискурсе. Современный медиадискурс активно применяет как языковые знаки, так и знаки различных семиотических систем (визуальной, аудиальной) [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9 и др.]. Техника визуализации используется массмедиа для того, чтобы сделать предмет и явление в медиасообщении более привлекательным (например, политического деятеля, чтобы побудить медиаадресата проголосовать за него) [5]. Для этого предлагаются различные маркеры образа, например, яркость или резкость картинка, громкость звуков, увеличение и уменьшение нужных элементов сообщения (как шрифта, так и картинок) и др. Таким образом, адресат сам себя с подачи массмедиа подталкивает к определенным действиям: читать или не читать, смотреть или не смотреть, а затем голосовать или не голосовать за какого-либо кандидата и т. п.

Интернализация (создание внутреннего образа цели) [1] подключает к работе человеческое подсознание на автопилоте. Сказанное согласуется с представлениями о роли бессознательного в процессе целеполагания, когда работа мозга протекает самостоятельно, но в соответствии с некоторым внутренним образом предполагаемого результата, который характеризуется разной *степенью отчетливости*. Чем желаннее цель, тем ярче и реалистичнее образ. Массмедиа стремятся вызвать *образ не процесса реализации цели, а самой цели*, чтобы не позволить адресату следовать интуиции и подсознательным ассоциациям [5]. Созданную массмедиа четко визуализированную цель адресату проще воспринять и передать другим людям. Необходимо помнить, что полученную из СМИ информацию в индивидуальной интерпретации (завуалированные темы проявляются в резких формулировках и преломляются в неожиданном ключе) адресат передает далее на уровне повседневного общения, бытового дискурса.

Интенциональность инфографики раскрывается в ее направленности, основной и вспомогательных целях, которые обусловлены ситуацией ее применения. К основным целям инфографики относятся:

– **ИНФОРМИРОВАНИЕ**

«Создать такую инфографику, которая поможет распространить информацию о том или ином объекте, происшествии и т. д.».

– **РАЗВЛЕЧЕНИЕ**

«Создать такую инфографику, которая будет забавлять клиентов/посетителей сайта и т. д.».

– **КОММУНИКАЦИЯ**

«Создать такую инфографику, которая поможет обмениваться информацией с клиентами/посетителями сайта/пользователями и т. д.» [9, с. 80].

На наш взгляд, в данной классификации коммуникативная цель пересекается с информационной. Кроме того, отсутствует одна из самых важных целей инфографики (наряду с информационной) – воздействующая, которую, по аналогии с представленными выше целями, можно сформулировать следующим образом:

– **ВОЗДЕЙСТВИЕ**

«Создать такую инфографику, которая поможет оказать воздействие на адресата, на его разум, чувства и волю, побудить к действиям».

Исследуемый нами фактический материал подтвердил, что одной из тенденций развития современных массмедиа является возрастающая роль инфографики как лаконичной, яркой и образной презентации данных большого объема,

способствующих не только медиаинформированию адресата, но и медиавоздействию. Для эффективности влияния на сознание адресата СМИ стремятся устанавливать и поддерживать с ним близкий контакт, используя вербальные и невербальные средства общения [5; 6; 10; 11]. В результате анализа фактического материала выявлен значительный перечень визуальных приемов воздействия на медиасознание адресата, манипуляций в зависимости от интенций применяемой инфографики в современном медиадискурсе. К основным медиаманипуляциям можно отнести следующие инфографические медиаманипуляции:

1. С СОДЕРЖАНИЕМ:

1) *однозначность, долговременность* для передачи своего однозначного сообщения «сквозь время»;

2) *многозначность* при означивании, *тропеичность* (два одинаковых портрета кандидата с разного рода надписями: *предприниматель* и *учитель*);

2. СО ЗНАКАМИ, ОБРАЗАМИ (человек, животное, предметы домашнего обихода, продукты питания и т. п.):

1) *иконические знаки* (особенно в рекламе), представляющие собой сообщение без кода, соответствующие не слову, а высказыванию, преимущественно при метафоризации или метонимизации сообщения;

2) *тропеичность руин*;

3) *двойные фигуры* – сопровождение метафоры метонимией и наоборот, когда образ повторяет идею, но в иной форме и среде (преимущественно кино, телевидение, Интернет);

3. С ФОРМОЙ:

1) *плазматичность* – притягательность образов, метафор, метонимий и др. тропов, тропеические трансформации и комбинации;

2) *рост, объем*: эффективен самый высокий по росту, больший по объему особенно в процессе сопоставления, метафоризации;

3) *форма* предмета с тропологическим механизмом (метафора, метонимия, синекдоха, риторический вопрос) и *ее трансформации* (проекция, срезы и т. п.);

4. С ТЕЛОМ (позы, жесты, мимика и т. п.):

1) *объект на экране, в кадре, на плакате* (например, в ток-шоу аплодирующая публика, общий план публики, ее часть, микрогруппы, отдельные лица), *«тропеизация объекта»* (синекдоха): людей на экране больше, а передаваемое впечатление сдержаннее, людей в «картинке» меньше, а впечатление интенсивнее;

2) *тропеизация портрета, фотография анфас* (реализм адресанта, например, кандидат в депутаты обращен к противнику, препятствию, проблеме), *в три четверти* (восходящее движение человека: лицо приподнято навстречу свету, влекущему и возносящему его), *фронтальная съемка на уровне глаз* (симпатия, впечатление спокойствия, непринужденности);

3) *типичные и интеркультурные жесты*;

5. С ЦВЕТОМ:

1) *комбинации различных цветов с учетом образно-цветовых классификаций*: образы власти и авторитета (синий), успокоение (зеленый), воля, жизнеутверждение (красный), ослабление раздражения (белый) и др.;

2) *вербальная сторона цвета*: метафорические образы реализуют семантику цвета, блеска в эмоционально-оценочных эпитетах, выраженных прилагательными и отглагольными существительными (реклама);

6. ВО ВРЕМЕНИ И ПРОСТРАНСТВЕ (план, перспектива, монтаж):

1) **показ сверху** или **снизу** (перспектива «птичьего полета»/«лягушки») вызывает «антипатию», создает впечатление «слабости», «пустоты»;

2) **монтаж** как способ построения сообщений (культурных знаков, текстов) с соположением в близком пространстве-времени двух различных по денотатам или структуре изображений как основной тип языка современной культуры из-за «китчевости».

Для облегчения поставленных перед медиаадресантом целей и задач и анализа адресата и прогноза результатов инфографики рассмотрим алгоритм ее создания. Первым шагом для определения содержания инфографики может служить оценка ее целевой аудитории. Согласно М. Смикиласу, перед постановкой целей инфографики следует учесть объем работы над ней, поскольку, чем она сложнее, тем больше времени и людей требуется для ее выполнения [6]. В современном медиaprостранстве (особенно в интернет-пространстве) используется технология SMART (рис.), служащая для постановки более конкретных целей и задач инфографики. SMART означает «умный», а также представляет собой аббревиатуру, включающую в себя пять компонентов технологии:

Specific / специфичность,
Measurable / количественная характеристика,
Attainable / достижимость,
Relevant / релевантность,
Timebased / временные рамки.

Если сравнить процесс формулирования цели инфографики без (1) и с использованием технологии SMART (2), то отмечаются существенные различия, отражающие конкретизацию достижения желаемого:

(1) «Создать инфографику, которую можно было бы распространять в Интернете, рассказать о нашей компании».

(2) «Создать [название инфографики], которую перепостят на «Фейсбуке» и «Твиттере» не менее ста раз в течение 100 дней после ее публикации».

Таким образом, SMART-технология позволяет конкретизировать цели и сузить круг их применения, определить потенциально более эффективную инфографику.

Опираясь на исследования М. Смикиласа [Там же] и анализ фактического материала, представим алгоритм создания эффективной инфографики.

1. КТО – определение, кто является целевой аудиторией инфографики: адресат, его характер и тип влияют на содержание инфографики.

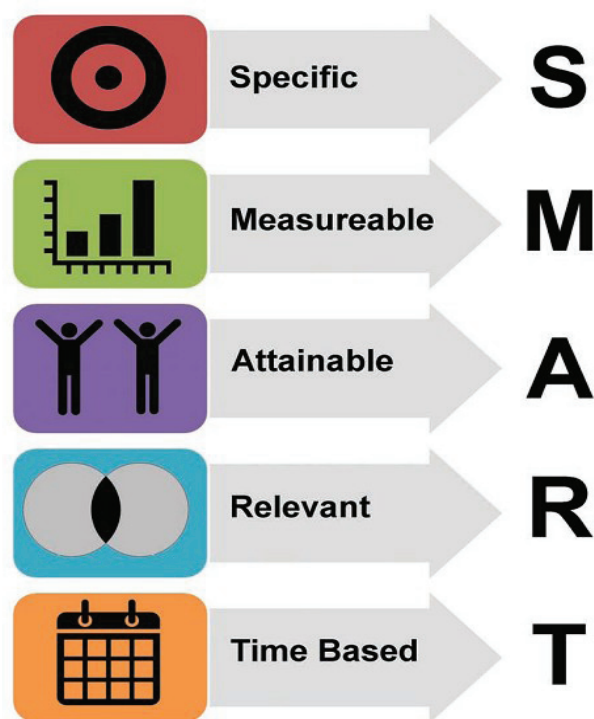
2. ЧТО – выявление, что является целью инфографики: цели могут быть совершенно разными: от продвижения нового бренда до упрощения какой-либо информации; **что можно использовать в качестве символов для какой-либо информации:** визуальное мышление поможет быстрее и проще синтезировать нужную информацию, провести параллели с использованием различных иконок, графики, картинок и метафор.

3. КОГДА – установление, когда требуется опубликовать инфографику: сроки обуславливают многослойность и усложненность инфографики наряду с ее содержанием.

4. ГДЕ И ОТКУДА – определение, откуда была взята информация: вопрос о достоверности данных, поскольку инфографика будет выставлена на всеобщее обозрение в СМИ, что требует тщательной проверки исходной информации; **где будет опубликована инфографика:** место размещения инфографики влияет на ее разрешение, усложненность и прочие параметры (например, ее размер для размещения на сайте будет в разы меньше, чем на плакате).

5. ПОЧЕМУ – выявление, почему информация важна для аудитории: важная цель инфографики – переработка информации с сохранением самого основного и необходимого для обеспечения понимания для большинства аудитории.

6. НАСКОЛЬКО – установление, насколько легко будет понять получившуюся инфографику: непонимание инфографики требует анализа информации и тщательного отбора с помощью контрольного наблюдателя как представителя целевой аудитории.



© Mark Smiciklas, Digital Strategist, IntersectionConsulting.com
 "Bar Graph" icon by Scott Lewis, from the NounProject.com collection
 "Calendar", "People" and "Target" icons from the NounProject.com collection

Рис. Инфографическая технология SMART

Итак, проведенное исследование выявило основные интенции инфографики – информирование и воздействие. Установлено, что инфографика будет эффективно функционировать только тогда, когда четко определена ее целевая аудитория, а также ее основное предназначение, когда адресант пройдет шесть основных шагов, ответив на вопросы: кто, что, когда, откуда, почему и насколько. Следует отметить, что описанные интенции инфографики и алгоритм ее создания универсальны и применимы в различных жанрах медиадискурса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алдер Г. Технология НЛП. СПб.: Питер, 2001. 224 с.
2. Добрава И. Дизайн в инфографике, или Как не убояться абсолюта. 2012. 20 июля [Электронный ресурс]. URL: <http://infographer.ru/dizajn-v-infografike/> (дата обращения: 09.12.2012).

3. Добрава И. Иногда лучше без инфографики! 2010. 21 сентября [Электронный ресурс]. URL: <http://infographer.ru/schems/> (дата обращения: 25.12.2012).
4. Добросклонская Т. Г. Вопросы изучения медиатекстов: Опыт исследования современной английской медиаречи: монография. М.: УРСС Эдиториал, 2005. 288 с.
5. Желтухина М. Р. Тропологическая суггестивность массмедиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ: монография. М.: Ин-т языкознания РАН; Волгоград: Изд-во ВФ МУПК, 2003. 656 с.
6. Желтухина М. Р., Омельченко А. В. Коммуникативные технологии в XXI веке. Волгоград: НОУ ДПО «ШАМ АО», 2008. 100 с.
7. Карасик В. И. Языковая кристаллизация смысла. Волгоград: Парадигма, 2010. 422 с.
8. Iiiinsky N., Steele J. Designing data visualizations. O'ReillyMedia, Inc. 2011. 110 p.
9. Smiciklas M. The power of infographics. Indianapolis: Pearson Education, Inc. 2012. 218 p.
10. Желтухина М. Р. Медиадискурс: структурная специфика // Медиатекст: стратегии – функции – стиль: коллективная монография / Л. И. Гришаева, А. Г. Пастухов, Т. В. Чернышова (отв. ред.). Орел: Орловский гос. ин-т искусств и культуры: Полиграф. фирма «Горизонт», 2010. С. 19–32.
11. Желтухина М. Р. Роль информации в медиадискурсе // Вестник ЦМО МГУ. Филология. Культурология. Педагогика. Методика. 2010. № 3. М.: ЦМО МГУ, 2010. С. 12–18.

REFERENCES

1. Adler G. Technology of NLP. SPb.: Piter, 2001. 224 p.
2. Dobrova I. Design in infographics, or How not to be scared with the absolute. 2012. July 20 [Electronic resource]. URL: <http://infographer.ru/dizajn-v-infografike/> (date of viewing: 09.12.2012).
3. Dobrova I. Sometimes it is better to forget about infographics! 2010. September 21 [Electronic resource]. URL: <http://infographer.ru/schems/> (date of viewing: 25.12.2012).
4. Dobrosklonskaya T.G. Issues of studying media-texts: Experience of research of modern English media-speech: monograph. M.: URSS Editorial, 2005. 288 p.
5. Zheltukhina M. P. Topological suggestiveness of mass-media discourse: on the issue of speech impact of tropes in mass-media language: monograph. M.: Institute of linguistics of RAS; Volgograd: Publishing house of VF MUPK, 2003. 656 p.
6. Zheltukhina M. P., Omelchenko A. V. Communication technologies in XXI century. Volgograd: NOU DPO «ShAM AO», 2008. 100 p.
7. Karasik V. I. Language crystallization of sense. Volgograd: Paragigma, 2010. 422 p.
8. Iiiinsky N., Steele J. Designing data visualizations. O'ReillyMedia, Inc. 2011. 110 p.
9. Smiciklas M. The power of infographics. Indianapolis: Pearson Education, Inc. 2012. 218 p.
10. Zheltukhina M. P. Media-discourse: structural specifics // Media-text: strategy – functions - style: team monograph / L. I. Grishayeva, A. G. Pastukhov, T. V. Chernyshova (editor-in-chief). Orel: Orel state institute of arts and culture: Printing company «Gorizont», 2010. P. 19–32.
11. Zheltukhina M. P The role of information in media-discourse // Bulletin of TsMO MGU. Philology. Science of culture. Pedagogics. Methodology. 2010. # 3. M.: TsMO MGU, 2010. P. 12–18.

УДК 81-2

ББК 81

Dobronichenko Elena Victorovna,
post-graduate student of the department
for English Philology
at the Institute of Foreign Languages
of the Volgograd State Social-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: evd-dobro@yandex.ru

Доброниченко Елена Викторовна,
аспирант кафедры английской филологии
Института иностранных языков
Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: evd-dobro@yandex.ru

ПОРОЖДЕНИЕ И ВОСПРИЯТИЕ МЕДИАСЦЕНАРИЯ В СОВРЕМЕННОМ СВАДЕБНОМ МЕДИАПЕРФОРМАНСЕ

GENERATION AND PERCEPTION OF THE MEDIA SCRIPT IN THE MODERN WEDDING MEDIA PERFORMANCE

В данной статье рассматриваются взаимосвязи свадебного медиAPERформанса с языковым сознанием, а именно особенности порождения и восприятия медиасценария и типы медиAPрезентации реальных свадебных событий. В неразрывности формы и содержания медиатекста раскрывается лингвистическая интерпретация медиасценария адресанта. Медиасценарий в современном медиAPERформансе реализуется в медиатексте с помощью

вербальных маркеров (темпорального, локального, ролевого, поведенческого), которые помогают создать образ сцен (участников, времени, места) и их последовательности. Анализ медиатекста в событийном аспекте предполагает моделирование и интерпретацию медиасценария. В медиатексте ситуации или события отражаются через призму индивидуального восприятия его автора и в зависимости от его коммуникативно-прагматических интенций.

Выделяются три основных типа медийной репрезентации онтологической реальности: отражение, реконструкция, миф. Медиапрезентация свадебного перформанса выступает поливариантной деятельностью моделирования реальных свадебных событий и определяет эффективность СМИ.

This article discusses the relationship of the wedding media performance with the language consciousness, namely the peculiarities of generation and perception of the media script and the types of media presentation of wedding events. The continuity of form and content of the media text reveals the linguistic interpretation of the media script of the sender. The media script in the modern media performance is realized in the media text by means of verbal markers (temporal, local, role, behavioural), which help to create an image of scenes (participants, time, place) and their sequences. The media text analysis in the event aspect assumes modeling and interpretation of the media script. The situation or the event is reflected in the media text through the prism of the individual perception of its author and depending on his communicative and pragmatic intensions. Three main types of media representation of ontological reality are defined: reflection, reconstruction, myth. The media presentation of the wedding performance serves as the poly-optional activity of modeling the real wedding events and defines the efficiency of mass media.

Ключевые слова: медиасценарий, свадебный перформанс, медиапрезентация, порождение, восприятие, сознание, отражение, реконструкция, миф, языкознание, коммуникации.

Keywords: media script, wedding performance, media presentation, generation, perception, consciousness, reflection, reconstruction, myth, linguistics, communication.

В процессе исследования коммуникации мы получаем уникальную возможность познать строение человеческого сознания, поскольку «сознание отображает себя в слове, как солнце в малой капле воды. Слово относится к сознанию, как малый мир к большому, как живая клетка к организму, как атом к космосу. Оно и есть малый мир сознания. Осмысленное слово есть микрокосм человеческого сознания» [1, с. 361]. Во всякой мысли устанавливаются какие-либо отношения. В первую очередь для человека важны отношения с окружающим его социумом, а потому в сознании каждого индивидуума устанавливаются отношения с общественным сознанием [2; 3; 4]. В понимании М. М. Бахтина «никакие человеческие события не развертываются в пределах одного сознания» [5, с. 330]. Предназначение человека – в общении. «Быть – значит общаться <...> Быть – значит быть для другого и через него – для себя» [Там же]. Публичная коммуникация занимает особое место в жизни современного человека в информационном обществе, понимается как коммуникация перед другим человеком или группой, возможно, с их участием. Перформанс как процессуальный вид публичной коммуникации (дискурсивной практики) обладает особой энергетичностью и напоминает театральную форму исполнения, целью которой является воплощение некой идеи (в процессе создания определенного смыслового пространства), что часто достигается выходом перформансера за пределы неких норм. Перформанс включает как элементы режиссуры, так и импровизации.

Процессуальность предполагает ритуализованность и динамичность развития события. Ритуализация общения направлена на развлечение адресанта при достижении желаемого результата и на развлечение адресата, участвующего в театрализованном ритуале. Вслед за В. И. Караси-

ком [6], к важнейшим признакам ритуальной коммуникации мы относим высокую символическую нагруженность, содержательную рекурсивность и жесткую формальную фиксацию. Тот факт, что практически все атрибуты ритуального действия (предметы, цвета, пища и т. д.) маркируются повышенной семиотической нагруженностью, подтверждает значимость символической функции ритуала. Социокультурное значение ритуала ярко проявляется в современном мире благодаря процессам глобализации, приводящим к обогащению культуры новыми ценностями и мировоззренческими смыслами. Известно, что один и тот же концепт может интерпретироваться в сознании на основе актуализации предметного или динамического начала. Например, свадьба, будучи ритуалом, представляет собой в большей степени общественно значимое событие, нежели образ, может рассматриваться как процесс, как ряд ярких эмоциональных образов или последовательность событий (сватовство, объявление о помолвке, бракосочетание, медовый месяц). Г. Г. Почепцов относит свадьбу к перформансной коммуникации как сообщение, расположенное в пространстве, ритуал, который вносит изменения в статус участников (невеста и жених становятся мужем и женой) и имеет следующую модель, предложенную Р. Шехнером [7, с. 335]:

ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ 1 → ПЕРФОРМАНС → ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ 2.

Будучи сюжетной основой медиатекста, свадьба превращает его в перформансное коммуникативное событие (медиаперформанс). В современном медиадискурсе часто встречаются такие понятия, как перформанс, перформансная коммуникация, перформансный дискурс [2; 3; 8; 9]. Становясь частью медиадискурса, свадебный перформанс трансформируется в свадебный медиаперформанс по предлагаемой нами модели:

ПЕРФОРМАНС → МЕДИАТЕКСТ → МЕДИАПЕРФОРМАНС.

По сути, свадебный перформанс репрезентируется в медиаперформансе. Традиционно под репрезентацией понимают создание образа чего-либо, дающего определенное представление об объекте, представление объекта, но не прямое, коим выступает презентация, а опосредованное, т. е. посредством каких-либо идей или образов. Наиболее общее определение может быть зафиксировано как «представление одного в другом и посредством другого» [10, с. 5]. Зачастую граница между презентативностью и репрезентативностью размыта. Рассматривая в данном случае представление свадебного ритуала в СМИ, правомерно говорить о медиапрезентации ритуала.

Процессуальный, событийный аспект изучения медиаперформанса невольно обращает исследователей (А. П. Бабушкин, В. В. Богуславская, А. Вежицкая, О. П. Воробьева, Х. Гейвин, С. В. Иванова, М. Р. Желтухина, Е. В. Зеленева, В. И. Карасик, В. В. Красных, В. А. Марьянчик, В. А. Маслова, И. В. Рогозина, А. П. Чудинов, К. Шайтер и др.) к основной когнитивной структуре, типизирующей образ события в сознании адресанта и адресата, – к сценарию. **Медиасценарий** понимается нами как цепочка событий, эпизодов одного события, действий, которые, разворачиваясь в определенном пространстве и времени и предполагая достижение конкретной цели, продуцируются и ретранслируются в СМИ. Сценарий моделируется в виде совокупности событийных пропозиций и связан с фреймом, концептом, стереотипом. Понятия *фрейм* и *сценарий* в научной литературе сближаются. Термины могут употреб-

ляться в качестве синонимов для обозначения ситуации как последовательности действий. Однако в ряде работ данные единицы различаются, сценарий рассматривается как более общее понятие, как система/ряд фреймов, ситуаций [11; 12; 13; 14 и др.]. Мы придерживаемся именно этой точки зрения, представляя сценарий как структуру более сложную, чем фрейм, как совокупность фреймов. В неразрывности формы и содержания медиатекста раскрывается лингвистическая интерпретация медиасценария адресанта. Медиасценарий в современном медиаперформансе реализуется в медиатексте с помощью вербальных маркеров (темпорального, локального, ролевого, поведенческого), которые помогают создать образ сцен (участников, времени, места) и их последовательности. Анализ медиатекста в событийном аспекте предполагает моделирование и интерпретацию медиасценария.

Медиакоммуникация осуществляется по модели, где основными компонентами выступают интенция адресанта, порождающего и направляющего сообщение адресату по определенному информационному каналу, и реакция адресата на воспринятое и интерпретированное им сообщение. Проанализируем медиасценарий с позиции адресанта, преобразующего реальную действительность в медиатекст. Движение мысли к слову идет «от мотива, порождающего какую-либо мысль, к оформлению самой мысли, к опосредованию ее во внутреннем слове, затем – в значениях внешних слов и, наконец, в словах» [15, с. 358]. Л. С. Выготский рассматривает речевое мышление как сложное движение, проходящее от мысли к слову через целый ряд внутренних планов. Более подробно процесс порождения высказывания рассматривает А. А. Леонтьев, выделяя следующие этапы: 1) этап мотивации (у говорящего появляется «образ результата», но еще нет плана действия для его получения), 2) этап замысла (формирование обобщенной смысловой схемы высказывания), 3) этап внутреннего программирования высказывания (определение основных смысловых элементов, их иерархии, их последовательности), 4) этап реализации замысла (выбор слов, грамматическое структурирование), 5) этап внешней речи [16]. Вслед за И. В. Рогозиной [17, с. 151–152], мы представляем перевод действительности в вербальную форму следующей последовательностью действий субъекта: 1) выбор фрагмента реальности, 2) выбор события, 3) соотнесение события с возможными сценариями, 4) выбор аспектов события, 5) выбор языковых средств. Нельзя не согласиться с тем, что прежде всего автор медиатекста решает, какой фрагмент действительности и какое событие осветить, иначе говоря, выбирает объект. Так, например, за последнее время объектом интереса многих журналистов были скандальные свадьбы, особенно с криминалом, что объясняется агональностью метафоризации современного медиадискурса [18]. Одним из наиболее ярких событий подобного рода стала «стрелявшая» дагестанская свадьба в центре Москвы [<http://www.kp.ru/daily/25958/2898855/>]. С позиции адресанта медиасценарий принимает следующий вид: 1) **выбор фрагмента реальности** (дагестанская свадьба в центре Москвы), 2) **выбор события** (проезд свадебного кортежа дагестанской свадьбы по центру Москвы), 3) **соотнесение события с возможными сценариями** и 4) **выбор аспектов события** (особенность этой свадьбы – криминал, угроза разжигания межнациональной розни, создания межнационального скандала между Россией и Дагестаном), 5) **выбор языковых средств** (метафоры, эпитеты, сравнения, контекстуальные синонимы и др.: свадьба – бой; жених – очень

воспитанный человек, обычный менеджер; абсолютно нормальный человек; гости – семьи уроженцев с Кавказа; разгоряченные джигиты; родственники из деревень и аулов; не интегрированные в городскую среду люди; их вина в том, что они – просто не понимают; сила российских блюстителей порядка – скрутил; обнаружили; задержали; задержаны 9 автомобилей и 15 человек; составили административные протоколы; благородство – около 20.00 всех гостей отпустили восвояси; экспрессивным средством является также прямая речь соседа жениха, начальника пресс-службы столичной полиции, беседа с ведущим научным сотрудником Института социологии РАН, кандидатом социологических наук и т. д.).

Естественно, для того чтобы событие могло попасть в СМИ, субъекту медиатекста нужно определить, в чем его особенность, для этого автор (Борис Орлов) соотносит событие с возможными сценариями, а затем отбирает наиболее интересные аспекты. Например, особенностью этой дагестанской свадьбы стала стрельба на межнациональной почве. Дагестанцы посчитали неуважением со стороны москвичей то, что те обгоняли их свадебный кортеж. Данный инцидент становится предметом политических претензий к Дагестану. В то же время данный конфликт нужно уладить как можно быстрее и дипломатичнее, дабы не разгорелся военный конфликт по этому поводу. Поэтому автор акцентирует внимание читателей на непонимании московской жизни гостями из Дагестана и на лояльности и благородстве российской полиции:

(1) Настоящий бой развернулся в воскресенье в центре Москвы.

Как рассказали «Комсомолке» в столичной полиции, свадебный кортеж, состоявший из «Лексуса», «Феррари», «Мерседеса», «БМВ», «Порша Кайен» и других дорогих машин, мчался по Ленинградке в сторону Манежной площади. Машин было мало, кортеж ехал быстро и, когда его пытался кто-то обогнать, из окна одной из иномарок... появился травматический пистолет. Человек что-то прокричал и стал стрелять. Автомобиль одного из нарядов, дежуривших на Ленинградке, приблизился к кортежу. По громкой связи было приказано остановиться. Ответом были те же выстрелы! Полицейские, чтобы догнать кортеж, попросили у коллег помощи. Дагестанцев тут же скрутили, у одного из них обнаружили травматический пистолет, из которого, судя по сильному запаху сгоревшего пороха, совсем недавно довольно активно стреляли. К счастью, удалось быстро мобилизовать омоновцев, дежуривших в районе Красной площади. На подъезде к Манежной площади кортеж задержали.

– Задержаны девять автомобилей и 15 человек, граждан доставили в ОВД «Тверской», – рассказал «Комсомолке» начальник пресс-службы столичной полиции Андрей Галиакберов. – Все задержанные проверяются по базе МВД, возможно, кто-то из них в розыске. Выясняется, насколько законно они владеют оружием.

С соседом жениха, 24-летним Артуром Алибековым, пообщались корреспонденты «Комсомолки»:

– Артур очень воспитанный человек, – рассказал житель Ясенево по имени Таиш. – Он обычный менеджер и недавно переехал жить в квартиру к невесте в другой район Москвы. У него не «Феррари», который арендовали для свадьбы, а обычный «Опель». Он абсолютно нормальный человек. Проблемы в семьях уроженцев с Кавказа, которые живут в Москве, появляются именно тогда, когда к ним приезжают родственники из деревень и аулов. Обычно

их стараются быстрее спровадить домой. Но без них не отпразднуешь свадьбу. Они просто не понимают, что в Москве нельзя стрелять в воздух и не пропускать машины, которые обгоняют свадебный кортеж. Вот и возникают конфликты. На всех водителей автомобилей из свадебного кортежа составили административные протоколы по статье 12.20 КОАП за нарушение правил пользования звуковыми сигналами (за это им грозит штраф 100 рублей), еще несколько протоколов составили за использование тонировки. Также составлен административный протокол по статье 20.8 за нарушение правил использования травматического оружия. Около 20.00 всех гостей полицейские отпустили восвояси. Кстати, один из отпущенных гостей «праздника» прямо на выходе из отдела полиции напал на журналиста, обратившегося к нему за комментарием. Как сообщили в столичном главке, горячий мужчина оттолкнул журналиста и «применил силу». Если представитель СМИ надумает подавать заявление, его обязательно проверят. Всех граждан, которые стали свидетелями или пострадали в результате стрельбы, устроенной дагестанцами, в главке МВД попросили обратиться в полицию. Информацию можно оставить по телефону «02», а для написания заявления можно прийти в любой отдел полиции Москвы.

БЕСЕДА С ЭКСПЕРТОМ

«ОНИ ЖИВУТ ПО ГОРСКИМ ЗАКОНАМ»

– Стрелять на свадьбе у кавказцев – традиция, – рассказывает ведущий научный сотрудник Института социологии РАН, кандидат социологических наук Игорь Кузнецов. – Там оружие – символ взрослого мужчины, а выстрелы из него вверх – просто приветствие, в них нет никакой агрессии.

– Но люди начали стрелять в автомобили!

– На Кавказе, в сельской местности, есть традиция – не обгонять свадебный кортеж. Когда эти люди увидели, что их кто-то обгоняет, они среагировали на это, как на оскорбление, – начали палить в машины. Думаю, они даже не понимают, что здесь другие порядки, и просто они живут по горским законам. Понимаете, в России тоже множество свадебных обычаев. Например, перекрывать перед свадебным кортежем дорогу веревочкой. А потом требовать выкуп – за право проезда. Но в Москве этот обычай давно забыт: ну как тут дорогу перекроешь? Проблема в том, что большинство кавказцев совсем недавно живут в Москве, поэтому до сих пор помнят и соблюдают свои совсем не подходящие к городу обычаи. Второй фактор: тщеславие. Проехать по центру Москвы, стреляя в воздух, – это престижно. Будет о чем рассказать родственникам, оставшимся «там».

– Так почему они все-таки стреляли?

– Думаю, не из злого умысла. Просто это совершенно не интегрированные в городскую среду люди. Несмотря на дорогие машины и городскую одежду [<http://www.kp.ru/daily/25958/2898855/>].

Создание образа события в тексте предполагает апелляцию к тому или иному сценарию, включенному в картину мира адресанта/адресата. Сценарий помогает установить причинно-следственные связи, стереотипизировать отдельные сцены, создать фрейм и вербализировать социальное событие. Сценарий, сигналы которого включены в текст, можно рассматривать как интерпретацию события. Маркерами сценария служат единицы различных лексико-семантических групп. Одно и то же реальное событие всегда может быть представлено в разных информационных образах. Главную роль при этом играет сценарий, с которым соотно-

сит событие в тексте автор и с которым соотносит событие в сознании адресат. Сценарии, заложенные, закодированные в тексте, обнаруживаются посредством экспликации топика(ов) текста в заглавии, в ключевых словах. Однако в медиатексте ситуации или события отражаются через призму индивидуального восприятия его автора и в зависимости от его коммуникативно-прагматических интенций [9; 19; 20]. Нередко в свадебном медиаперформансе мы имеем дело с сюжетными трансформациями, из-за которых событие искажается порой настолько, что можно говорить о создании образа «псевдособытия». Выделяются три основных типа медийной репрезентации онтологической реальности: *отражение, реконструкция, миф* [21, с. 75]. В свадебном медиаперформансе нами выделены все перечисленные типы медиапрезентации реальности [22], которые проиллюстрированы ниже примерами медиатекстов о свадьбе принца Уильяма и Кейт Миддлтон.

1. Отражение предполагает наиболее точное, максимально приближенное к реальности воспроизведение событий. Примером отражения могут служить новостные медиатексты, в которых максимально объективно и достоверно освещаются те или иные события, связанные со свадьбой. Для данного типа медиапрезентации характерно фактическое отсутствие аналитически-комментирующего и оценочного компонентов. Наличие цитатной речи, ссылок на источник информации также является особенностью такого рода медиатекстов. Например:

(2) Royal wedding difficult without Diana, Prince William says

The Duke of Cambridge has said it was «very difficult» not to have his late mother at his wedding. Interviewed by US TV network ABC, Prince William agreed he had «missed» Princess Diana at Westminster Abbey. «It's the one time since she's died, where I've... thought to myself it would be fantastic if she was here», he said. Meanwhile, Buckingham Palace has announced the prince has been made a Royal Knight of the Order of the Thistle, Scotland's highest honour. William and his brother Prince Harry were both interviewed by ABC's Katie Couric for a documentary to coincide with the Queen's Diamond Jubilee. William was 15 and Harry 12 when their mother died in a car crash in Paris in August 1997. Asked about his April 2011 wedding, Prince William said he thought it was «just how sad really for her, more than anything, not being able to see it... I think she would have loved the day». He added: «I sort of prepared myself beforehand so that... I was sort of mentally prepared so I didn't want any wobbly lips or anything going on», he said. He said he hoped Diana would have been «very proud» of both Harry and himself on the day he married Kate Middleton. He added: «I'm just very sad that she's never going to get a chance to meet Kate». Interviewed separately for the Jubilee Queen documentary, Prince Harry agreed it was «hard» that Diana was not at the wedding. «I think she had the best seat in the house probably», he said. «She would have loved to be there» [<http://www.bbc.co.uk/news/uk-18254067>].

Большую часть данной статьи занимает цитатная речь принца Уильяма, а также немного принца Гарри. Комментариев и оценок со стороны автора статьи нет. Акцент сделан на максимальной достоверности, убедиться в которой читатель сможет, посмотрев документальный фильм американского телеканала ABC, на который ссылается автор.

2. Реконструкция. Большей репрезентативностью в медиатексте обладает реконструкция, которую мы, скорее, назвали бы трансформацией, которая допускает большую свободу интерпретации со стороны СМИ, реальное собы-

тие заново «конструируется» в медиапространстве на основе тех или иных идейных установок. Отличительным признаком медиатрансформации является присутствие аналитически-комментирующей и идеологически-оценочной части. Преобладание данного типа медиапрезентации вполне понятно. На это еще указывал Т. А. ван Дейк: «События и явления не обладают значением сами по себе, эти значения конструируются при сообщении о событиях на основе взаимодействия многих социально-идеологических факторов – классовой принадлежности, гендера, расы, культуры, политических убеждений и т. д.» [23, p. 61]. Например:

(3) Royal wedding: Couple opt for delayed honeymoon

The new Duke and Duchess of Cambridge have decided not to go on honeymoon immediately and are spending the weekend in the UK before the duke returns to work next week. William and Catherine left Buckingham Palace by helicopter on Saturday for an undisclosed location. They celebrated at the palace with 300 friends and family on Friday evening, after a larger lunchtime reception. Meanwhile, Clarence House has released three official wedding photographs.

Privacy plea

The locations of the couple's UK weekend and their honeymoon – which will be overseas – will not be disclosed in advance. The couple have asked that their privacy be respected during the coming days, and while on their honeymoon. On Saturday morning, the couple emerged hand-in-hand from Buckingham Palace's garden entrance. The pair, who had spent the night at the Queen's official London home, stopped briefly to chat to two Royal Household footmen before boarding the helicopter. Prince William will go back to his job as an RAF search and rescue pilot next week. They live on Anglesey, but St James's Palace said they would not be spending the long weekend there.

«A little jaded»

The reception at the palace on Friday night, hosted by the Prince of Wales, is believed to have featured Prince Harry's best man speech and Michael Middleton's father-of-the-bride address. The bride wore a white evening gown by Sarah Burton, who had also created her wedding dress, to the event. Her sister Pippa changed for the party into a long emerald green sleeveless dress with a jewelled embellishment on the front and a plunging neckline. Middleton family friend Tony Ainsworth said: «I hear everyone's talking about Pippa. She looked stunning. She's the most eligible girl in the country right now». The duchess's family, along with some of their guests, stayed at the exclusive Goring hotel near the palace. Mr Ainsworth, from Dorset, said outside the hotel that the wedding had been «an historic occasion». «After the concerns of getting to the church on time, it all went smoothly». «We had a party at the hotel last night that went on well into the evening, so we're feeling a little jaded this morning». He said the bride's parents had made an appearance after attending the reception at Buckingham Palace.

«Wonderful time»

The official photographs of the wedding were released on Saturday, as the couple departed. The pictures were taken in Buckingham Palace's throne room immediately after the bride and groom arrived from their marriage service at Westminster Abbey on Friday. Three photos have been released, with one showing the couple alone, and a second that includes their bridesmaids and pageboys. The final image adds the bride and groom's parents – the Prince of Wales, the Duchess of Cornwall and Michael and Carole Middleton – along with the Queen, the Duke of Edinburgh, Prince Harry, maid of honour Pippa, and the bride's brother James. Society photographer Hugo Burnand,

who took the official wedding photographs, said there was a «buzz» in the room when he took the images. «Amazingly it was a family wedding. From where I was and from their point of view it was two families coming together and that was the feeling, the sense of family and love going between everyone». «They had their own buzz. Everyone had their own buzz. It was that excitement that I hope you feel at most weddings». The Middleton family left the Goring, which they had booked out entirely for the wedding preparations, on Saturday. Mr Middleton told the gathered crowd: «We had a wonderful time». An estimated one million well-wishers gathered in London for the wedding while more than 24m viewers in the UK watched the event on television according to industry body Barb. The BBC said at its peak some 20m had tuned into its coverage of the wedding. The service at the abbey was attended by 1,900 guests and ran smoothly, aside from a brief struggle to place the wedding ring on the bride's finger. Later on Saturday, in keeping with a royal tradition begun by the Queen Mother, the bridal bouquet was left on the Tomb of the Unknown Warrior in Westminster Abbey [<http://www.bbc.co.uk/news/uk-13248441>].

Автор данной статьи вполне свободно и в деталях анализирует свадебное торжество молодой королевской четы. Несмотря на доминирование фактов, их подбор, акцентирование высказываний семьи Миддлтон, их друга Тони Эйнсворта, а также в особенности фотографа, мы можем проследить оценку и интерпретацию события автором статьи.

3. Миф представляет собой целенаправленно созданный, часто весьма отдаленный от реальной действительности образ события. Данный тип медиапрезентации осуществляется в медиадискурсе, когда СМИ освещают случаи, не имевшие под собой реальной основы событий. Например:

(4) Кейт Миддлтон беременна? Принц Чарльз недоумен... 11 августа 2011

В последние несколько дней британскую прессу переполняют новости о том, что принцесса Кэтрин (princess Catherine) беременна. Более того, портал Weekleworldnews уверяет, что это произошло всего через пять дней после свадебной церемонии: «Королевская семья была уверена, что Кейт забеременеет в первый же год замужества, однако все были удивлены, узнав, что это случилось так скоро». Тот же источник уверяет, что к скорейшему рождению ребенка новоиспеченную принцессу сподвигла Виктория Бекхэм (Victoria Beckham), уверяя ее в том, что это лучше, что может случиться в жизни женщины. Кстати, сама Виктория Бекхэм не так давно стала мамой в четвертый раз и уже подумывает о пятом ребенке. После того как в СМИ распространилась новость о возможной беременности Кейт Миддлтон, сразу же поползли слухи и о том, что она уже была в положении, когда вышла замуж за принца Уильяма (prince William). Однако, Weeklyworldnews приводит свидетельства гинеколога королевской семьи, доктора Фрица Барнвелла, который уверяет, что в день свадьбы Кейт Миддлтон не была беременна: «Королева лично попросила провести тест, чтобы убедиться в том, что Кейт не ждет ребенка. Однако через пять дней после церемонии по просьбе принца Уильяма мы повторили тест и обнаружили, что Кейт беременна, и срок составляет как раз 5 дней». Как сообщил королевский дворецкий Томас Хиллстром, в первую ночь после свадьбы «принц Уильям и принцесса Кейт провели в королевском номере около 15 часов, наслаждаясь обществом друг друга», так что времени на то, чтобы зачать ребенка, у них было предостаточно. По свидетельству все того же портала Weekleworldnews, королева Елизавета II была в восторге,

узнав, что у нее будет правнук, а вот принц Чарльз вовсе не был осчастливлен новостью о том, что скоро станет дедушкой. «Зачем рожать ребенка, когда мир находится на грани катастрофы», – якобы заявил он. Что ж, все же пока официального подтверждения беременности принцессы Кэтрин получено не было, так что на данный момент эта новость по-прежнему сохраняет статус «слухов». Тем не менее, учитывая ее поведение в последнее время, очень характерное для беременной женщины, сложно в них не поверить... [http://www.purepeople.ru/article/kejt-middlton-beremenna-prints-charlz-nedovolen_a6075/1]

(5) Кейт Миддлтон беременна и выбрала имя для дочки. 6 сентября 2012

Друзья и сестра супруги принца Уильяма подтвердили, что она ждет ребенка. После женитьбы сына покойной принцессы Дианы, 30-летнего Уильяма, прошло полтора года, а британские таблоиды с таким нетерпением ждали появления ребенка в этом семействе, что приписывали его супруге, 29-летней Кейт Миддлтон, интересное положение уже десятки раз. Однако молодые эти слухи никак не комментировали. А свекровь принцессы, Камилла, и вовсе заявляла, что Кейт не может иметь детей, якобы потому, что в детстве перенесла серьезное воспалительное заболевание. Но, похоже, на этот раз попытки молодых родителей завести ребенка увенчались успехом. Друзья Кейт и ее сестра Пиппа подтвердили, что Кейт беременна. Но поскольку сроки у принцессы ранние, они с Уильямом не торопятся делать публичные заявления. Их сделают через канцелярию Букингемского дворца, как только королевский гинеколог лично убедится в том, что здоровью Кейт ничто не угрожает. Ранее в прессе появлялась информация, что супруги хотят девочку и даже определились с именем. Если родится мальчик, его назовут Филиппом, а если девочка – Алисой. Напомним, Кейт и Уильям вместе десять лет, но поженились они только в апреле прошлого года. Миллченко Ирина [<http://www.segodnya.ua/world/Keyt-Middlton-beremenna-i-vybrala-inya-dlya-dochki.html>].

(6) Журнал Star «нарисовал» беременность Кейт Миддлтон. 20 сентября, 2012

Американский журнал Star опубликовал на обложке нового номера, который выйдет в США 1 октября, фотографию Кейт Миддлтон и сопроводил ее информацией о том, что герцогиня Кембриджская беременна двойней, сообщают информанты агентства. Снимок сделан во время визита Уильяма и Кейт в Сингапур 11 сентября. На фотографии Кейт запечатлена с бокалом в руке. На фото в журнале виден округлившийся живот супруги британского принца. На обложке Star отмечается, что в пользу беременности Кейт Миддлтон говорит тот факт, что на приеме у президента Сингапура она не пила алкогольных напитков, предпочитая им воду. Также журналисты доказывают, что новость добыта через уникальные связи во дворце. Однако портал Celebuzz сопоставил оригинал снимка с журнальной версией и сделал вывод, что журнальное фото ретушировано. На оригинальном снимке на безымянном пальце герцогини видно кольцо, а на фото в Star украшения нет. Также бросается в глаза круглый живот Кейт на обложке американского издания, в то время как на самом деле платье на жене принца не деформировано. Наряду с этим, как написал британский таблоид The Sun, Кейт Миддлтон не беременна, королевская семья официально опровергает все слухи. По традиции королевского двора жена принца Уильяма Кэтрин Миддлтон должна была в течение 9 месяцев после свадьбы

объявить о своей беременности [<http://zn.by/zhurnal-star-narisoval-beremennost-keit-middlton.html>].

Приведенные статьи (4, 5, 6) являются мифом, поскольку их опровержением можно считать следующие две статьи:

(7) Кейт Миддлтон определилась с именем для дочки. 14 марта 2013

Весь мир, а особенно Британия, с нетерпением ждет родов Кейт Миддлтон, которая должна подарить своему государству наследника престола. Уже известно, что принц Уильям и Кейт ждут девочку. Об этом герцогиня Кембриджская сама случайно проболталась. В случае если у нее действительно родится дочка, то малышку нарекут прекрасным именем Элизабет Диана Кэрл. Кстати, как призналась британская принцесса, они с мужем уже очень ласково именуют свое чадо – «Our Little Grape», что в переводе с английского означает – наша маленькая виноградинка. Алина Кулунбегова [<http://neformat.co.ua/index.php?nma=news&fla=stat&nums=20028>].

(8) Стало известно, когда родит Кейт Миддлтон. 15 января 2013

Супруга британского принца Уильяма Кейт Миддлтон наконец больше не скрывает свое интересное положение. До недавних пор, правда, никто не знал точного срока «интересного положения» девушки. Представители королевского двора сделали официальное заявление по этому поводу и сообщили, что Кейт и Уильям станут родителями летом, в июле. Теперь все британские поданные с нетерпением ждут появления на свет первенца. Если у супругов родится дочка, то она станет принцессой и унаследует трон [<http://neformat.co.ua/index.php?nma=news&fla=stat&nums=19059>].

Наличие в медиадискурсе такого рода текстов подтверждает тот факт, что миф прочно вошел в нашу жизнь, а СМИ охотно его порождают и культивируют. А. Ф. Лосев справедливо писал о неразрывности мифа с культурой до ее социальных корней [24]. В основном подобные сообщения нужны только для того, чтобы привлечь внимание адресата (публики) и оказать определенное идеологическое воздействие ради достижения тех или иных целей. В данном случае исходное событие перестает быть собственно освещаемым фактом, а становится материалом для создания нового текста. Формально сохраняя основные элементы действующие лица, событие, место и пр.), автор вырывает реальную картину действительности из собственного событийного контекста и встраивает в иной контекст посредством подмены фактологического описания мифологической интерпретацией. Следует отметить, что весьма сложно определить принадлежность медиатекста к первому или третьему типу, так как мы не имеем прямого доступа к той событийной действительности, которая воплощается в тексте, мы сами неизбежно оказываемся в роли реципиента, воспринимающего эту действительность через призму текстовой информации. Адекватность текста событию можно выявить, лишь сопоставив максимально возможное количество текстов, сообщающих о данном событии. Любой дискурс априори предполагает наличие определенной внеязыковой действительности, которая преломляется в тексте под определенным углом зрения. Адресант медиатекста в соответствии с целью интерпретации либо мифологизации моделирует ситуацию таким образом, чтобы она казалась иной, чем в действительности, а его персонаж(и) раскрыли лишь ту сторону своей личности, которая должна быть воспринята адресатом. В процессе восприятия у адресата формируется «образ содержания текста» (термин

А. А. Леонтьева) [16]. По Л. С. Цветковой, адресат воспринимает текст многоуровнево: на сенсорно-моторном, лингвистическом и психологическом уровнях [25, с. 67–70]. Психологический уровень восприятия наиболее глубокий, обеспечивает психологическое воздействие (суггестию) на адресата. В результате данного воздействия на реципиента происходят различные изменения, выделяемые нами в соответствии с типологией речевого воздействия М. Р. Желтухиной: оценочные (изменение отношения к чему-либо), эмоциональные (перемена настроения), рациональные (перестраивание индивидуального сознания человека) [9, с. 61]. Итак, медиасценарий, располагаясь между медиасюжетом и медиасмыслом, выступает связующим звеном: единичные ситуация и событие в СМИ соотносятся с типовой ситуацией, представленной в СМИ, на основе чего выводится смысл медиатекста как смысл медиатекстовой ситуации. Выбранный сценарий, определяемая им модель ситуации или события диктуется целями адресанта медиатекста. К основным способам актуализации адресантом

сценарной основы медиатекста, презентующего тот или иной перформанс, относятся сюжетные анонсы, кульминации, ключевые слова, метафоры, прецедентные феномены и др. Сложность лингвистического анализа медиасценариев современного медиаперформанса объясняется схожестью сценария с айсбергом, так как большая часть информации о нем не вербализируется в медиатексте, а хранится в памяти адресанта и адресата в качестве фоновых знаний. В связи с этим характерной чертой медиасценария является его гипотетичность воссоздания на базе языкового материала путем домысливания его составных элементов, выраженных лексическими, грамматическими, стилистическими средствами. Медиасценарии современного медиаперформанса неоднородны и представлены событийными, метафорическими и этическими разновидностями. В результате исследования нами было установлено, что медиапрезентация свадебного перформанса является поливариантной деятельностью моделирования реальных свадебных событий и определяет эффективность СМИ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Выготский Л. С. Мышление и речь // Выготский Л. С. Собр. соч.: в 6 т. Т. 2. Проблемы общей психологии / под ред. В. В. Давыдова. М.: Педагогика, 1982. С. 5–361.
2. Желтухина М. Р. Вербальное медиавоздействие на политическое сознание в кризисной ситуации // Вестник ЦМО МГУ. 2011. № 3. С. 7–12.
3. Желтухина М. Р. Тропологическая суггестивность массмедиаального дискурса: монография. М., Волгоград: Ин-т языкознания РАН: Изд-во ВФ МУПК, 2003. 656 с.
4. Сорокин Ю. А., Тарасов Е. Ф., Уфимцева Н. В. Язык, сознание, культура // Методы и организация обучения иностранному языку в языковом вузе: сб. науч. трудов. Вып. 370. М., 1991. С. 20–29.
5. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества / сост. С. Г. Бочаров. М.: Искусство, 1986. 445 с.
6. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.
7. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 2001. 656 с.
8. Желтухина М. Р. Роль информации в медиадискурсе // Вестник ЦМО МГУ. 2010. № 3. С. 12–18.
9. Желтухина М. Р. Специфика речевого воздействия тропов в языке СМИ: дис. ... д-ра филол. наук. Москва, 2004. 722 с.
10. Mitchell W. J. T. Picture Theory. Essays on Verbal and Visual Representation. Chicago: University Of Chicago Press, 1994. 462 p.
11. Болдырев Н. Н. Фреймовая семантика как метод когнитивного анализа языковых единиц // Проблемы современной филологии. Вып. 1. Мичуринск: МГПИ, 2000. С. 36–45.
12. Зеленева Е. В. Специфика описания сценария ритуализованной деятельности человека // Международный конгресс по когнитивной лингвистике. Тамбов: Изд-во ТГУ, 2006. С. 348–351.
13. Минский М. Фреймы для представления знаний. М.: Энергия, 1979. 152 с.
14. Чудинов А. П. Политическая лингвистика. М.: Флинта: Наука, 2008. 256 с.
15. Выготский Л. С. Сознание как проблема психологии поведения // Выготский Л. С. Собр. соч.: в 6 т. Т. 1. Вопросы теории и истории психологии / Под ред. А. Р. Лурия, М. Г. Ярошевского. М.: Педагогика, 1982. С. 78–98.
16. Леонтьев А. А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. 4-е изд., стер. М.: КомКнига, 2007. 306 с.
17. Рогозина И. В. Медиакартина мира: когнитивно-семиотический аспект: монография. М., Барнаул: АлтГТУ, 2003. 289 с.
18. Доброниченко Е. В., Желтухина М. Р., Магомадова Т. Д., Слышкин Г. Г. Военная метафоризация свадебного медиаперформанса // Инновации XXI века. Всероссийский научный и общественно-просветительский журнал. 2012. № 1. С. 178–180.
19. Доброниченко Е. В. Основные типы медиапрезентации свадебного перформанса // Материалы научно-практической конференции студентов и аспирантов «Интегрированные коммуникации-2012» (Москва, 17 апреля 2012 г.). М.: АПК и ППРО, 2012. С. 68–83.
20. Сорокин Ю. А. Психолингвистические проблемы восприятия и оценки текста // Сорокин Ю. А. Психолингвистические аспекты изучения текста. М., 1985. С. 95–128.
21. Добросклонская Т. Г. Медиалингвистика: системный подход к изучению языка СМИ: современная английская медиаречь. М.: Флинта: Наука, 2008. 264 с.
22. Желтухина М. Р., Доброниченко Е. В. Реализация медиасценария в современном медиаперформансе // Наука телевидения. Научный альманах. 2012. Вып. 9. С. 186–196.
23. VanDijkT. A. Ideology: Multidisciplinary Approach. London: Sage, 1998. 424 p.
24. Лосев А. Ф. Диалектика мифа. М.: Правда, 1990. 560 с.
25. Цветкова Л. С. Нейропсихологическая реабилитация больных. Речь и интеллектуальная деятельность: учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство МПСИ; Воронеж: Модэк, 2004. 424 с.
26. Бабушкин А. П. Типы концептов в лексико-фразеологической семантике языка. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 1996. 104 с.
27. Богуславская В. В. Моделирование текста: лингвосоциокультурная концепция. Анализ журналистских текстов. М.: Изд-во ЛКИ, 2008. 280 с.
28. Вежицкая А. Культурно-обусловленные сценарии: новый подход к изучению межкультурной коммуникации // Жанры речи. Саратов: Колледж, 1999. С. 112–133.

29. Воробьева О. П. Художественная семантика: когнитивный сценарий // С любовью к языку. Москва-Воронеж: ИЯ РАН, Воронежский гос. ун-т, 2002. С. 379–384.
30. Гейвин Х. Когнитивная психология. СПб.: Питер, 2003. 272 с.
31. Иванова С. В. Лингвокультурология и лингвокогнитология: сопряжение парадигм. Уфа: РИО БашГУ, 2004. 152 с.
32. Красных В. В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность. М.: Гнозис, 2003. 375 с.
33. Марьянчик В. А. Аксиологическая функция неологизмов медиа-политического дискурса (на материале газетных публикаций начала XXI века): дис. ... канд. филол. наук. Архангельск, 2005. 210 с.

REFERENCES

1. Vygotsky L. S. Thinking and speesk // Vygotsky L. S. Collection of works in 6 volumes. V. 2. Issues of general psychology / Edited by V. V. Davydova. M.: Pedagogika, 1982. P. 5–361.
2. Zheltukhina M. P. Verbal media-impact on political consciousness in critical situation // Bulletin of TsMO MGU. 2011. # 3. P. 7–12.
3. Zheltukhina M. P. Tropological suggestiveness of mass-media discourse; monograph. M., Volgograd: Institute of the science of language of RAN: Publishing house of VF MUPK, 2003. 656 p.
4. Sorokin Yu. A., Tarasov E. F., Ufimtseva N. V. language, consciousness, culture // Methods and arrangement of the foreign language studying in the language higher school: collection of scientific works. Issue 370. M., 1991. P. 20–29.
5. Bakhtin M. M. Aesthetics of verbal creation / Composed by S.G. Bocharov. M.: Iskusstvo, 1986. 445 p.
6. Karasik V. I. Language circle: personality, concepts, discourse. Volgograd : Peremena, 2002. 477 p.
7. Pocheptsov G. G. Theory of communication. M.: Refl-buk; K.: Vakler, 2001. 656 p.
8. Zheltukhina M. P. The role of information in media-discourse // Bulletin of TsMO MGU. 2010. # 3. P. 12–18.
9. Zheltukhina M. P. Specifics of speech impact of tropes in the language of mass-media: dissertation of doctor of philology. Moscow, 2004. 722 p.
10. Mitchell W. J. T. Picture Theory. Essays on Verbal and Visual Representation. Chicago: University Of Chicago Press, 1994. 462 p.
11. Boldyrev N. N. Frame semantic as the method of cognitive analysis of the language units // Issues of modern philology. Issue 1. Michurinsk; MGPI, 2000. P. 36–45.
12. Zeleneva E. V. Specifics of description of the scenario of the human ritual activity // International congress for cognitive linguistics. Tambov: Publishing house of TGU, 2006. P. 348–351.
13. Minsky M. Frames for knowledge presentation. M.: Energy, 1979. 152 p.
14. Chudinov A. P. Political linguistics. M.: Flinta: Nauka, 2008. 256 p.
15. Vygotsky L. S. Consciousness as the issue of behavior psychology // Vygotsky L.S. Collection of works in 6 volumes. V. 1. Issues of the theory and practice of psychology / Edited by A. R. Lutiya, M. G. Yaroshevsky. M.: Pedagogika, 1982. P. 78–98.
16. Leontyev A. A. Psycho-linguistic units and outcomes of speech statement. 4-th edition, standard. M.: KomKniga, 2007. 306 p.
17. Rogozina I. V. Media-map of the world: cognitive-semiotic aspect: monograph. M., Barnaul: AltGTU, 2003. 289 p.
18. Dobronichenko E. V., Zheltukhina M. P., Magomadova T. D., Slyshkin G. G. Military metaphorization of the wedding media-performance // Innovations of XXI century. All-Russia scientific and public-educational journal. 2012. # 1. P. 178–180.
19. Dobronichenko E. V. Main types of media-presentation of the wedding performance // Materials of the scientific-practical conference of students and post-graduate students «Integrated communications-2012» (Moscow, April 17, 2012). M.: APK & PPRO, 2012. P. 68–83.
20. Sorokin Yu. A. Psycho-linguistic problem of perception and text evaluation // Sorokin Yu. A. Psycho-linguistic aspects of text study. M., 1985. P. 95–128.
21. Dobrosklonskaya T. G. Media-linguistics: systematic approach to the studying language of mass-media: modern English media-speech. M.: Flinta: Nauka, 2008. 264 p.
22. Zheltukhina M. R., Dobronichenko E. V. Implementation of media-scenario in the modern media-performance // TV science. Scientific almanac. 2012. Issue 9. P. 186–196.
23. VanDijk T. A. Ideology: Multidisciplinary Approach. London: Sage, 1998. 424 p.
24. Losev A. F. Myth dialectics. M.: Pravda, 1990. 560 p.
25. Tsvetkova L. S. Neuro-psychological rehabilitation of sick people. Speech and intellectual activity: textbooks. 20d edition, revised and amended. M.: Publishing house of MPSI; Voronezh: Modek, 2004. 424 p.
26. Babushkin A. P. Types of concepts in lexical-phraseological language semantic. Voronezh: Voronezh state university, 1996. 104 p.
27. Boguslavskaya V. V. Modeling of text: linguistic-social-cultural concept. Analysis of the journalists' texts. M.: Publishing house of LKI, 2008. 280 p.
28. Vezhbitskaya A. Cultural-dependent scenario: new approach to studying inter-cultural communication // Genres of speech. Saratov; College, 1999. P. 112–133.
29. Vorobyeva O. P. Art semantic: cognitive scenario // With love to language. Moscow-Voronezh: IYa RAN, Voronezh state university, 2002. P. 379–384.
30. Geivin H. Cognitive psychology. SPb.: Piter, 2003. 272 p.
31. Ivanova S. V. Science of linguistics and culture and linguistics and cognition: conjugation of paradigms. Ufa: RIO BashGU, 2004. 152 p.
32. Krasnykh V. V. «Friend» among «strangers»: myth or reality. M.: Gnosis, 2003. 375 p.
33. Maryanchik V. A. Axiological function of neologisms of media-political discourse (on the basis of newspaper publications of the beginning of the XXI century): dissertation of the candidate of philology. Arkhangel'sk, 2005. 210 p.

УДК 433

ББК 63.3

Osadchuk Ekaterina Igorevna,
post-graduate student of the department
of domestic history, politology and sociology
of the State university of the sea and river fleet
named after admiral S. O. Makarov,
Saint-Petersburg,
e-mail: ekaterina.osadchuck@yandex.ru

Осадчук Екатерина Игоревна,
аспирант кафедры отечественной истории,
политологии и социологии
Государственного университета морского
и речного флота им. адмирала С. О. Макарова,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: ekaterina.osadchuck@yandex.ru

РЕФОРМА АДВОКАТУРЫ 1864 ГОДА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИСТОРИОГРАФИИ

REFORM OF THE LEGAL PROFESSION OF 1864 IN THE NATIONAL HISTORIOGRAPHY

В данной статье рассматриваются основные этапы создания, законодательного закрепления, а также дальнейшее функционирование института адвокатуры в дореволюционной России в ходе проведения Великих реформ 1861–1864 годов. Официальное создание и законодательное закрепление института адвокатуры в ходе Великих реформ явилось одним из самых спорных моментов в отечественной историографии. Данная статья посвящена реформе адвокатуры 1864 года в российской дореволюционной историографии. Актуальность данной статьи обусловлена тем, что история становления института адвокатуры в России до сих пор до конца не изучена российскими учеными и правоведами. Автором проводится работа по изучению различных точек зрения на актуальность законодательного закрепления института адвокатуры в российской дореволюционной историографии.

The basic stages of creation, legislative securing, as well as the future operation of the Institution of the bar in pre-revolutionary Russia during the Great reforms of 1861–1864 years have been reviewed in the article. Formal establishment and legal securing of the advocacy Institution in the course of the Great reforms was one of the most controversial moments in the national historiography. This article is devoted to the reform of the legal profession in 1864 in the Russian pre-revolutionary historiography. The relevance of this article is caused by the fact that the establishment of the advocacy Institution in Russia has not been studied yet by Russian scientists and jurists. The author of the work presents the study of different points of view on the legal securing of the Bar institution in the Russian pre-revolutionary historiography.

Ключевые слова: адвокатура, российская дореволюционная адвокатура, отечественная историография, становление института адвокатуры, Великие реформы, присяжные поверенные.

Keywords: the legal profession, Russian pre-revolutionary legal profession, domestic historiography, establishment of the Institution of the Bar, the Great reforms, the jury attorneys.

В России институт адвокатуры берет свое начало с Судебной реформы 1864 года и вследствие этого представляет собой явление достаточно молодое. До этого же времени государство обходилось без него, что указывает на достаточно низкий уровень государственного и судебного устройства России по сравнению с другими европейскими государствами [1, с. 21].

Следует обратить внимание, что даже в период правления Петра Первого, когда вся страна была подвержена

активному реформированию, отношение правительства к институту адвокатуры не претерпело никаких изменений в лучшую сторону.

Так, по мнению Петра Первого, адвокат своими действиями способен скорее запутать судью и затянуть рассматриваемое дело, чем привести его к скорейшему разрешению.

Не один, однако, царь-реформатор придерживался такого мнения. Так, к примеру, известны слова императрицы Елизаветы: «К крайнему неудовольствию нашему слышим разорение и притеснение наших подданных от ябедников» [2, с. 113].

По мнению же Екатерины Великой, адвокаты являлись главными виновниками революции в Париже и гибели французской монархии, что и послужило причиной ее категорических отказов утверждения в России адвокатуры западного типа.

Шло время, а отношение власти к институту адвокатуры не претерпевало изменений. Так, император Николай I в беседе с князем Голицыным, отстаивавшим необходимость введения адвокатуры, заявил: «Нет, князь, пока я буду царствовать, России не нужны адвокаты. Поживем и без них!» [3].

Итак, из вышеизложенного явно следует, что многие правители России признавали саму мысль о возможном законодательном закреплении института адвокатуры вредной и опасной, и российская власть не упускала случая искоренять ее, где бы то ни было [4, с. 187].

К середине XIX века правительство России, однако же, осознало невозможность для страны жить по-старому, наступил так называемый «кризис верхов». Следствием этого явился раскол в правительственных кругах, а также появление и развитие оппозиционных настроений в господствующем классе дворянства и интеллигенции.

Было очевидно, что ныне существующее государственное устройство с его крепостным строем, а также неразвитой государственной и судебной системой не способно удовлетворять новым общественно-политическим потребностям общества.

Необходимость перемен ощущалась все сильнее. И вот, начиная со второй половины XIX века, в России был подготовлен, а затем воплощен в жизнь ряд реформ, по мнению их создателей, способных изменить к лучшему государственное устройство и общественную жизнь в стране. Однако большинство споров из данного ряда реформ вызывала именно Судебная.

В связи с этим в литературе того времени содержится значительное количество рассуждений и споров по поводу уместности, необходимости и, собственно, допустимости с моральной точки зрения введения института адвокатуры.

Так, по мнению Г. А. Джаншиева, Судебная реформа явилась тем долгожданным и необходимым благом для всего народа и страны, без которого немислимо было бы их дальнейшее развитие.

Впрочем, общественное мнение того времени было с ним по большей части солидарно. Целый ряд статей популярных газет и журналов второй половины XIX века был посвящен этой проблеме.

Так, в январском номере «Журнала Министерства Юстиции» от 1863 года размещена статья Василевского «Отзывы русских газет и журналов о судебной реформе», которая подробным образом разбирает заметки о предстоящих нововведениях. По мнению автора, на них обратила внимание большая часть газет и журналов того времени, и если некоторые находили в предстоящей реформе некоторые недостатки, как, например, газета «День», «которая сомневается в успехе, находя введение их преждевременными и не видит в них присутствия народного элемента» (сам Василевский не согласен с мнением автора, изложенным в газете «День», по поводу преждевременности реформ в России и введения гласности и адвокатуры), то большая часть верно оценила те положительные изменения, которые она повлекла, введя публичность, гласность, суд присяжных и адвокатуру [5, с. 365].

Так, например, г. Зарин в своей статье «Основные преобразования судебной части России», которая была размещена в 11-м и 12-м номерах «Библиотеки для чтения», не согласен с мнением Василевского по поводу преждевременности Судебной реформы по причине недостатка людей для проведения и исполнения нововводимых преобразований. По мнению Зарина, недостаток практического умения продолжался бы вечно, если бы реформа не была проведена, так как «практическая опытность приобретает лишь упражнением» [4, с. 31].

Основным недостатком проекта Судебной реформы, по мнению Зарина, является затруднение, вследствие его принятия, доступа в это сословие талантливым самоучкам, чем, возможно, и лишает ее самых достойных членов. Превращая адвокатуру в монополию, правительство увеличивает стоимость юстиции и лишает возможности принять участие в обсуждении тех дел таким лицам, которые удовлетворяют требованиям адвоката, но по уважительным причинам не могут вступить в это сословие. Сама такса может представляться тяжущимся стеснительной, так как при конкуренции они могут надеяться взять адвоката за меньшую сумму. Таким образом, закон превращает адвокатуру в государственное учреждение, в то время как по своей сути она может быть только лишь профессиональной корпорацией в обществе. Государство, как считает, например, Зарин, обязано только предоставить тяжущимся и обвиняемым право иметь поверенного. А в свободном выборе поверенного и заключается одно из величайших благ, которое дает тяжущимся реформа.

Автор данной работы, однако, не согласен с последним утверждением г. Зарина. Что значит «монополия адвокатов»? Согласно ст. 44 Судебных Уставов от 20 ноября 1864 года «поверенными в мировых судебных установлениях могут быть как присяжные поверенные, так и посторонние лица». Никакой монополии адвокатов, или присяжных поверенных, как их тогда называли в официальных источниках, они не устанавливали.

Таким образом, любое лицо, удовлетворяющее требованиям, закрепленным в ст. 44 Устава, могло представлять интересы в суде.

Но зачем же тогда, спрашивает г. Зарин, адвокатура? Ведь условия, необходимые для получения адвокатского статуса – возраст, высшее юридическое образование, стажировка в качестве помощника поверенного, – являются гарантией знаний, опыта, уверенности в силах и способности поверенного быть представителем на суде. А уж сам экзамен и получение статуса поверенного – лишь их следствие и официальное закрепление.

Таким образом, главным является знание, умение и опыт, а не условный статус. Что же делать талантливым самоучкам, не имеющим возможности получить официальный статус поверенного? Это, по мнению г. Зарина, и является главным недостатком принятого Устава в рассматриваемой нами части. «Проект закона об адвокатах заграждает всякий доступ на поприще адвокатуры самоучкам и тем, может быть, лишает ее самых образцовых дарований. Превращая адвокатуру в монополию, правительство увеличивает стоимость юстиции и лишает возможности принять участие в обсуждении таким лицам, которые удовлетворяют всем требованиям адвоката, но по уважительным причинам не могут вступить в это сословие» [6, с. 368].

Кроме того, по его мнению, «условия, налагаемые для вступления в сословие адвокатов излишни; академические или университетские аттестаты или пребывание в числе адвокатских учеников не гарантирует за адвокатами необходимого знания, которое приобретается бесчисленными путями, не ограничивающимися одной службой по судебному ведомству, да и само знание не состоит в одном изучении законов и судебных обрядов» [Там же. С. 369].

Таким образом, по мнению г. Зарина, установление института адвокатуры не является гарантией повышения уровня юридической грамотности поверенных.

«Отличное знание законов и судебных обрядов, – делает вывод он, – приобрести всякому легко и доступно при упрощенном судопроизводстве и законах, собранных в свод, тем более что изменится и наш уголовный и гражданский кодекс и, за неизвестностью теперь, в чем будут состоять эти перемены, шансы усвоить новый измененный кодекс для всех будут одинаковы. При вероятии того факта, что на первое время судьи, опираясь на свою бесценность, будут творить всякую неправду, одно из назначений адвокатов – быть стражами судейской совести – едва ли осуществится. Наконец, адвокаты, как следует ожидать, заберут в свои руки юридические журналы и от такой двойной монополии ожидать много нельзя» [6, с. 21].

В заключение разбора статей об адвокатах г. Зарин предлагает устроить дело так:

- 1) адвокаты при судах необходимы;
- 2) они должны быть людьми, соответствующими известным условиям образования и поведения;
- 3) их услуга не должна быть обязательной и необходимой;
- 4) неспособными быть адвокатами должны быть только лица, обесславленные судебными приговорами.

Таким образом, по мнению автора, необходимо лишь повышение уровня юридической грамотности поверенных, а вопросы стажировки, сдачи экзамена и прочие способны лишь преградить путь в адвокатуру «талантливым самоучкам», лишив тем самым, возможно, лучших ее членов.

Мнение автора полностью поддерживает газета «День», которая в своей статье также ставит на первое место дове-

рие тяжущегося к своему представителю. «Доверие, – делает вывод А. Василевский, – не основывается на одном знании законов и практики, но на различных других условиях, формулировать которые трудно. На практике не видно, чтоб учреждение адвокатов было требованием жизни; большинство адвокатов в общей массе процессов принадлежит не к числу ученых-юристов, и, при свободе иметь доверие, весьма легко может случиться, что юридическая практика на деле ускользает от установленных юристов. Пусть учреждением присяжных поверенных законодательство выразит свою заботливость о том, чтобы мы имели под рукой все нужное для нашей пользы, но не отнимайте у нас права доверия к кому мы хотим».

Развивая затронутый уже в предыдущих статьях вопрос образования присяжных поверенных, «Северная почта» указывает на неопределенность данного требования, так как в соответствии с параграфом 76 Основных положений «представляется возможным явиться присяжными поверенными и таким лицам, которые кончили курс по математическому и иным факультетам, тем более, что для этого требуется прослужить по судебному ведомству 5 лет. Хотя бы и в таких должностях, которые не могут обогатить юридическими познаниями; с другой исключаются лица, кончившие курс в аудиторiatском училище военного министерства, где основательно преподают юридические науки и польза его признана тридцатилетним существованием» [7, с. 11].

Таким образом, присяжный поверенный может формально удовлетворять предъявляемым требованиям, однако не иметь достаточно знаний для осуществления качественной защиты в суде, что, по мнению г. Зарина, должно являться главным условием введения института адвокатуры.

С данным мнением, изложенным в «Северной почте», согласен г. Горяинов, который с целью недопущения этого предлагает ограничить круг специальностей, полученных в высшем учебном заведении, исключительно юридической, или же допустить в число присяжных поверенных лиц, пусть и не имеющих высшего юридического образования, но прослуживших по судебному ведомству не менее 10 лет и показавших на службе или же в частной практике свои познания в сфере юриспруденции [7].

Однако это утверждение вызвало возражение со стороны г. Зайцева, который в 281-м номере «Северной пчелы» утверждал, что трудно определить норму достаточности адвокатов в определенное время для конкретного города. А при наличии в настоящее время недостатка в адвокатах не следует законодательно ограничивать возможность вступления в сословие. «Условия, налагаемые законом, должны служить руководством тяжущимся, к кому обратиться, не более того» [8, с. 301].

Но при условии обязательного участия адвоката в качестве представителя в суде последний будет не в состоя-

нии за многочисленностью дел успешно вести процесс, а за незначительностью и малоценностью имеет к этому какое-либо усердие и желание.

Таким образом, по мнению автора, в данном случае имеет место конфликт интересов со стороны государства и индивида, нарушившего установленные в обществе нормы.

По мнению автора данной статьи, установление адвокатской монополии, безусловно, нарушало бы право граждан на свободный выбор судебного представителя, однако составители проекта Судебных Уставов не имели своей целью ее установление. Требования, предъявляемые Судебными Уставами, касались лишь лиц, претендующих на получение адвокатского статуса. Установление же государством определенных требований вполне нормально и объясняется намерением создать класс лиц, осуществляющих данную работу не только на постоянной, но и на профессиональной основе.

В заключение данной статьи хотелось бы отметить следующее: реформа судопроизводства в области адвокатуры (официальное закрепление института присяжных поверенных и переименование их в адвокатов) явилась, безусловно, одной из самых спорных и значительных из всего ряда Великих реформ середины XIX века. Ее проведение было вызвано рядом социально-политических причин, и прежде всего необходимостью официального закрепления правового положения крестьян, освобожденных в результате реформы 1861 года [9, с. 76].

В литературе данного периода высказывались различные взгляды на необходимость ее официального закрепления, но также указывалось на возможные негативные последствия в связи с установлением монополии исключительно адвокатов и невозможностью для талантливых самоучек судебного представительства, что, в свою очередь, неминуемо бы ограничивало право представляемых на свободный выбор судебного представителя [10]. Кроме того, установление монополии адвокатов на право судебного представительства и возможность приобретения статуса лишь посредством сдачи внутрикорпорационного экзамена способно привести к неминуемой коррупции внутри сословия и созданию искусственных препятствий для вступления в него новых членов, обладающих тем не менее всеми качествами, необходимыми представителям данной профессии [11, с. 95].

Однако, несмотря на кажущиеся разногласия, все авторы вышеприведенных статей сходились в одном – необходимости повышения качества юридических услуг. И в связи с этим споры того времени, связанные с созданием в стране института адвокатуры, следует понимать как выбор наиболее оптимального варианта официального закрепления в стране рынка профессиональных юридических услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бойков А. Д., Капинус Н. И., Тарло Е. Г. Адвокатура в России. М.: Омега-Л, 2002. 432 с.
2. Демидова Л. А., Сергеев В. И. Адвокатура в России. М.: Юстицинформ, 2008. 569 с.
3. Коротких М. Г. Судебная реформа 1864 года в России (сущность и социально-правовой механизм формирования): автореф. дис. ... д-ра. юрид. наук. Л., 1990. 39 с.
4. Буробин В. Н. Адвокатская деятельность: учебно-практич. пособие. М.: Юстина-МНЭПУ, 2006. 140 с.
5. Василевский А. В. Отзывы русских газет и журналов о судебной реформе // Журнал Министерства Юстиции. 1863. № 1. С. 138–139.
6. Зарин В. Ю. Библиотека для чтения. 1865. № 123. С. 230–231
7. Горяинов В. А. Северная почта. 1864. № 262. С. 41–43.
8. Зайцев А. И. Северная пчела. 1864. № 281. С. 345–349.
9. Чашин А. Н. Адвокатура в России: учеб. М., 2008. 432 с.

10. Грудцына Л. Ю. Российской адвокатуры 140 лет: историческая ретроспектива // Адвокат. 2004.
11. Эриашвили Н. Д., Казанцев С. Я., Газетдинов Н. И. Адвокатура в России: учеб. пособие для вузов / под ред. А. А. Власовой, О. В. Исаенковой. М., 2008. 157 с.
12. Гриненко А. В., Костанов Ю. А., Невский С. А. Адвокатура в Российской Федерации: учеб. пособие / под ред. А. В. Гриненко. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. 2003. С. 190–192.
13. Корнеев О. Е. Зарождение и развитие института адвокатуры до Судебной реформы 1864 года // Адвокатская практика. 2005. № 4. С. 2–4.
14. Кучерена А. Г. Роль адвокатуры в становлении гражданского общества в России: монография. М., 2002. 360 с.
15. Рогаткин А. А. История российской адвокатуры: краткий обзор // Адвокат. 2006. № 9. С. 65–66.
16. Стецовский Ю. И. Адвокатура и государство. М.: Просвещение, 2007. 657 с.
17. Трунов И. Л., Айвар Е. Р. Настольная книга будущего адвоката: пособие для подготовки к квалификационному экзамену на присвоение статуса адвоката. М.: Юриспруденция, 2011. 567 с.
18. Об адвокатуре в гражданском процессе // Русский Вестник. 1859. № 3. С. 215–216.
19. Царева Н. Адвокатская тайна // Адвокатские вести. 2001. № 9. С. 72–73.
20. Яковлев А. И. Александр II и его эпоха. М.: Знание, 1992. 213 с.
21. Памятники Русского права. В 7 вып. М., 1953–1963.
22. Полное Собрание Законов. Второе издание. СПб., 1876. Т. XLIX. № 53573. № 54130. Т. XLIX. № 53573. Т. XLIII.
23. Биюшкина Н. И. Проведение Судебной реформы 1864 года в Российском государстве (на примере Нижегородской губернии): дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 1998. 222 с.

REFERENCES

1. Boikov A. D., Kapinus N. I., Tarlo E. G. Advocacy in Russia. M.: Omega-L, 2002. 432 p.
2. Demidova L. A., Sergeev V. I. Advocacy in Russia. M.: Yustitsinform, 2008. 569 p.
3. Korotkikh M. G. The judicial reform of 1864 in Russia (the essence and socio-legal mechanism of formation): Abstract of dissertation of the doctor of law. L., 1990. 39 p.
4. Burobin V. Advocate activity. Training-practical guidelines. M.: Yustina-MNEPU, 2006. 140 p.
5. Vasilevsky A. V. Reviews of Russian Newspapers and magazines about the reform of the judiciary // Journal of the Ministry of Justice. 1863. # 1. P. 138–139.
6. Sarin V. Yu. Library for reading. 1865. # 123. С. 230–231
7. Goryainov V. A. North-mail. 1864. # 262. С. 41–43.
8. Zaitsev A. I. Northern bee. 1864. # 281. С. 345–349.
9. Chashin A. N. Advocacy in Russia: the textbook. M., 2008. 432 p.
10. Grudtzina L. Yu. Russia Bar is 140 years old: historical retrospective // Advocate. 2004.
11. Eriashvili N. A., Kazantsev S. Ya., Gazetdinov N. I. Advocacy in Russia: Textbook for higher educational institutions / Edited by A. A. Vlasova, O. V. Isaenkova. M., 2008. 157 p.
12. Grinenko A. V., Kostanov Yu. A., Nevsky S. A. The Bar in the Russian Federation: textbook / Edited by A. V. Grinenko. M.: TK Velbi, Publishing house Prospekt. 2003. P. 190–192.
13. Korneev P. U. Origin and development of the advocacy Institute to the Judicial reform of 1864 // Law practice. 2005. № 4. P. 37.
14. Kucherena A. G. Role of defense lawyers in the formation of civil society in Russia: monography. M., 2002. 360 p.
15. Rogatkin A. A. The history of the Russian legal profession: an overview // Advocate. 2006. # 9. P. 65–66.
16. Stetsovsky Yu. I. The bar and the state. M.: Education, 2007. 657 p.
17. Trunov I. L., Aivar E. R. Reference book of the future of a lawyer: a Manual for preparation for the qualification exam to obtain the status of a lawyer. M.: Jurisprudence, 2011. 567 p.
18. On the bar in the civil procedure // Russian journal of 1859. # 3. P. 215–216.
19. Tsareva N. Professional secrecy // The Lawyer's conduct. 2001. # 9. P. 72–73.
20. Yakovlev A. I. Александр II and his epoch. M.: Knowledge, 1992. 213 p.
21. Monuments of Russian law. In 7 editions. M., 1953–1963.
22. The Full Collection of laws. Second edition. St. Petersburg. 1876. Т. XLIX. # 53573. # 54130. Т. XLIX. # 53573. Т. XLIII.
23. Biyushkina N. I. The judicial reform of 1864, in the Russian state (by the example of Nizhny Novgorod province): dissertation of the candidate of law. N. Novgorod, 1998. 222 p.

УДК 37

ББК 74

Bazalej Elena Aleksandrovna,
the senior teacher of the department
of special pedagogics of Vladimir state university
named after A. G. and N. G. Stoletovs,
Vladimir,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Базалей Елена Александровна,
ст. преподаватель кафедры специальной педагогики
Владимирского государственного университета
им. А. Г. и Н. Г. Столетовых,
г. Владимир,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

СУЩНОСТЬ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ А. С. МАКАРЕНКО

ESSENCE OF PEDAGOGICAL SYSTEM OF A. S. MAKARENKO

Макаренко хотел воспитать в своих колонистах умение заниматься любым видом труда независимо от того, нравится он или нет, приятен или неприятен. Из неинтересной обязанности, каким является труд для новичков, он постепенно становится источником творчества, предметом гордости, как, например, описанный в «Педагогической поэме» праздник первого сна. В учреждениях, которыми руководил А. С. Макаренко, была разработана своя система трудового воспитания, был установлен обычай самую трудную работу поручать наилучшему отряду. В каждом воспитательном российском учреждении для несовершеннолетних необходимо ориентироваться на будущее, а не на прошлое, звать их вперед, открывать им радостные реальные перспективы.

Makarenko wanted to bring up in the colonists the ability to perform any type of activity irrespective of whether it is pleasant or not. From an uninteresting duty that the work is for beginners, it gradually becomes the source of creativity, the matter of pride as, for example, the holiday of the first sleep described in «Pedagogical poem». The system of labor education was developed in the institutions headed by A. S. Makarenko; usually the most difficult work was assigned for the best team. Every Russian educational institution for the minors shall be aimed at the future; shall call the minors to go forward; shall open joyful and real prospects for them.

Ключевые слова: педагогическая система, педагог, коллективная форма воспитания, педагогическая технология, школьник, воспитанник, методика, проблема.

Keywords: pedagogical system, teacher, collective form of education, pedagogical technology, schoolchild, pupil, technique, problem.

А. С. Макаренко основательно противопоставлял себя педологии. Он самым первым высказал свое мнение против такой формулировки педологов, как «закон о фаталистической обусловленности судьбы детей наследственностью и какой-то неизменяемой средой». А. С. Макаренко доказывал, что любой советский ребенок, который обижен или испорчен нечеловеческими условиями своей жизнедеятельности, может измениться при условии создания хорошей обстановки и при применении адекватных методов воспитания.

Ориентир на будущее составляет, по мнению А. С. Макаренко, один из важных законов социалистического строительства, который целиком устремлен в будущее, он параллелен стремлениям по жизни любого воспитанника. «Воспитать человека – значит воспитать у него, – говорил А. С. Макаренко, – перспективные пути, где располагается его завтрашняя радость. Также можно написать целую ме-

тодику этой важнейшей работы». Работа эта должна организовываться по «системе перспективных линий» [1, с. 245].

Главенствующую роль в проблематике практической и теоретической педагогики А. С. Макаренко играет организация воспитания детского коллектива.

Октябрьская революция определила злостную задачу коммунистического воспитания коллективиста, поэтому идея воспитания в коллективе занимала умы советских педагогов 1920-х годов.

Огромный вклад А. С. Макаренко внес в разработку законченной теории организации и воспитания юношеского коллектива и личности в коллективе и через коллектив. А. С. Макаренко сформулировал главнейшую задачу воспитательной работы – правильная организация коллектива [Там же. С. 290]. Важным качественным свойством должен обладать советский человек, если он умеет жить в коллективе, вступать в постоянное общение с людьми, трудиться и творить.

А. С. Макаренко усиленно искал формы организации детских учреждений, которые соответствовали бы гуманистическим целям советской педагогики и были бы необходимы для формирования творческой целеустремленной личности. «Нам нужны, – писал он, – новые формы жизни детского общества, которые способны давать положительные искомые величины в области воспитания. Лишь сильное напряжение педагогической мысли, только пристальный и стройный анализ, только изобретение и проверка могут привести нас к этим формам» [Там же. С. 112]. «Может быть, – писал А. С. Макаренко, – самая главная разница у нашей воспитательной системы от буржуазной в том и лежит, что российский детский коллектив обязательно должен расти и богатеть, впереди должен видеть лучший завтрашний день и стремиться к нему в радостном общем напряжении, в настойчивой радостной мечте» [2, с. 19]. Необходимо создать, считал А. С. Макаренко, усовершенствованную систему крупных и мелких коллективных единиц, разработать систему их взаимоотношений и взаимозависимостей, систему воздействия абсолютно на любого ребенка, в том числе установить коллективные и личностные отношения между педагогами, воспитанниками и руководителем учреждения. Главный механизм, педагогическое средство – это «параллельное воздействие» – одновременное воздействие воспитателя на коллектив и через него соответственно на каждого воспитанника.

При выяснении воспитательной сущности коллектива А. С. Макаренко подметил, что настоящий коллектив должен иметь общую цель, заниматься разнообразной деятельностью, в нем должны быть органы, которые направляют его жизнь и работу.

Важным условием, которое обеспечивает сплоченность и развитие коллектива, А. С. Макаренко считал в наличии у его членов совершенно осознанной перспективы движения вперед. При достижении данной цели нужно выдвигать другую, но скажем, более счастливую и многообещающую, но обязательно которая находится в области общих перспективных целей, стоящих перед советским обществом, которые строят социализм.

А. С. Макаренко один из первых сформулировал и обосновал по науке требования, которым бы отвечал педагогический коллектив воспитательного учреждения, и правила его взаимных отношений с коллективом воспитанников.

Умение руководить коллективом заключается, по мнению А. С. Макаренко, в том, чтобы привлечь его определенной целью, которая требует общих усилий, труда, напряжения. В данном случае при достижении целей получаешь огромное удовлетворение. Детскому коллективу нужна бодрая, радостная, мажорная атмосфера.

А. С. Макаренко говорил, что правильное коммунистическое воспитание не может быть нетрудовым. Советское государство – это государство, где только трудятся. И воспитатели обязаны научить подростков творчески трудиться. Данного результата можно добиться, если при воспитании у них будет представление о труде как об обязанности советского человека. Те, кто не имеет привычек к труду, не знает, что такое трудовое усилие, кто боится «трудового пота», те не могут видеть в труде источник творчества. «Трудовое воспитание, по А. С. Макаренко, при этом являясь самым главным элементом физической культуры, содействует одновременно психическому и духовному развитию человека» [Там же. С. 18].

А. С. Макаренко предложил не торопиться «отвлекать ребенка от игры и переводить на рабочее усилие и на рабочую заботу». Но одновременно говорил, что нельзя проходить мимо факта, когда бывают люди, приносящие «из детства в серьезную жизнь игровые установки». Основываясь на этом, нужно так организовать игру, чтобы в процессе нее у ребенка воспитывались «качества будущего работника и гражданина» [3, с. 3–4].

При освещении вопроса методики игры, А. С. Макаренко был уверен, что при занятии играми дети проявляют активность, испытывают радость творчества, эстетические переживания, чувствуют ответственность, при этом относятся серьезно к правилам игры.

Особое внимание А. С. Макаренко уделял социальному характеру воспитания, одновременно считая, что «воспитанию подлежат не только ребенок, не только школьник, но и каждый гражданин на каждом этапе. Каждое наше дело, каждая компания, каждый процесс в нашем государстве всегда сопровождается не только специальными задачами, но и задачами воспитания» [4, с. 329]. Рассуждения автора будто бы надо продолжать идею К. Д. Ушинского, который говорил о необходимости создания психолого-педагогических институтов с целью педагогизации всего российского общества, имеет под собой обоснование и очень актуально для нашего времени.

Воспитательная технология – главная проблема наследия А. С. Макаренко как ученого-педагога. Доказывать сущность этого понятия не один раз приходилось ученому, потому что она была противоречивой и в начале XX века.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Макаренко А. С. Педагогические соч.: В 8 т. / сост. А. А. Фролов, Л. Ю. Гордин, М. Д. Виноградова. М., 1983–1986. Т. 1. 871 с.

Этому есть доказательство о том, что одна из записок, на которую довольно часто отвечал А. С. Макаренко: «В последней части своей книги вы сравниваете процесс воспитания детей с технологическим процессом. Не перегнули ли вы в своих суждениях? Никак нельзя согласиться с вашим сравнением обработки металла и живого человека. Не механический ли это подход?»

Поручительством конечного результата воспитанности ребенка является обычно конкретный уровень сформированности у него педагогического опыта и самой системы механизмов саморегуляции и самореализации, способности осуществлять самовлияние, самоактуализироваться, а именно воспитывать самого себя. И эту способность, как считал А. С. Макаренко, ученые педагоги призваны воспитывать, а именно способность действовать «правильно для себя, для правды, для своей обязанности перед самим собою – и будущего хозяина», способного «с наибольшим эффектом принимать участие в строительстве государства счастливого человека» [5, с. 443], и он старался воспитать такого человека. Весь опыт А. С. Макаренко и важнейшее условие его педагогического успеха – создание школы типа школы-хозяйства.

В основе педагогики А. С. Макаренко лежат требования и ожидание, свой идеал воспитанника, но при этом его система не была надрывающей душу и тело тем, кто носил звания колониста или коммунара. Одновременно он ставил на главенствующее место как высокую меру не только требование, но и уважение к человеку. А. С. Макаренко превозносил личность и коллектив.

Программирование целей на практике в российской педагогике оценено и как научный уровень изучения проблемы целей воспитания, которые А. С. Макаренко оценивал низко. В данной самокритике усматривается конструктивная позиция самого ученого А. С. Макаренко относительно формирования социального характера, на который может быть направлена сама школа.

По А. С. Макаренко, сама система средств никогда не станет неживой нормой, она постоянно имеет свойство изменяться и развиваться хотя бы уже и потому, что растет и сам ребенок, он входит в новые стадии общественного и личного развития, растет и изменяется в том числе и само наше государство. Вот поэтому-то никакая система воспитательных средств не может быть определена вечно.

Параллельное действие педагогики предусматривает «параллельность» как соответствие, а не как механическое «слияние»: школа и общество, педагогика и политика, обучение и воспитание, коллектив и личность и т. д. Это должно быть единство разное, где сохраняется самостоятельность, то есть «суверенитет» того и другого в их общей «связи». При данном раскладе воспитание выступает не в своей обыкновенной сущности, а как атрибут жизненных условий и обстоятельств не только собственной деятельности воспитанника, но и всего коллектива, учреждения.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что при обеспечении «свободы воспитанника» последний может более просто и радостно переживать свое детство, проходя в то же время серьезную жизненную школу. Воспитанник не пассивный объект воспитания, а человек, уже владеющий человеческим достоинством, соответствующими правами и обязанностями.

2. Макаренко А. С. отвечает на вопросы: К 100-летию со дня рождения // Семья и школа. 1988. № 1. С. 17–20.
3. Кумарин В. В. Макаренко А. С. – какого мы никогда не знали // Педагогический калейдоскоп. 1998. № 32–33. С. 3–4.
4. Макаренко А. С. Учись: В 7 т. Т. 1. К.: Рад. школа, 1953. 746 с.
5. Макаренко А. С. Учись: В 7 т. Т. 4. К.: Рад. школа, 1954. 569 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. Афонюшкин О. С. Теоретико-методологические основы формирования здорового образа жизни у учащейся молодежи // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 89–92.
8. Базалей Е. А. Историко-педагогический дискурс становления педагогической системы А. С. Макаренко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 239–241.

REFERENCES

1. Makarenko A. S. Pedagogical works: in 8 v. / Composed by A. A. Frolov, L. Yu. Gordin, M. D. Vinogradova. M., 1983–1986. V. 1. 871 p.
2. Makarenko A. S. answers the questions: to the 100-anniversary // Family and school. 1988. # 1. P. 17–20.
3. Kumarin V. V. Makarenko A.S., whom we have never known // Pedagogical kaleidoscope. 1998. # 32–33. P. 3–4.
4. Makarenko A. S. Study: in 7 v. V. 1. K.: Rad. school, 1953. 746 p.
5. Makarenko A. S. Study: in 7 v. V. 4. K.: Rad school, 1954. 569 p.
6. Erofeyeva 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. Afonyushkin O. S. Theoretical methodological bases of formation of the healthy lifestyle of students // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 89–92.
8. Bazaley E. A. Historical-pedagogical discourse of establishing of pedagogical system of A. S. Makarenko // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 239–241.

УДК 37
ББК 74

Afonjushkin Oleg Sergeevich,
the director of branch of the Center
of healthy youth in the city of Voronezh,
Nizhni Novgorod,
e-mail: verbitskiy.dima@yandex.ru

Афонюшкин Олег Сергеевич,
директор филиала
Центра здоровой молодежи в г. Воронеж,
г. Нижний Новгород,
e-mail: verbitskiy.dima@yandex.ru

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ

MODEL OF FORMATION OF THE HEALTHY WAY OF LIFE OF STUDYING YOUTH

Здоровый образ жизни обучающейся молодежи в образовательном учреждении должен формироваться по двум основным направлениям: усиление и создание положительного в образе жизни; преодоление и уменьшение факторов риска. Одновременно надо делать акцент на личную ориентацию несовершеннолетних на здоровье. И главную роль, разумеется, в формировании здорового образа жизни обучающихся играют учреждения среднего образования как главные агенты вторичной социализации.

Healthy way of life of studying youth in the educational institution should be formed in the following two directions: strengthening and creation of positive in the way of life; overcoming and reduction of risk factors. Simultaneously it is necessary to emphasize personal orientation of students to health. And the important role in formation of healthy way of life of studying youth is certainly played by secondary education institutions as the main agents of the secondary socialization.

Ключевые слова: здоровье, объект, компонент, исследование, задачи, принципы, учащаяся молодежь, педагогическая система, педагог, воспитанник.

Keywords: health, object, component, research, tasks, principles, studying youth, pedagogical system, teacher, pupil.

Отношение к здоровью – это совокупность выборочных связей ребенка с разными аспектами действительности, которые способствуют или, наоборот, угрожают здоровью. Главный компонент в структуре отношения к здоровью – самоотношение (включает оценку своего физического и психологического состояния), непосредственно связанное с целостной оценкой несовершеннолетним самого себя, а именно, оценкой своих качеств, жизненных возможностей в настоящем и будущем; является индикатором и регулятором реального и вербального поведения. Отношение к здоровью молодежи может быть вменяемым и невменяемым, в силу этого выделяют различные типы поведения по отношению к факторам, которые способствуют или, напротив, угрожают здоровью.

Критерии поведения вменяемости отношения к своему здоровью – соответствие действий и поступков ребенка нормам здорового образа жизни, предписанным требовани-

ями медицины, санитарии и гигиены, которые высказывают мнение и суждение относительно факторов сохранения и укрепления здоровья (информированность и компетентность несовершеннолетнего). Как часто молодежь будет заботиться о своем психологическом и физическом состоянии, зависит не только от ухудшения самого здоровья, но и от отношения к самому себе, к своему состоянию в целом, в совокупности.

Здоровый образ жизни в современном мире стал злободневной темой для диспутов, раньше этот вопрос поднимался лишь при обследовании у врача, а теперь призывы к здоровому образу жизни, и не только для несовершеннолетних, можно услышать и увидеть практически везде, и главная роль отведена в этом средствам массовой информации. Для детального изучения отношения обучающихся к таким понятиям, как здоровье, здоровый образ жизни, для выявления факторов, оказывающих влияние на образ жизни, необходим социологический анализ.

Объектом указанного исследования является учащаяся молодежь, проходящая курс реабилитации здорового образа жизни в Центре здоровой молодежи г. Воронежа, предметом – здоровьесберегающее поведение молодежи.

Помимо создания общего положительного фона в отношении здоровья и здорового образа жизни дополнительным содержанием такой работы является просвещение. Задачи просвещения решаются не только путем предоставления информации о важности соблюдения здорового образа жизни в обществе несовершеннолетних, но и в ходе совместной деятельности образовательных учреждений и молодежи, которая направлена на поддержание, укрепление и сохранение здоровья несовершеннолетнего и формирование здорового образа жизни.

Модель предусматривает включение в содержание здорового образа жизни ребенка умения регулировать свою ведущую деятельность (учение, общение, познание, социальная практика) и формулирует требования к формированию у обучающихся средств ее осознанной саморегуляции. Ключевая задача модели, которая зафиксирована в ее концепции и ядре фундамента содержания образования, – это формирование у обучающихся умения самообучения, самовоспитания, саморазвития как инструмента проектирования обучающимся индивидуальных траекторий обучения. Предусмотрено развитие у несовершеннолетних универсальных учебных действий как средства самостоятельного приобретения в течение всей своей жизни знания о здоровом образе жизни, их обновления и применения в нестандартных жизненных ситуациях.

При создании культуры здорового образа жизни молодежи необходимо создание положительного психологического климата, обеспечение рациональной организации процесса обучения, эффективной физкультурной и оздоровительной работы, рационального питания, просветительной работы с родителями несовершеннолетних, привлечение родителей к работе с детьми совместно, к разработке модели формирования ценности здоровья и здорового образа жизни.

Данная модель направлена на творчество совместно со всеми участниками образовательного процесса: школьниками, родителями, администрацией школы, учителями-предметниками, классными руководителями, медицинскими работниками, социальными партнерами. Модель поможет каждому осознать здоровье как самоценность, выбрать здоровый образ жизни.

Цель – организация процесса образования, который способствует сохранению и укреплению физического и психологического здоровья молодежи.

Задачи:

- побудить у молодежи желание заботы о своем здоровье (создать заинтересованное отношение к собственному здоровью);

- сформировать установки о здоровом питании;

- использовать оптимальные режимы движения для детей с учетом их возрастных, психологических и иных особенностей, развить потребность в занятиях физкультурой и спортом;

- применять рекомендуемый специалистами дневной режим;

- сформировать знания о негативных факторах риска здоровья молодежи;

- привить навыки противостояния зависимости от табакокурения, употребления алкоголя, наркотических и сильнодействующих веществ;

- сформировать потребность несовершеннолетнего безбоязненно обращаться к врачу с любыми вопросами, которые связаны с особенностями роста и развития, состояния здоровья; развить готовность самостоятельно поддерживать свое здоровье, основанное на использовании навыков личной гигиены.

Принципы:

- принцип природосообразности предполагает учет возрастных и индивидуальных особенностей молодежи на основе изучения их потребностей и интересов и организацию в связи с этим их деятельности по сбережению здоровья;

- принцип формирования ценностных установок обучающихся на здоровый образ жизни обеспечивает формирование системы ценностей, мотивов и установок обучающихся на здоровый образ жизни;

- принцип народности предполагает учет национальной культуры, традиций и родного языка;

- принцип культуросообразности – включение в культуру посредством специально ориентированной и организованной деятельности по сбережению здоровья;

- принцип здоровьесберегающей активности – опора на активную личностную позицию несовершеннолетних при формировании здорового образа жизни;

- принцип интеграции воспитательного воздействия означает активное взаимодействие всех субъектов педагогического процесса (учителей, родителей и детей), которое направлено на обеспечение физического и психологического здоровья каждого ребенка;

- принцип гуманности основан на признании индивидуальности каждого несовершеннолетнего, а именно его физического, духовного, эмоционального, социального и нравственного развития, на милосердии и поддержке в критической ситуации. Проявляется это в поддержке несовершеннолетнего в стремлении к самоопределению, помощи несовершеннолетнему в самореализации в семье, школе, оздоровительных, культурных, социальных и общественных заведениях;

- принцип социальной ответственности общества за реализацию человека в творчестве, приобретение знаний, удовлетворение в общении. Он выражается в создании условий для развития одаренных детей, детей физически слабых, с отклонениями в поведении, детей-сирот, детей-инвалидов, детей-мигрантов, страдающих от жестокого обращения и нуждающихся в попечительстве.

Основу модели создания здорового образа жизни обучающихся составляет синтез разных подходов, выделенных рядом специалистов. Первую группу составили подходы, которые обусловили философскую и содержательную

стороны модели: диалектический, личностный, аксиологический, деятельностный. Вторую – подходы, которые определили процессуальные особенности построения (синергетический и социально-культурный) [1, с. 332]. При этом, анализируя концептуальные подходы к здоровьесберегающему поведению несовершеннолетних, исследователи исходят из концепции единства биологического и социального. Так, например, с точки зрения В. В. Смирнова, теория культуры здоровья несовершеннолетних формируется на основе специального концептуального аппарата, а также множества социальных версий, развивающихся в контексте социально-культурного подхода [2, с. 333]. Из этого можно сделать вывод, что методологической основой поведения по сбережению здоровья обучающихся являются социальный и культурный подходы, которые интегрируются в целостную систему усилия многих наук, при этом формируя единое представление о данном предмете исследования и способах воздействия на несовершеннолетних при формировании их здорового образа жизни. Поскольку речь идет конкретно об обучающихся несовершеннолетних, то этот подход должен осуществляться через образовательные учреждения начального, среднего профессионального и высшего образования.

Составляющие здорового образа жизни молодежи отражает итог распространения индивидуального или группового стиля поведения, общения, организации жизнедеятельности, которые закреплены в виде образцов до уровня тра-

диционного. Баланс здоровья молодежи между организмом и окружающей средой обеспечивается комплексом таких факторов, как биологические, социальные, политические, экономические, культурные, психологические, объединенных в четыре группы с разным влиянием на здоровье индивида. Их соотношение применительно к России выглядит следующим образом: генетические факторы – 15–20%; состояние окружающей среды – 20–25%; медицинское обеспечение – 8–10%; условия и образ жизни людей – 50–55% [Там же. С. 99]. Здоровье молодежи – это результат сложного совместного действия социальных, средовых и биологических факторов.

Итак, видно, что первая роль в сохранении и формировании здоровья все же принадлежит самому ребенку, в том числе образ жизни, ценности, установки, степень гармонизации его внутреннего мира и отношений с окружением. При этом обучающиеся несовершеннолетние в большинстве своем не хотят ответственно относиться к собственному здоровью и соблюдать здоровый образ жизни до тех пор, пока не возникает серьезная угроза физическому или психологическому здоровью. Из этого следует, что в среде обучающихся нужно повышать мотивацию заботы о собственном здоровье, а именно – его укрепления и улучшения, развивать понимание, что соблюдать здоровый образ жизни – это потребность и обязанность каждого ребенка. Но в первую очередь такая работа должна осуществляться такими институтами общественности, как семья, школа и институт.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Смирнов В. В. Концептуальные основы формирования культуры здоровья молодежи в сфере досуга // Вопросы современной науки и практики / Университет имени В. И. Вернадского. 2011. № 3. С. 333–338.
2. Петрушин В. И., Петрушина Н. В. Валеология: учеб. пособие. М.: Гардарики, 2003. 118 с.
3. 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.
4. Афонюшкин О. С. Теоретико-методологические основы формирования здорового образа жизни у учащейся молодежи // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 89–92.
5. Базалей Е. А. Историко-педагогический дискурс становления педагогической системы А. С. Макаренко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 239–241.

REFERENCES

1. Smirnov V. V. Conceptual bases of formation of the culture of the youth health in the area of leisure // Issues of modern science and practice / University named after V. I. Vernadsky. 2011. # 3. P. 333–338.
2. Petrushin V. I., Petrushina N. V. Valeology: textbook. M.: Gardariki, 2003. 118 p.
3. Erofeyeva O. G. Theoretical-methodological bases of the issue of investigation of cultural-leisure activity of schoolchildren // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 92–94.
4. Afonyushkin O. S. Theoretical-methodological bases of formation of healthy life of students // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 89–92.
5. Bazaley E. A. Historical-pedagogical discourse of formation of pedagogical system of A. S. Makarenko // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 239–241.

УДК 37

ББК 74

Yerofeyeva Olga Gennadyevna,
deputy director of the scientifically-educational
of Centre of innovative pedagogical technologies
of Vladimir state university
named after A. G. and N. G. Stoletovs,
Vladimir,
e-mail: verbitskiy.dima@yandex.ru

Ерофеева Ольга Геннадьевна,
зам. директора научно-образовательного
Центра инновационных педагогических технологий
Владимирского государственного университета
им. А. Г. и Н. Г. Столетовых,
г. Владимир,
e-mail: verbitskiy.dima@yandex.ru

МОДЕЛЬ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ В ШКОЛАХ ПО ФОРМИРОВАНИЮ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

MODEL OF EDUCATIONAL WORK AT SCHOOLS FOR FORMATION OF THE CULTURAL-LEISURE ACTIVITY

Данная модель представлена как исходная базовая гипотеза о принципах, содержании, цели и особенностях развития воспитания в системе образования во Владимирской области. Она необходима для разработки планов и программы воспитательной деятельности в системе образования Владимирской области – Владимира. Модель имеет ведомственный статус, предназначена прежде всего для органов управления образованием, а также для общеобразовательных учреждений всех типов и видов. Реализация основных положений модели позволит создать инновационный механизм развития воспитательной деятельности в областной системе общего образования, которая ориентирована на формирование нравственности, собственной гражданской позиции, патриотизма, социальной активности, творческих способностей, навыков здорового образа жизни несовершеннолетних.

The given model has been represented as an initial basic hypothesis regarding the principles, content and features of development of education in the education system in Vladimir region. It is required for development of the program and plans of educational activity in the education system of Vladimir region – Vladimir. The model has the departmental status, is intended, first of all, for the education control authorities, as well as for the educational institutions of all types and kinds. Implementation of the basic provisions of the model will allow creating the innovation mechanism of development of the educational activity in the regional education system that is focused on formation of the morals, civil position, patriotism, social activity, creative abilities, skills of the healthy life style of the minors..

Ключевые слова: воспитание, дети, образовательное учреждение, модель, развитие, фактор, молодежь, человек, школьник, подход.

Keywords: education, children, educational institution, model, development, factor, youth, human being, schoolchild, approach.

Воспитание учащейся молодежи в учреждениях образования Владимирской области должно быть основано на верховенстве прав и свобод человека, почитания памяти предков, передавших нам уважение и любовь к Отечеству, гражданского мира и согласия, веры в добро и справедливость, возрождения, сохранения и неуклонного развития культурных, духовных и интернациональных традиций; стремлении обеспечить процветание и благополучие РФ, исходя из ответственности за свою Родину перед нынешним и будущими поколениями [1, с. 13].

Воспитание – это педагогически организованный целенаправленный процесс развития личности, процесс принятия и освоения ею ценностей, моральных норм и нравственных установок в обществе.

Принимаемая модель определяет следующие основные моменты:

- разработка программы развития воспитательной деятельности в общеобразовательной системе города;
- совершенствование управления развитием воспитательной деятельности в общеобразовательной системе города;
- повышение качества и эффективности воспитания в образовательных учреждениях;
- обеспечение самых необходимых организационных, научно-методических, информационных, кадровых условий развития воспитания.

За последнее десятилетие муниципальными образованиями и общеобразовательными учреждениями накопился опыт реализации вариантных и целевых программ воспитания, формирования толерантности и социальной активности несовершеннолетних владимирцев, развития их интересов к участию в социальной деятельности, волонтерских и детских движениях, соуправлении. Однако особенности на уровне региона создают ряд специфических проблем [2, с. 22].

Методологической основой рассматриваемой модели воспитания является комплекс принципов и подходов, которые обеспечивают реализацию процесса воспитания на основе понимания единства и целостности обучения и воспитания, а также взаимодействия всех общественных и ведомственных организаций в формирующемся воспитательном пространстве региона.

На сегодняшний день теория воспитательной деятельности основывается на таких подходах, как аксиологический, деятельностный, системный, компетентностный, культурологический. Все подходы дополняют друг друга и отражают многослойный характер современной воспитательной деятельности.

Базовыми подходами к развитию воспитания в системе общего образования региона являются аксиологический, деятельностный, системный.

Целью развития воспитания в системе общего образования региона является создание новейших условий воспитания в интересах личностного роста, позитивной социализации несовершеннолетних владимирцев.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи [3, с. 45]:

- обеспечение преемственности воспитания на всех ступенях общего образования и согласованное осуществление воспитания в общеобразовательных учреждениях различных типов и видов;

- создание единого информационного пространства развития воспитания в области, которое будет способствовать координации деятельности различных субъектов воспитательной деятельности;

- обновление содержания и методики воспитательной деятельности в общеобразовательных учреждениях и учреждениях дополнительного образования;

- развитие механизмов и форм государственного и общественного управления воспитанием в регионе, снижение уровня нормативной регламентации деятельности субъектов воспитания, преодоление избыточного администрирования в управлении воспитательным процессом, использование в управлении потенциала самоорганизации;

- развитие социального партнерства общеобразовательных институтов с другими общественными субъектами в решении задач воспитательной деятельности несовершеннолетних;

- содействие созданию и становлению институциональных, муниципальных, окружных объединений, ученического самоуправления;

- обновление содержания и форм подготовки и повышения квалификации работников общего и дополнительного образования, которые направлены на развитие их профессиональной позиции как воспитателей, совершенствование культуры проектирования целей и результатов, моделей и систем воспитания;

- создание научных, методических и мотивационных условий для развития воспитательных систем в общеобразовательных учреждениях региона.

В последние годы наметилось большое количество позитивных тенденций в развитии воспитания, что и явилось рубежом для нового, качественного этапа развития духовного и нравственного процесса, гражданского становления личности, социализации несовершеннолетних.

Основу реализации модели составила система городских главных направлений развития воспитания.

Основными участниками разработки и реализации главных проектов развития воспитания стали [4, с. 13]:

- учреждения образования разного типа (общеобразовательные, дополнительного образования), учреждения переподготовки педагогических, психологических и управленческих кадров, психологи, социальные педагоги и координаторы воспитания в учреждениях образования, экспертные и координационные советы городского и окружного уровня;

- общественные структуры – органы общественного управления всех уровней, детские и молодежные организации и объединения, попечительские советы;

- органы исполнительной власти, структуры различной ведомственной принадлежности, отвечающие за работу с детьми и молодежью.

Модель развития воспитания в системе общего образования Владимира получила практическое воплощение в следующих перспективных направлениях.

Направление 1. «Воспитание несовершеннолетних владимирцев»

Цель данного направления – актуализация содержания воспитания несовершеннолетних; разработка современных программ воспитания на основе базовых положений моде-

ли, что будет способствовать приобщению несовершеннолетних владимирцев к имеющемуся наследию и традициям, их активному участию в жизни школы, муниципального образования, города и страны, пониманию и самоопределению.

Основополагающими результатами станут программы воспитания на современный лад, в научном и методологическом сопровождении которых решаются вопросы формирования исторической памяти несовершеннолетних, позитивного отношения к современным социокультурным проблемам, развитию социальной ответственности и способности к активному социальному действию детей и юношества.

Необходимыми условиями для реализации является развитие взаимодействия между учреждениями образования разных ступеней с целью формирования единого подхода и преемственности в воспитании, преодоление проблем адаптации обучающихся к новым ступеням образования.

Направление 2. «Современная практика воспитания. Развитие профессиональной компетентности педагога-воспитателя»

Цель направления – совершенствование новых методик и технологий, которые содействуют развитию у несовершеннолетних способностей по социально ответственным действиям, социальной коммуникации с представителями других позиций и культур, развитию способности самоанализа ситуации и выявления проблем, предприимчивости детей и молодежи; определение требований к профессионализму педагогов, которые осуществляют воспитательную деятельность в общеобразовательных учреждениях разных типов и видов; разработка современных программ повышения квалификации в воспитательной деятельности, которые ориентированы на прогрессивные технологии и подходы.

Основными результатами стали программы подготовки, переподготовки и повышения квалификации педагогических кадров в области воспитания – рост мастерства и профессионализма педагогов в сфере воспитания:

- нахождение управленческих решений по обеспечению устойчивого развития системы воспитания;

- новое управленческое мышление;

- разумный баланс между инновацией и традицией, готовность использовать лучший опыт, который накоплен российской системой воспитания.

Условия реализации – повышение роли практически ориентированной научной деятельности (экспертиз, оформления инновационного опыта в сфере воспитания и другое); система научной и методологической поддержки процесса реализации современных моделей воспитания в общеобразовательных учреждениях разных типов и видов; материалы научных и прикладных исследований, мониторингов, которые направлены на выявление социальных последствий реализации различных воспитательных моделей.

Направление 3. «Совершенствование психологического и педагогического сопровождения процесса развития воспитательной деятельности»

Цель направления – организация качественного психологического и педагогического сопровождения воспитательного процесса, который создает условия для индивидуализации и самоопределения личности, готовности к активному позитивному социальному взаимодействию в условиях изменчивой среды, формирования высокого адаптационного потенциала человека.

Основными результатами должно стать создание единого подхода в области психологического и педагогического сопровождения воспитательного процесса, разработка его антропологических оснований с целью максимального учета личности несовершеннолетнего, создания эффективных методов воздействия на формирование личностной позиции и влияния на самоопределение несовершеннолетних; разработка эффективных средств диагностики антропологических результатов воспитательного процесса и критериев системы оценки качества воспитания, формирование банка диагностических методик, которые позволяют определять результативность воспитательной деятельности и социализации; подготовленные психологические и педагогические кадры [5, с. 68].

Условия реализации – разработка и реализация системы психологического сопровождения воспитательной деятельности как одного из элементов управления воспитанием; формирование широкого мотивационного поля личности, обеспечивающего психологическую защищенность и возможность гибкого реагирования на изменения жизненного пространства субъекта воспитания.

Направление 4. «Развитие государственного и общественного управления развитием воспитательного пространства города»

Цель направления – развитие системы социального партнерства учреждений общего образования с различными общественными субъектами воспитания и социализации (учреждения и организации социальной сферы, органы местной власти, институты гражданского общества, детские и молодежные общественные организации и др.).

Основными результатами стали продуктивные модели взаимодействия государственных структур и различных общественных институтов в сфере развития воспитания, которые направлены на демократизацию деятельности органов управления образованием в сфере воспитания.

Условия реализации – привлечение внимания различных структур к проблемам практики воспитания, реализация их потенциала в решении проблем воспитания и социализации несовершеннолетних региона.

Направление 5. «Совершенствование духовного, нравственного, патриотического и правового воспитания обучающихся»

Цель данного направления – формирование у обучающихся личностного отношения к культурному и историческому наследию, чувства ответственности за свою малую родину и страну, основ правовой культуры; воспитание нравственности как показателя воспитанности у формирующейся личности несовершеннолетнего.

Основными результатами стал комплекс воспитательных мер, который ориентирован на формирование у несовершеннолетних владимирцев собственной позиции, обеспечение культуры самоопределения и деятельности, правовой культуры.

Условиями реализации является привлечение социального и культурного потенциала области, различных ведомств и учреждений.

Ожидаемые результаты развития воспитания в системе образования региона могут стать следующими [6, с. 107–108]:

1) формирование единой воспитательной политики и единого информационного пространства развития воспитания в области в целом;

2) совершенствование нормативной, правовой, программной, методологической базы воспитания;

3) совершенствование общественного и государственного управления воспитанием и укрепление социального партнерства образовательных институтов с другими общественными субъектами;

4) создание городской системы мониторинга качества воспитания;

5) институализация взаимодействия науки и практики воспитания на базе экспериментальных площадок;

6) обновление методик, содержания и форм деятельности по воспитанию, распространение технологий работы по формированию у несовершеннолетних владимирцев культуры ценностного самоопределения и потенциала гражданской позиции;

7) повышение социального статуса и профессиональной компетентности организаторов воспитательной деятельности, формирование современного корпуса организаторов воспитательной деятельности;

8) складывание в общеобразовательных учреждениях самобытных совместно детских и взрослых общностей, создание на их основе окружной детской организации;

9) позитивная динамика личностного роста обучающейся молодежи.

После достижения вышеуказанных результатов увеличится вероятность появления следующих качеств воспитательной деятельности:

– личностных – формирование коммуникабельной, эстетической, социальной, гражданской компетентности учащейся молодежи; становление их социокультурной (страновой, этнической, половой) идентичности, овладение высшими социально полезными видами деятельности;

– социальных – социальное и духовное объединение граждан региона; снижение рисков расслоения; развитие институтов гражданского общества; распространение социальных норм уважения и доверия друг к другу представителей разных поколений, социальных групп, национальных и религиозных культур, повышение социальной мобильности личности несовершеннолетнего; рост конкурентоспособности личности несовершеннолетнего, общества и государства.

Итогом развития воспитания станет создание единого образованного педагогического воспитательного пространства региона, которое построено на интеграции общеобразовательных и других социальных институтов; формирование системы управления развитием воспитания в регионе на основе совершенствования правового и законодательного обеспечения, использования результатов мониторинговых исследований, научного прогнозирования и экспертизы.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что реализация изложенной модели воспитательной работы позволит школе не только вооружить школьников знаниями, умениями и навыками, но и сформировать ряд значимых и социально необходимых личностных качеств, которые характеризуют социальный портрет будущего совершеннолетнего гражданина: культура системного мышления, поведение, не выходящее за рамки закона, коммуникабельная культура, толерантность, стремление к самопознанию и саморазвитию, высокая профессиональная ответственность, организаторские и лидерские качества, устойчивость к постоянно изменяющимся социальным, психологическим и экономическим факторам, гибкость и креативность мышления, умение представлять свои личностные качества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бруднов А. А. Внешкольное дополнительное образование – насущное веление времени: проблемы, поиски, решения // Воспитание школьников. 2006. № 3. С. 12–14.
2. Кулагин И. Ю., Колоцкий В. Н. Возрастная психология: Полный жизненный цикл развития человека: учеб. пособие. М.: ТЦ «Сфера»: Юрайт-М, 2011. 400 с.
3. Новаторов В. Е. Организаторы досуга. М.: Россия, 2009. 620 с.
4. Петрова З. А. Методология и методика социологических исследований культурно-досуговой деятельности: учеб. пособие. М.: МГИК, 2010. 108 с.
5. Стрельцов Ю. А. Научно-методические основы культпросветительной работы: учеб. пособие. М.: Просвещение, 2012. 231 с.
6. Скрипунова Е. А., Морозов А. А. О предпочтениях городской молодежи // Социс. № 1. 2012. С. 105–110.
7. 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.
8. Афонюшкин О. С. Теоретико-методологические основы формирования здорового образа жизни у учащейся молодежи // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 89–92.
9. Базалей Е. А., Историко-педагогический дискурс становления педагогической системы А. С. Макаренко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 239–241.

REFERENCES

1. Brudnov A. A. Out-of-school additional education – essential command of time: problems, searches, solutions // Education of schoolchildren. 2006. # 3. P. 12–14.
2. Kulagin I. Yu., Kolyutsky V. N. Age psychology: Full life cycle of development of the person: textbook. M.: Sphere: Yurait-M, 2011. 400 p.
3. Novatorov V. E. Organizers of leisure. M.: Russia, 2009. 620 p.
4. Petrov Z. A. Methodology and method of sociological researches of the cultural-leisure activity: textbook. M.: MGIK, 2010. 108 p.
5. Streltsov Yu. A. Scientific-methodical bases of cultural-enlightenment activity: textbook. M.: Education, 2012. 231 p.
6. Skripunova E. A., Morozov A.A. About preferences of the city youth // Sotsis. # 1. 2012. P. 105–110.
7. Erofeyeva O. G. Theoretical-methodological bases of the issue of research of the cultural-leisure activity of school children // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 92–94.
8. Afonyushkin O. S. Theoretical-methodological bases of formation of the healthy life style of students // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 89–92.
9. Bazaley E. A. Historical-pedagogical discourse of establishing the pedagogical system of A. S. Makarenko // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 239–241.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

РАЗДЕЛ 6. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

SECTION 6. LAW SCIENCES

УДК 342
ББК 67.400.2

Ryzhenkov Anatoly Yakovlevitch,
doctor of law, professor,
professor of the department of Civil Law and Procedure
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: 4077778@list.ru

Рыженков Анатолий Яковлевич,
д-р юрид. наук, профессор,
профессор кафедры гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: 4077778@list.ru

РОЛЬ РЕШЕНИЙ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА НЕДВИЖИМОСТИ

THE ROLE OF THE DECISIONS OF THE CONSTITUTIONAL COURT OF THE RUSSIAN FEDERATION IN DETERMINING THE REAL ESTATE LEGAL STATUS

В статье проводится обзор решений Конституционного Суда РФ по вопросам уточнения правового режима недвижимости. Анализируя такие примеры, автор отмечает, что Конституционный Суд, давая толкование тех или иных норм федеральных законов, посвященных регулированию различных аспектов правового режима недвижимого имущества, по сути, конструировал новые нормы права. В статье выделяется и подробно анализируется три таких наиболее интересных аспекта правотворчества Конституционного Суда РФ: по перераспределению объектов движимого и недвижимого имущества между органами публичной власти; уточнению правового режима земельных участков как объектов недвижимости; толкованию норм, посвященных вопросам судебной защиты прав на недвижимость.

The article reviews the decisions of the Constitutional Court of the Russian Federation on the clarification of the legal regime of the real estate. Analyzing these examples, the author notes that the Constitutional Court giving the interpretation of the provisions of the Federal laws regarding regulation of various aspects of the legal regime of the real estate, has constructed in fact the new regulations of the law. The article highlighted and analyzed in detail three most interesting aspects of the law-making of the Constitutional Court: redistribution of movable property and real estate between the public authorities; clarification of the legal regime of the land plots as the objects of real estate; interpretation of the regulations dedicated to the issues of judicial protection of the property rights.

Ключевые слова: Конституционный Суд, земельное право, гражданское право, имущество, третейский суд, суверенитет, Европейский Суд по правам человека, частная собственность, садоводческое объединение, органы публичной власти.

Keywords: Constitutional Court, land law, civil law, property, arbitration, sovereignty, the European Court of Human Rights, private property, gardening association, public authorities.

Конституционный Суд Российской Федерации – судебный орган конституционного контроля, самостоятельно и независимо осуществляющий судебную власть посредством конституционного судопроизводства.

Принимая постановления и определения в пределах своих полномочий, Конституционный Суд РФ не просто разрешает споры о соответствии положений тех или иных законов и подзаконных актов Конституции РФ, но и оказывает серьезное влияние на развитие теории права и государства, а также отраслевых юридических наук. Главный общетеоретический интерес к деятельности Конституционного Суда РФ заключается в выявлении юридической природы его решений, допустимости признания их источниками российского права. В российской юридической науке сейчас набирает силу позиция о том, что открытость перечня источников права необходима и полезна для функционирования правовой системы, поскольку придает ей необходимую гибкость. Постановления, а в ряде случаев и определения Конституционного Суда, меняют нормативное содержание Конституции РФ, федеральных законов и законов субъектов РФ, иных нормативных актов, приспособляя правовую систему к меняющимся условиям общественной жизни, а потому их необходимо признать источниками конституционного права.

В науке предлагается выделять три критерия отнесения того или иного акта к источникам права: нормативность (содержание в акте правил поведения), обязательность (поддержка государственным принуждением), общеизвестность (официальное опубликование). Акты Конституционного Суда обладают всеми тремя перечисленными признаками, что позволяет относить их к источникам права вообще и конституционного права в частности [1, с. 11].

Решения Конституционного Суда РФ оказывают серьезное влияние, во-первых, на научную правовую доктрину, а во-вторых, очевидна нормотворческая функция Конституционного Суда РФ, которую в научной литературе на-

зывают «отрицательным» или негативным нормотворчеством, разъясняя при этом, что нормотворчество может быть не обязательно «положительным», связанным с введением в действие новых норм права, но и «отрицательным», связанным с утратой юридической силы тех или иных правовых норм, что влечет и иное регулирование таких общественных отношений [2].

Можно привести много примеров актов Конституционного Суда РФ, в которых суд, давая толкование тех или иных норм федеральных законов, посвященных регулированию различных аспектов правового режима недвижимого имущества, по сути, конструировал новые нормы права.

Выделю три таких наиболее интересных аспекта правотворчества Конституционного Суда РФ: по перераспределению объектов движимого и недвижимого имущества между органами публичной власти; уточнению правового режима земельных участков как объектов недвижимости; толкованию норм, посвященных вопросам судебной защиты прав на недвижимость.

В первом аспекте наибольший интерес представляет Определение Конституционного Суда РФ от 7 декабря 2006 года № 542-О «По запросу Законодательного Собрания Республики Карелия о проверке конституционности ряда положений части 11 статьи 154 Федерального закона от 22 августа 2004 года № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», а также жалобе главы города Екатеринбурга на нарушение теми же законоположениями конституционного права на местное самоуправление».

В данном определении суд установил, что положения ч. 11 ст. 154 Федерального закона от 22 августа 2004 года № 122-ФЗ, устанавливающие порядок безвозмездной передачи в федеральную собственность и собственность субъектов Российской Федерации имущества, находящегося в муниципальной собственности, в связи с разграничением полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, в системе действующего правового регулирования предполагают необходимость волеизъявления органа местного самоуправления на такую передачу, согласованных действий между органами местного самоуправления и соответствующими органами государственной власти Российской Федерации и субъектов РФ и не могут рассматриваться как позволяющие исполнителю органу государственной власти Российской Федерации или субъекта РФ, осуществляющему полномочия собственника имущества, принимать решения о передаче имущества из муниципальной собственности в собственность субъекта РФ или в собственность Российской Федерации в одностороннем порядке, игнорируя волеизъявление органов местного самоуправления на такую передачу.

Таким образом, Конституционный Суд РФ, обязав органы государственной власти испрашивать согласие органа местного самоуправления на изъятие у него имущества, фактически создал новую норму права.

В части нормотворчества Конституционного Суда РФ в сфере земельных отношений наибольший общественный резонанс получили Постановление Конституционного Суда РФ от 14 апреля 2008 года № 7-П «По делу о проверке конституционности абзаца второго статьи 1 Федерального закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» [3] в связи с жалобами ряда граждан» и Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 30 июня 2011 года № 13-П «По делу о проверке конституционности абзаца второго статьи 1 Федерального закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» в связи с жалобой гражданина А. В. Воробьева».

Указанными постановлениями сначала был признан не соответствующим Конституции России абзац второй статьи 1 Федерального закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» в той части, в которой им ограничивается право граждан на регистрацию по месту жительства в пригодном для постоянного проживания жилом строении, расположенном на садовом земельном участке, который относится к землям населенных пунктов, а затем данное правило было распространено и на земли сельскохозяйственного назначения посредством разрешения регистрации в расположенных на таких земельных участках жилых строениях.

В последнем случае мы видим, можно сказать, «классический» случай выше упоминавшегося «негативного нормотворчества», когда Конституционный Суд РФ, признав не соответствующей Конституции Российской Федерации норму федерального закона, фактически создал новое правило поведения, запрещая в данном случае органам государственной власти отказывать гражданам в их желании зарегистрироваться в садовом домике.

Однако не менее важное влияние Конституционный Суд РФ оказывает и на развитие правовой доктрины. В самом общем виде, по мнению С. В. Батуриной, правовая доктрина представляет собой «систему идей, взглядов и положений, основополагающего и концептуального характера, которые разрабатываются юридической наукой, опосредованы юридической практикой и которые в силу этого имеют общезначимый характер для правовой системы, так как основываются на общепризнанных принципах и ценностях, отражают закономерности и тенденции государственного правового развития страны, разделяются авторитетным мнением ученых-юристов и, таким образом, формируют определенный тип правопонимания, в соответствии с которым функционирует и развивается российская правовая система» [4, с. 9].

А. А. Васильев справедливо отмечает, что правовая доктрина выступает объективированным источником права во всех правовых системах мира, поскольку, во-первых, ее формальная определенность «достигается с помощью письменной формы выражения произведений юристов и известности неписаной доктрины среди профессиональных юристов и субъектов права. Во-вторых, общеобязательность правовой доктрины вытекает из авторитетности, уважения к ученым-юристам в обществе, а также общепринятости и общепризнанности работ правоведов в юридическом корпусе и обществе. В-третьих, реализация правовой доктрины обеспечивается государственным санкционированием в нормативно-правовых актах или судебной практике» [5, с. 7].

Указанные общетеоретические соображения наглядно видны в следующих решениях Конституционного Суда РФ.

Во-первых, следует назвать Постановление Конституционного Суда РФ от 13 декабря 2001 года № 16-П «По делу о проверке конституционности части второй статьи 16 Закона города Москвы «Об основах платного землепользования в городе Москве» в связи с жалобой гражданки Т. В. Близинской». В нем Конституционный Суд РФ обратил внимание на то, что часть вторая статьи 16 Закона города Москвы «Об основах платного землепользования в городе Москве» не отвечает обращенному к законодателю конституционному требованию определенности правовой нормы: она допускает распространение понятия «предоставление земельного участка» как на случай первичного получения земли, так и на случай перерегистрации права владения и пользования земельными участками для граждан, проживающих в принадлежащих им на праве собственности домах, которые расположены на этих земельных участках.

Отсутствие разграничения институтов предоставления земли и изменения титула прав на земельные участки для уже реально владеющих ими граждан на практике приводит к тому, что вопрос о размерах землевладения решается произвольно. Неопределенность нормы позволяет органам исполнительной власти квалифицировать переоформление прав на земельный участок как первичное его предоставление и в результате по собственному усмотрению определять, в каком размере он подлежит передаче в пожизненное наследуемое владение (в деле заявительницы это привело к значительному его уменьшению), что создает возможность для злоупотреблений, порождает противоречивую правоприменительную практику и не отвечает принципу равенства граждан перед законом и судом.

Для научной доктрины эта правовая позиция Конституционного Суда РФ интересна тем, что в 2001 году впервые было дано официальное толкование двух важнейших земельно-правовых терминов в сравнительно-правовом аспекте. При этом следует заметить, что законодатель и в рамках действующих сейчас законов нередко смешивает данные процедуры, называя «переоформление» прав на земельный участок «предоставлением» земельного участка.

Во-вторых, влияние правовых позиций Конституционного Суда РФ на научную доктрину наглядно проявило себя в Постановлении Конституционного Суда РФ от 23 апреля 2004 года № 8-П «По делу о проверке конституционности Земельного кодекса Российской Федерации [6] в связи с запросом Мурманской областной Думы». В интересующей нас части заявитель полагал, что нормы ЗК РФ, предусматривающие возможность получения иностранными гражданами и юридическими лицами земельных участков в собственность, по своему содержанию противоречат ст. 2, 4 (часть 3), 7 (часть 1), 9 (часть 1), 15 (часть 1), 19 (часть 2), 36 (часть 1) и 67 (часть 1) Конституции Российской Федерации. В обоснование своей позиции заявитель привел следующие доводы: земля является основой жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, в данном случае к таким народам относятся только народы Российской Федерации; закон не может ограничивать и перераспределять эту основу, право на нее в пользу лиц, не относящихся к народам Российской Федерации; из Конституции Российской Федерации следует, что субъектом права частной собственности на землю могут быть только российские граждане и их объединения; предоставление иностранным гражданам, лицам без гражданства и иностранным юридическим лицам

права собственности на землю умаляет (ограничивает) территориальную основу жизни и деятельности народов Российской Федерации, создает возможность отторжения земли иностранному государству посредством сделок или предъявления территориальных претензий к Российской Федерации, может привести к нарушению суверенитета Российской Федерации.

Рассмотрев запрос по существу, Конституционный Суд пришел к выводу о том, что, реализуя свою конституционную обязанность, федеральный законодатель ввел некоторые ограничения для иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц в осуществлении права землепользования, тем самым установив изъятия из национального режима регулирования права частной собственности на землю. Так, ст. 15 ЗК РФ для указанных лиц введен запрет на обладание на праве собственности земельными участками, находящимися на приграничных и иных территориях Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, а согласно п. 5 ст. 28 ЗК РФ земельные участки им предоставляются в собственность только за плату, то есть не могут передаваться безвозмездно (в отличие от российских товариществ собственников жилья и граждан, которые в ряде случаев имеют такое право). Кроме того, действующим законодательством для иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц предусмотрены определенные ограничения в отношении права собственности на земельные участки некоторых категорий земель (особенно это очевидно применительно к землям сельскохозяйственного назначения). Указанное правовое регулирование имеет целью обеспечить суверенные права России на все ее природные богатства и ресурсы, защитить интересы российской экономики в переходный период, гарантировать российским гражданам и юридическим лицам относительно равные условия конкуренции с иностранным капиталом и тем самым – реализацию ими конституционного права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. В итоге Конституционный Суд РФ отказал в признании норм ЗК РФ неконституционными.

Наряду с важнейшей практической ценностью данных разъяснений они оказали огромное влияние и на содержание конституционно-правовой доктрины, поскольку, вынося данное решение, судьи Конституционного Суда, являющиеся весьма авторитетными учеными-юристами, исходили из существующих в науке конституционного права научных доктрин и в результате высказанной ими правовой позиции такие доктрины фактически изменили.

Дело в том, что в науке конституционного права существовало (и сейчас существует) представление о том, что когда речь идет о «каждом» как адресате тех или иных субъективных прав, то имеется в виду любой гражданин, включая апатридов и иностранцев (каждый имеет право на жизнь; каждый имеет право на благоприятную окружающую среду и т. д.). Если же речь идет о правах граждан России, то в Конституции РФ используется термин «граждане» (граждане вправе избирать и быть избранными и т. д.). В ст. 36 Конституции РФ использована формулировка «граждане и их объединения вправе иметь в частной собственности землю». Таким образом, исходя из существующей конституционно-правовой доктрины, следовало бы признать оспариваемые нормы ЗК РФ противоречащими Конституции.

Однако Конституционный Суд дал иное толкование данных норм, создав, по сути дела, новую правовую доктрину [7].

Следует обратить внимание и на тот факт, что, давая толкование тех или иных отраслевых норм, Конституционный Суд РФ создает дополнительные аргументы для представителей отраслевых наук, которые, опираясь на ту или иную правовую позицию Конституционного Суда РФ, предлагают (и порой успешно) произвести изменения в действующем законодательстве. Одним из таких примеров, оставшихся, к сожалению, практически незамеченным научной общественностью, является Определение Конституционного Суда РФ от 6 июля 2000 года № 133-О «Об отказе в принятии к рассмотрению запроса Волгоградской областной Думы о проверке конституционности пункта 1 и абзаца второго пункта 3 Указа Президента Российской Федерации от 24 декабря 1993 года № 2287 «О приведении земельного законодательства Российской Федерации в соответствие с Конституцией Российской Федерации».

В данном определении Конституционный Суд России указал, что земля является *особого рода товаром*, недвижимостью, а значит, в регулировании земельных отношений должны гармонично взаимодействовать нормы земельного и гражданского законодательства. Не возражая против последнего тезиса как такового, все же следует заметить, что земля не является «особого рода товаром», а имеет намного более сложную характеристику, выступая в трех качествах: природного объекта, природного ресурса и, лишь уже в-третьих, объекта недвижимого имущества. Из этого следует, что в данном случае Конституционный Суд РФ придал убедительности доктринам ряда ведущих отечественных цивилистов, предлагающих считать земельное право отраслью права, прекратившей свое существование, и с этих позиций формулирующих предложения законодателю о закреплении (например, в проекте Гражданского кодекса) всех видов вещных прав на земельные участки.

Говоря о тенденциях влияния Конституционного Суда на правоприменение и научную доктрину, заметим, что и сам Конституционный Суд РФ в известной степени подвержен влиянию извне. Такой вывод можно сделать на основе изучения его решений, в которых Конституционный Суд ссылается на правовые позиции Европейского Суда по правам человека.

Впервые такой подход был использован в уже упомянутом выше Постановлении Конституционного Суда РФ от 13 декабря 2001 года № 16-П «По делу о проверке конституционности части второй статьи 16 Закона города Москвы «Об основах платного землепользования в городе Москве» в связи с жалобой гражданки Т. В. Близинской». В нем Конституционный Суд РФ, давая толкование понятию «свое имущество», сослался на решения Европейского Суда по правам человека. Последний в своей практике исходит из того, что каждый имеет право на беспрепятственное пользование и владение своим имуществом, в том числе в рамках осуществления вещных прав, также подлежащих защите (решения от 23 сентября 1982 года по делу «Спорронг и Леннрот (Sporrong and Lonroth) против Швеции» и от 21 февраля 1986 года по делу «Джеймс и другие (James and Others) против Соединенного Королевства», а также содержащее ссылки на них решение от 30 мая 2000 года по делу «Карбонара и Вентура (Carbonara and Ventura) против Италии»).

Впоследствии данная тенденция была продолжена. Так, в Постановлении Конституционного Суда РФ от 26 мая

2011 года № 10-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 11 Гражданского кодекса Российской Федерации, пункта 2 статьи 1 Федерального закона «О третейских судах в Российской Федерации» [8], статьи 28 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [9], пункта 1 статьи 33 и статьи 51 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [10] в связи с запросом Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации» Конституционный Суд РФ сослался на позицию Европейского Суда по правам человека, считающего, что стороны в гражданско-правовых отношениях могут, не прибегая к рассмотрению дела судом, заключить соответствующее соглашение, в том числе в виде арбитражной оговорки в договоре, и разрешить спор путем третейского разбирательства.

Отказ от права на рассмотрение своего дела судом не нарушает Конвенцию при условии, что он совершается без принуждения (постановление от 27 февраля 1980 года по делу «Девер (Deweer) против Бельгии»).

Европейский Суд по правам человека полагает, что ст. 6 Конвенции не исключает создание третейских судов для разрешения споров между частными лицами; слово «суд» в ее п. 1 не обязательно должно пониматься как суд классического типа, встроенный в стандартный судебный механизм страны, и может подразумевать орган, учрежденный для решения ограниченного числа особых вопросов, при неизменном условии, что им соблюдаются необходимые гарантии (постановления от 8 июля 1986 года по делу «Литгоу и другие (Lithgow and others) против Соединенного Королевства» и от 3 апреля 2008 года по делу «Риджент Кампани (Regent Company) против Украины»).

Этим подтверждается правомерность обращения частных лиц – в пределах реализации ими права на свободу договора – к третейскому разбирательству в сфере гражданских правоотношений, где допускается разрешение споров посредством общественного саморегулирования, а публичные интересы обеспечиваются законодательными предписаниями, устанавливающими процедуры третейского разбирательства, что предполагает наличие гарантий справедливости и беспристрастности, присущих любому судебному разбирательству в силу требований ст. 46 Конституции РФ во взаимосвязи со ст. 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод.

Таким образом, использование авторитета правовых позиций Европейского Суда по правам человека позволило Конституционному Суду РФ признать указанные выше положения законов как допускающие по своему конституционно-правовому смыслу в системе действующего правового регулирования, рассмотрение третейскими судами гражданско-правовых споров, касающихся недвижимого имущества (в том числе об обращении взыскания на имущество, заложенное по договору об ипотеке), и государственную регистрацию соответствующих прав на основании решений третейских судов не противоречащими Конституции Российской Федерации.

Таким образом, анализ решений Конституционного Суда Российской Федерации позволяет прийти к выводу о том, что данный орган судебного конституционного контроля осуществляет не только толкование конституционных, земельно-правовых и иных норм, но и развивает юридическую доктрину и законодательство, предлагает свое понимание отдельных норм Конституции РФ, которое является обязательным для всех субъектов права.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алпатов К. А. Акты Конституционного Суда Российской Федерации как источники конституционного права Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2006. 210 с.
2. Гаджиев Г. А., Кононов А. Л. Конституционный Суд – это отрицательный законодатель // Юридический мир. 1998. № 3. С. 27–41.
3. О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан: Федеральный закон от 15 апреля 1998 года № 66-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 16. Ст. 1801.
4. Батурина С. В. Традиции российской правовой доктрины: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2008. 28 с.
5. Васильев А. А. Правовая доктрина как источник права: историко-теоретические вопросы: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Красноярск, 2007. 28 с.
6. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 года № 136-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.
7. Анисимов А. П., Мелихов А. И., Чикильдина А. Ю. Конституционно-правовое регулирование права частной собственности на земельные участки граждан и их объединений // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. № 3. С. 114–125.
8. О третейских судах в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2002 года № 102-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3019.
9. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федеральный закон от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 3594.
10. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16 июля 1998 года № 102-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 29. Ст. 3400.

REFERENCES

1. Alpatov K. A. Enactments of the Constitutional Court of the Russian Federation as the sources of the constitutional law of the Russian Federation: dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2006. 210 p.
2. Gadzhiev G. A., Kononov A. L. Constitutional Court is the negative law-maker // Legal world. 1998. # 3. P. 27–41.
3. About garden, kitchen-garden and country-cottage not-for-profit associations of citizens: Federal law dated April 15, 1998 # 66-FZ // Collection of the RF legislation. 1998. # 16. Article 1801.
4. Baturina S. V. Traditions of Russian legal doctrine: abstract of the dissertation of the candidate of law. Krasnodar, 2008. 28 p.
5. Vasilyev A. A. Legal doctrine as the source of law: historical-theoretical issues: abstract of dissertation of the candidate of law. Krasnoyarsk, 2007. 28 p.
6. Land code of the Russian Federation dated October 25, 2001 # 136-FZ // Collection of the RF legislation. 2001. # 44. Article 4147.
7. Anisimov A. P., Melikhov A. I., Chikildina A. Yu. Constitutional-legal regulation of the private property right for the land plots of citizens and their associations // Issues of state and municipal management. 2009. # 3. P. 114–125.
8. On arbitration courts in the Russian Federation: Federal law dated July 24, 2002 # 102-FZ // Collection of the RF legislation. 2002. # 30. Article 3019.
9. On the state registration of the rights for the real estate and transactions: Federal law dated July 21, 1997 # 122-FZ // Collection of the RF legislation. 1997. # 30. Article 3594.
10. On the mortgage (real estate pledge): Federal law dated July 16, 1998 # 102-FZ // Collection of the RF legislation. 1998. # 29. Article 3400.

УДК 346.62
ББК 67.402.23

Goncharov Alexander Invanovitch,
doctor of economics, doctor of law, professor
of the department of civil-legal disciplines
of Volgograd branch of the
Russian academy of the national economy
and the state service,
Volgograd,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

Goncharova Marina Vyacheslavovna,
doctor of economics, professor, head of the department
of Economics and Finance of Volgograd
branch of Financial university at the RF Government,
Volgograd,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

Гончаров Александр Иванович,
д-р экон. наук, д-р юрид. наук,
профессор кафедры гражданско-правовых
дисциплин Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

Гончарова Марина Вячеславовна,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
экономики и финансов Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

НАЛОГОВО-ПРАВОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОСВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

TAX-LEGAL TOOLS OF THE INDIRECT FINANCING OF THE ECONOMIC ENTITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

В статье анализируется законодательное решение об увеличении в Российской Федерации в 2013 году страховых взносов в фиксированных размерах для индивидуальных предпринимателей. Рассматриваются налогово-правовые инструменты косвенного финансирования хозяйствующих субъектов, реализуемые в составе действующих специальных налоговых режимов. Исследуется структура финансовых потоков всех специальных налоговых режимов в ракурсе включенности в нее страховых взносов в фиксированных размерах. Обосновывается вывод о налоговом вкладе индивидуальных предпринимателей в доходную часть бюджета Российской Федерации в 2009–2012 годах и перспективах роста этого налогового вклада под влиянием финансовой нагрузки от указанных страховых взносов.

The article has analyzed the legislative decision about increasing of the insurance payments in the fixed sizes for the entrepreneurs in the Russian Federation in 2013. The tax-legal tools of the indirect financing of the economic entities being implemented within the current special tax regimes have been analyzed. The structure of the financial flows of all special tax regimes in terms of the inclusion of the insurance payments in the fixed sizes into it has been investigated. The conclusion about the tax contribution of the entrepreneurs to the profitable part of the budget of the Russian Federation in 2009–2012 has been justified, as well as the prospects for increase of such tax contribution under the impact of the financial load of indicated insurance payments.

Ключевые слова: Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования, специальный налоговый режим, взносы, индивидуальный предприниматель.

Keywords: Pension fund, Fund for compulsory medical insurance, special tax regime, payments, entrepreneur.

В первой четверти 2013 года резко обострился вопрос, касающийся увеличения стоимости страхового года, которую российские индивидуальные предприниматели обязаны оплачивать для пенсионного и медицинского страхова-

ния. В настоящее время название этих взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации и Фонд обязательного медицинского страхования для индивидуальных предпринимателей изменено. Вместо «взносов, исчисленных исходя из стоимости страхового года», в Федеральном законе от 24.07.2009 года № 212-ФЗ (ред. от 25.12.2012 года) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» применяется словосочетание «взносы в фиксированных размерах» [1].

Средства массовой информации сообщают о том, что сотни тысяч индивидуальных предпринимателей прекращают свою предпринимательскую деятельность и снимаются с учета в Федеральной налоговой службе якобы из-за увеличения стоимости страхового года относительно той, какая была в 2012 году, то есть из-за тех самых взносов в фиксированных размерах (табл. 1).

Согласно табл. 1 на 2013 год взносы в фиксированных размерах для индивидуальных предпринимателей составляют:

– в Пенсионный фонд РФ: $2 \times 5205 \text{ руб.} \times 26 \% \times 12 \text{ мес.} = 32479,20 \text{ руб.}$, где 5205 руб. – МРОТ на 2013 год, 26% – тариф страхового взноса в Пенсионный фонд РФ;

– в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования: $5205 \text{ руб.} \times 5,1\% \times 12 \text{ мес.} = 3185,46 \text{ руб.}$, где 5,1% – тариф страхового взноса в ФФОМС;

– в территориальные фонды обязательного медицинского страхования в 2013 году взносы в фиксированных размерах индивидуальными предпринимателями не уплачиваются.

В апреле 2013 года на рассмотрение в Госдуму ФС РФ поступил законопроект № 258106-6 о внесении изменения в ст. 14 Федерального закона [Там же]. Предлагается перейти к исчислению размера фиксированного страхового взноса по обязательному пенсионному страхованию для самозанятых индивидуальных предпринимателей исходя из

Таблица 1

Платежи индивидуальных предпринимателей по пенсионному и медицинскому страхованию в 2013 году (руб.)

Плательщики	ПФР, страховая часть	ПФР, накопительная часть	ФФОМС
ИП (независимо от системы налогообложения), нотариусы, адвокаты 1966 года рождения и старше	Год: 32479,20 Квартал: 8119,80 Месяц: 2706,60	—	Год: 3185,46 Квартал: 796,37 Месяц: 265,46
ИП (независимо от системы налогообложения), нотариусы, адвокаты 1967 года рождения и младше	Год: 24984,00 Квартал: 6246,00 Месяц: 2082,00	Год: 7495,20 Квартал: 1873,80 Месяц: 624,60	Год: 3185,46 Квартал: 796,37 Месяц: 265,46
Всего за 2013 год:	35664,66 руб.		

Источник: составлено авторами по нормам Федерального закона от 24.07.2009 года № 212-ФЗ (ред. от 25.12.2012 года) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» и по нормам Федерального закона от 19.06.2000 года № 82-ФЗ (ред. от 03.12.2012 года) «О минимальном размере оплаты труда».

величины полученного ими дохода [2]. Предложен следующий порядок определения величины страховых взносов:

1) произведение минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы, и тарифа страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, увеличенное в 12 раз, – в случае если величина годового дохода индивидуального предпринимателя не превышает 300 тыс. руб.:

– в Пенсионный фонд РФ: $1 \times 5205 \text{ руб.} \times 26\% \times 12 \text{ мес.} = 16239,60 \text{ руб.};$

– в ФФОМС: $1 \times 5205 \text{ руб.} \times 5,1\% \times 12 \text{ мес.} = 3185,46 \text{ руб.};$

Всего взносы в фиксированных размерах (ВФР) = $19425,06 \text{ руб.};$

2) произведение минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы, и тарифа страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, увеличенное в 12 раз, к которому прибавляется 1% от суммы превышения величины фактически полученного предпринимателем годового дохода над величиной годового дохода, – в иных случаях. Всего взносы в фиксированных размерах в иных случаях (ВФР):

$$\text{ВФР} = [1 \times 5205 \text{ руб.} \times (26\% + 5,1\%) \times 12 \text{ мес.}] + [1\% \cdot (\text{ГД} - 300000 \text{ руб.})].$$

В апреле 2013 года в Госдуму ФС РФ поступил еще один законопроект № 238845-6. Предлагается установить размер страховых взносов, исходя из 1-кратного размера МРОТ, не для всей категории самозанятых лиц, а только для плательщиков патента, не имеющих работников [Там же].

Постановлением Правительства РФ от 21.03.2012 года № 208 «О стоимости страхового года на 2012 год» была утверждена стоимость страхового года на 2012 год в размере 14386,32 руб. Исходя из тарифа страховых взносов в Пенсионный фонд РФ, установленного ч. 2 ст. 12 Федерального закона [1], и МРОТ, установленного Федеральным законом «О минимальном размере оплаты труда» на 1 января 2012 года, стоимость страхового года (ССГ):

$$\text{ССГ}_{2012} = 1 \times 4611 \text{ руб.} \times (26\% + 5,1\%) \times 12 \text{ мес.} = 17208,25 \text{ руб.}$$

Обозначенная проблема касается вопроса целесообразности и достаточности государственного косвенного финансирования, при котором государство, императивно уменьшая обязательные финансовые изъятия у хозяйствующих субъектов, оставляет в их распоряжении финансовые

ресурсы, то есть косвенно их финансирует. Возможно, как известно, прямое государственное финансирование, при котором деньги из бюджета, (например, на какую-то целевую программу) выделяются напрямую в определенных суммах, но такие инструменты к налоговому стимулированию и косвенному финансированию не относятся. Мы обратим внимание на налогово-правовые инструменты косвенного финансирования хозяйствующих субъектов, применяющиеся в Российской Федерации.

Рассмотрим в этой связи действующие на 1 апреля 2013 года положения Налогового кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 года № 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.04.2013 года) (далее – НК РФ), предусматривающие специальные налоговые режимы [3].

Глава 26.1 НК РФ регламентирует систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог – ЕСХН).

Индивидуальные предприниматели, являющиеся плательщиками ЕСХН, освобождаются от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц (имеются исключения), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности), они не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (имеются исключения).

Объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов. При определении объекта налогообложения налогоплательщики уменьшают полученные ими доходы на ряд расходов, в том числе уменьшают на расходы на обязательное и добровольное страхование, которые включают страховые взносы по всем видам обязательного страхования, в том числе страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также по восьми видам добровольного страхования.

Налоговой базой для ЕСХН признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов. Плательщики ЕСХН вправе уменьшить налоговую базу за налоговый период на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов (под убытком понимается превышение расходов над доходами). Плательщики ЕСХН вправе осуществлять перенос убытка на будущие налоговые периоды в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток. Плательщики ЕСХН вправе перенести на текущий на-

логовый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка. Налоговая ставка устанавливается в размере 6%.

Как видим, для индивидуальных предпринимателей, занимающихся реальным, товарным сельскохозяйственным производством, созданы беспрецедентно льготные условия, им государством дается весьма ощутимое косвенное финансирование. При этом налог на чистую разницу, остающуюся после внушительного перечня расходов из полученного дохода, составляет всего 6%. Взносы в фиксированных размерах у рассмотренных индивидуальных предпринимателей включаются в расходы. Чтобы свою финансовую обязанность исполнить и эти взносы заплатить, теоретически, не учитывая сумм денег, необходимых сельскохозяйственному индивидуальному предпринимателю на жизнь и развитие, ему необходимо заработать за год около 35664,66 руб. Однако в 2012 году для этого было достаточно около 17208,25 рублей. На рис. 1 представлена схема финансовых потоков реально индивидуального предпринимателя, занимающегося животноводством и выпуском мясных и колбасных продуктов питания.

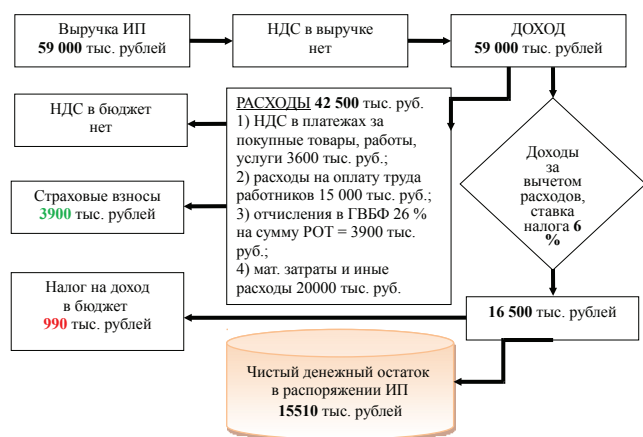


Рис. 1. Финансовые потоки и чистый денежный остаток в распоряжении индивидуального предпринимателя, использующего специальный режим налогообложения ЕСХН

Глава 26.2 НК РФ регламентирует упрощенную систему налогообложения – УСНО. Применение УСНО индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц (имеются исключения), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности). Индивидуальные предприниматели, применяющие УСНО, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (имеются исключения). У них ограничивается среднесписочная численность работников пределом в 100 человек. На этой УСНО индивидуальные предприниматели остаются до тех пор, пока их годовой доход не превысит 60 млн руб. в год.

Объекты налогообложения при УСНО: 1) доходы; 2) доходы, уменьшенные на величину расходов. Если индивидуальный предприниматель выбирает доходы, уменьшенные на величину расходов, то в эти расходы, по аналогии с индивидуальным предпринимателем, работающим на ЕСХН, тоже включаются взносы в фиксированных размерах.

Если объектом налогообложения являются доходы индивидуального предпринимателя, уменьшенные на величину расходов, налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов. Такой индивидуальный предприниматель имеет право показывать убытки и на их сумму уменьшать налоговую базу, по аналогии с индивидуальным предпринимателем, работающим на ЕСХН. Налоговая ставка устанавливается в размере 15% на чистую разницу. При этом по фактическим результатам своей хозяйственной деятельности индивидуальный предприниматель вправе уплачивать только сумму минимального налога, которая исчисляется за календарный год в размере 1% налоговой базы.

Как видим, для индивидуальных предпринимателей, занимающихся реальным производством товаров, выполнением работ, оказанием услуг, созданы вполне льготные условия, государством им тоже дается ощутимое косвенное финансирование. При этом налог на чистую разницу, остающуюся после внушительного перечня расходов из полученного дохода, составляет всего 15%. Сверх этого законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков. Взносы в фиксированных размерах у рассмотренных индивидуальных предпринимателей включаются в расходы. Чтобы эти взносы заплатить, теоретически, не учитывая суммы денег, необходимые на жизнь и на развитие индивидуальному предпринимателю, работающему на объекте «доходы – минус – расходы», необходимо заработать за год 35664,66 руб. Как было отмечено, в 2012 году для этого было достаточно около 17208,25 руб.

В случае если объектом налогообложения являются доходы индивидуального предпринимателя, налоговой базой признается денежное выражение его доходов. Налоговая ставка на доходы такого индивидуального предпринимателя устанавливается в размере 6%. Индивидуальные предприниматели, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы и не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, уменьшают сумму налога (авансовых платежей по налогу) на уплаченные страховые взносы в фиксированном размере.

Следовательно, индивидуальные предприниматели, работающие на УСНО без наемных работников, так же как и в 2012 году, смогут уменьшать сумму 6%-ного налога при УСНО (авансовый платеж) на всю сумму уплаченных за себя страховых взносов. Взносы в фиксированных размерах у рассмотренных индивидуальных предпринимателей идут в зачет уплаты налога. Чтобы эти взносы заплатить, теоретически, не забываясь в «чистый доход», данному индивидуальному предпринимателю, работающему на объекте «доходы», необходимо заработать за год около 600 тыс. руб. В этом случае взносы в фиксированном размере остаются «внутри» суммы налога, который, как указано в табл. 1, составит 35664,66 руб. Вся сумма уплаченных поквартально в течение года взносов в фиксированном размере зачтется, сам 6%-ный налог фактически платить уже не придется. Однако в 2012 году для того, чтобы покрыть своим доходом финансовую обязанность по уплате страховых взносов, было достаточно около 300 тыс. руб. дохода. На рис. 2 представлена схема финансовых потоков реально индивидуального предпринимателя, занимающегося изготовлением металлоконструкций.

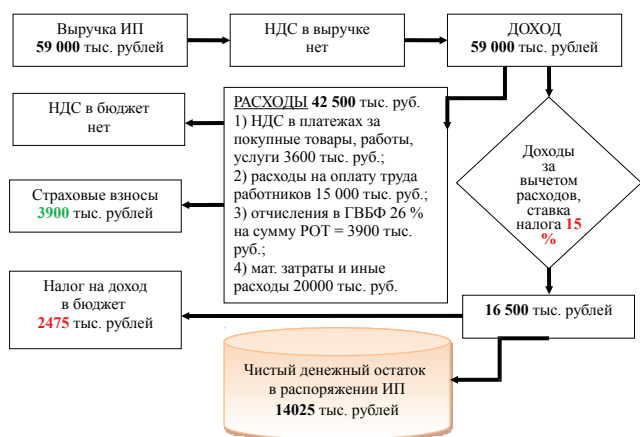


Рис. 2. Финансовые потоки и чистый денежный остаток в распоряжении индивидуального предпринимателя, использующего специальный режим налогообложения УСНО (доходы – расходы)

Следует повториться, что законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков, в таком случае чистый денежный остаток в распоряжении индивидуального предпринимателя будет больше показанного на рис. 2.

На рис. 3 представлена схема финансовых потоков реального индивидуального предпринимателя – юриста, занимающегося оказанием юридических услуг нескольким крупным коммерческим организациям.

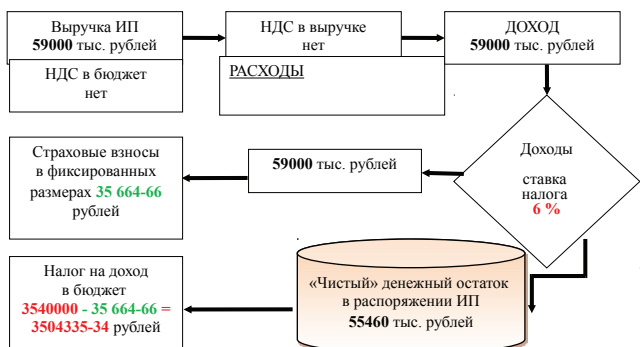


Рис. 3. Финансовые потоки и «чистый» денежный остаток в распоряжении самозанятого индивидуального предпринимателя, использующего специальный режим налогообложения УСНО (объект – доходы)

У индивидуальных предпринимателей, использующих в качестве объекта налогообложения доходы, конечно, возникают расходы, но данный специальный налоговый режим предписывает не обращать на них внимания, поэтому на рис. 3 характеристика денежного остатка «чистый» дана в кавычках.

Глава 26.3 НК РФ регламентирует систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности – ЕНВД.

Система налогообложения в виде ЕНВД может применяться по решениям представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга в отношении 14 видов предпринимательской деятельности. Уплата индивидуальных предпринимателями ЕНВД предусматривает их освобождение от обязанности по уп-

лате налога на доходы физических лиц (имеются исключения), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности), они не признаются плательщиками налога на добавленную стоимость (имеются исключения).

Объектом налогообложения для применения ЕНВД признается вмененный доход налогоплательщика.

Налоговой базой для исчисления суммы ЕНВД признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Базовая доходность умножается на коэффициенты К1 и К2. При этом К1 – это устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор; К2 – это корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности того или иного вида, в том или ином географическом месте. Вмененный доход вычисляется по формуле, которая имеется в НК РФ.

Налоговым периодом по ЕНВД признается квартал. Ставка ЕНВД установлена в размере 15% величины вмененного дохода. Индивидуальные предприниматели, как производители, так и не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, уменьшают сумму ЕНВД на уплаченные страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированном размере.

Следовательно, индивидуальные предприниматели, работающие на ЕНВД и с наемными работниками, и без наемных работников, так же как и в 2012 году, могут уменьшать сумму 15%-ного налога с вмененного дохода на всю сумму уплаченных страховых взносов. Чтобы эти взносы заплатить, теоретически, не забираясь в «чистый доход», индивидуальному предпринимателю, работающему на ЕНВД, необходимо за год заработать вмененный доход в размере около 238 тыс. руб. В этом случае взносы в фиксированном размере остаются «внутри» суммы налога, который составит 35700 руб., вся сумма уплаченного поквартально в течение года ЕНВД покрывает сумму взносов в фиксированном размере и сверх того указанные взносы платить не придется. Но в 2012 году для того, чтобы покрыть своим доходом финансовую обязанность по уплате страховых взносов, достаточно было около 115 тыс. руб. дохода. На рис. 4 представлена схема финансовых потоков реального индивидуального предпринимателя, занимающегося торговлей строительными материалами.

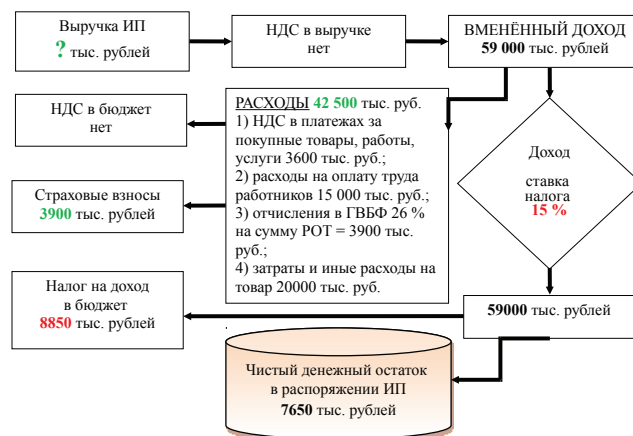


Рис. 4. Финансовые потоки и чистый денежный остаток в распоряжении индивидуального предпринимателя, использующего специальный режим налогообложения ЕНВД

Согласно рис. 4 выглядящий существенно пониженным чистый денежный остаток компенсируется умением индивидуального предпринимателя эффективно вести свою деятельность, что позволит ему получить доход выше вмененного, но налоговые обязанности, а также взносы в фиксированных размерах остаются неизменными.

Глава 26.4 НК РФ регламентирует систему налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. Налогоплательщиками и плательщиками сборов, уплачиваемых при применении указанного специального налогового режима, признаются организации, являющиеся инвесторами соглашения в соответствии с Федеральным законом от 30.12.1995 года № 225-ФЗ (ред. от 19.07.2011 года) «О соглашениях о разделе продукции» [4]. Вопрос уплаты взносов в фиксированном размере указанных организаций-инвесторов не касается.

Глава 26.5 НК РФ регламентирует патентную систему налогообложения. Эта система налогообложения устанавливается НК РФ и вводится в действие в соответствии с НК РФ законами субъектов Российской Федерации и применяется на территориях принявших соответствующие законы субъектов Российской Федерации.

Патентная система налогообложения применяется индивидуальными предпринимателями в отношении 47 видов предпринимательской деятельности по оказанию различных услуг.

Законами субъектов Российской Федерации устанавливаются размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения. При этом минимальный размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода не может быть меньше 100 тыс. руб., а его максимальный размер не может превышать 1 млн руб (имеются особенности).

Применение патентной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от обязанностей по уплате тех же налогов, как и индивидуальных предпринимателей, работающих на УСНО.

Патент выдается индивидуальному предпринимателю налоговым органом по месту постановки индивидуально-го предпринимателя на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщика, применяющего патентную систему налогообложения.

Патент действует на территории того субъекта Российской Федерации, который указан в патенте.

Объектом налогообложения признается потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя по соответствующему виду предпринимательской деятельности, установленный законом субъекта Российской Федерации. Налоговым периодом признается, как правило, календарный год. Налоговая ставка устанавливается в размере 6%.

Если патент получен на срок от шести месяцев до календарного года, часть суммы налога вносится:

- в размере 1/3 суммы налога в срок не позднее 25 календарных дней после начала действия патента;
- в размере 2/3 суммы налога в срок не позднее 30 календарных дней до дня окончания налогового периода.

Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в налоговые органы не представляется.

Взносы в фиксированном размере индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, обременяют в большей степени, чем всех остальных. Согласно п. 3.4 ст. 58 Федерального закона [1] индивидуальные предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения (по их видам деятельности имеются три исключения), в течение 2012–2013 годов обязаны применять тариф страховых взносов в размере 20% от стоимости страхового года, который весь зачисляется в Пенсионный фонд РФ, всего: $2 \times 5205 \text{ руб.} \times 20\% \times 12 \text{ мес.} = 24984,00 \text{ руб.}$ Причем указанная сумма взноса, согласно действующему НК РФ, нисколько не уменьшает сумму налога для индивидуального предпринимателя, перешедшего на патентную систему налогообложения.

На рис. 5 представлена схема финансовых потоков реального индивидуального предпринимателя, занимающегося транспортными перевозками.

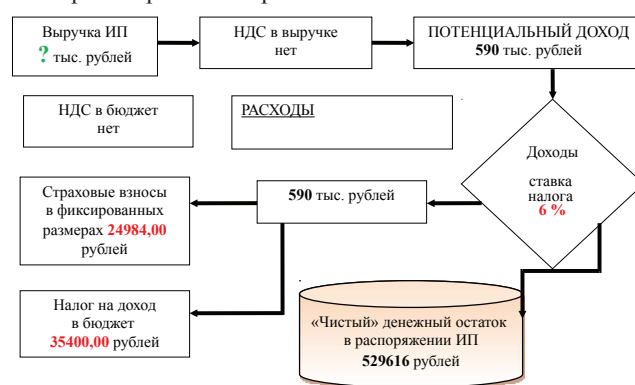


Рис. 5. Финансовые потоки и «чистый» денежный остаток в распоряжении индивидуального предпринимателя, использующего специальный режим налогообложения – патентную систему

Так же, как у индивидуальных предпринимателей, использующих в качестве объекта налогообложения доходы, у индивидуального предпринимателя, использующего патентную систему налогообложения, расходы возникают, но данный специальный налоговый режим предписывает не обращать на них внимания, поэтому на рис. 5 характеристика денежного остатка «чистый» дана в кавычках.

Как видим, индивидуальным предпринимателям, оказывающим услуги на основе патентов, созданы самые жесткие условия, им государством дается минимальное косвенное финансирование по сравнению с индивидуальными предпринимателями на других специальных режимах налогообложения. В то же время эта жесткость компенсируется умением индивидуального предпринимателя эффективно вести свою деятельность, что позволит ему получить доход выше потенциально возможного, но налоговые обязанности, а также взносы в фиксированных размерах остаются неизменными.

Кроме того, очевидно, что в отношении указанной категории индивидуальных предпринимателей их косвенное финансирование прямо зависит от той политики развития малого предпринимательства, которую реализует каждый субъект Российской Федерации в своих конкретных экономических условиях, и выражается в том, насколько высоким будет размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода. Основная финансовая нагрузка обусловлена в данном специальном налоговом режиме именно размером потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем

годового дохода, потому что именно от этой величины исчисляется налог в 6%, сам потенциальный доход определяется на региональном уровне.

Согласно концепции Лаффера-Кейнса, изъятие у предпринимателей более 35–40% добавленной стоимости приводит к тому, что возникает налоговая ловушка, это влечет прекращение ими предпринимательской деятельности. В феврале 2013 года министр финансов РФ сообщил, что в целом за 2012 год общий объем финансовых изъятий в бюджетную систему и во внебюджетные фонды РФ составил 34,4% от ВВП, что на 0,1% меньше, чем в 2011 году [5].

Если индивидуальные предприниматели уплачивали в 2012 году стоимость страхового года в размере 17208,25 руб., а в начале 2013 года якобы массово стали прекращать предпринимательскую деятельность, следовательно, исходя из упомянутой концепции Лаффера-Кейнса, вновь установленное финансовое изъятие в виде взносов в фиксированных размерах превысило барьер примерно в 30% предпринимательского дохода. Обратным счетом можно определить, что такой доход составляет примерно $35664,66 : 0,3 \approx 119000$ руб. Следовательно, люди, снимающиеся с учета, – это индивидуальные предприниматели, зарабатывавшие около 10 тыс. руб. в месяц. По нашему мнению, таких зарегистрированных предпринимателей не более 10% от всех действующих. Человек, который зараба-

тывает такие доходы, как правило, состоит с какой-то организацией еще и в трудовых отношениях.

С одной стороны, официальное прекращение деятельности предпринимателями с таким доходом является позитивным явлением, выраженным реальной рыночной конкуренции, в процессе которой выживает сильнейший. Вместе с тем следует поддержать решение руководства страны, развившееся в дифференцированном подходе к обложению страховыми взносами индивидуальных предпринимателей на указанном уровне.

По сведениям Казначейства России, в 2012 году в консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов поступило 23088683681941,27 руб. Бюджеты государственных внебюджетных фондов исполнены с профицитом в 573087441915,77 руб. (табл. 2). Поступления налогов в консолидированный бюджет РФ в I квартале 2013 года составили 2 трлн 622,9 млрд руб., что на 5,6% больше, чем за аналогичный период 2012 года. В федеральный бюджет РФ за первые три месяца 2013 года поступило налогов на сумму 1,326 трлн руб., в консолидированный бюджет субъектов РФ – 1,296 млрд руб. [6].

Согласно апрельскому отчету Правительства РФ, за 2012 год ВВП вырос на 3,4%, безработица снизилась до 5,5% (против 6,5% в 2011 году) [2].

Таблица 2

Доходы, расходы, профицит бюджетов и государственных внебюджетных фондов в 2012 году (млрд руб.)

Бюджеты Исполнение	Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов	Федеральный бюджет	Бюджеты государственных внебюджетных фондов	Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	Бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов
Доходы	23088,683	12853,681	7142,752	8064,273	1042,16
Расходы	22825,765	12890,746	6569,664	8342,746	1036,792
Профицит	262918	-37064	573087	-278472	5366

Источник: составлено авторами по материалам сайта <http://roskazna.ru>
Знак «-» означает дефицит.

Таблица 3

Поступления налогов от плательщиков, использующих специальные режимы налогообложения (тыс. руб.)

Налоги	Поступили платежи на				
	1 марта 2013 г.	1 января 2013 г. (за 2012 г.)	1 января 2012 г. (за 2011 г.)	1 января 2011 г. (за 2010 г.)	1 января 2010 г. (за 2009 г.)
НАЛОГ, ВЗИМАЕМЫЙ В СВЯЗИ С ПРИМЕНЕНИЕМ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ в том числе:	19309363	188810206	158992856	134366324	109443839
Налог, взимаемый с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы	15793646	133147708	113140603	97584610	80392272
Налог, взимаемый с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов	2418328	41824144	33444493	27682011	21892384
ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	17782376	78574191	71249864	70609657	63899587
ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ НАЛОГ	316081	3835402	3878897	2678868	2165987
НАЛОГ, ВЗИМАЕМЫЙ В СВЯЗИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	509761	415347	301855	166070	65607
ВСЕГО:		271635146	234423472	207820919	175575020

Источник: составлено авторами по материалам сайта: <http://www.nalog.ru>

Статистическая информация Роструда о ситуации на регистрируемом рынке труда в марте 2013 года была вполне оптимистичной: безработных граждан – 1083164 человека; заявленная работодателями потребность в работниках – 1697820 человек; уровень регистрируемой безработицы – 1,4%, коэффициент напряженности на рынке труда – 0,7 [7].

При таком финансовом состоянии страны и такой низкой официальной безработице насколько оправдано удвоение взносов в фиксированных размерах для индивидуальных предпринимателей и насколько финансово значимы налоговые поступления от хозяйствующих субъектов, использующих специальные налоговые режимы? Данные скомпонованы в табл. 3.

Следует уточнить, что в табл. 3 представлены налоговые поступления от применения специальных налоговых режимов как индивидуальными предпринимателями, так и юридическими лицами. С 2009-го по 2012 год указанные поступления выросли на 54,7%. По нашим оценкам, «вклад» индивидуальных предпринимателей в общую сумму указанных налоговых поступлений составляет порядка 20%, что за 2012 год составляет около 54,3 млрд руб. Налоговые доходы в целом в Российской Федерации в 2013 году мы оцениваем в пределах 5 трлн 430 млрд руб. Следовательно, налоговый «вклад» индивидуальных предпринимателей, если останется на уровне 2012 года, в налоговые доходы страны составит около 1%. При этом 1 миллион индивидуальных предпринимателей в установленных суммах мог бы заплатить в Пенсионный фонд РФ и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в 2013 году всего лишь 35,6 млрд руб., в то время как профицит государственных внебюджетных фондов в 2012 году, как показано в табл. 3, больше этого платежа в 16 раз – превысил 573 млрд руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования: Федеральный закон от 24.07.2009 года № 212-ФЗ (ред. от 25.12.2012 года) // Российская газета. № 137. 28.07.2009 года.
2. Официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.duma.gov.ru> (дата обращения: 17.05.2013).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 года № 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.04.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 07.08.2000. № 32. Ст. 3340.
4. О соглашениях о разделе продукции: Федеральный закон от 30.12.1995 года № 225-ФЗ (ред. от 19.07.2011 года) // Российская газета. № 5. 11.01.1996 года.
5. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 17.05.2013).
6. Официальный сайт Казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://roskazna.ru> (дата обращения: 17.05.2013).
7. Официальный сайт Федеральной службы по труду и занятости [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rostrud.ru> (дата обращения: 17.05.2013).
8. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 17.05.2013).
9. Гончаров А. И., Гончарова М. В. Финансово-правовой режим использования общественных накоплений России: текущее состояние и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 247–257.

REFERENCES

1. On the insurance payments to the Pension fund of the Russian Federation, Fund of social insurance of the Russian Federation, Federal fund of compulsory medical insurance: Federal law dated 24.07.2009 # 212-FZ (revision as of 25.12.2012) // Rossiyskaya gazeta. # 137. 28.07.2009.
2. Official site of the State Duma of the Federal Council of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://www.duma.gov.ru> (date of viewing: 17.05.2013).
3. Tax code of the Russian Federation (part two) dated 05.08.2000 # 117-FZ (revision as of 30.12.2012) (revised and amended on 01.04.2013) // Collection of the RF legislation. 07.08.2000. # 32. Article 3340.

Из всего вышеизложенного следует несколько выводов.

Во-первых, на федеральном уровне следует наращивать усилия по повышению финансовой грамотности населения. Не должно быть у людей иждивенческих настроений относительно возникновения из ниоткуда пенсий больших размеров, а также не должно быть иллюзий относительно получения качественной медицинской помощи за чужой счет или, что то же самое, при уплате взносов в фиксированном размере в соответствующие фонды в размере пусть даже около 3 тыс. руб. в месяц, как в 2013 году.

Во-вторых, некорректно выглядят сведения о сокращении количества действующих индивидуальных предпринимателей в отрыве от сведений о количестве вновь зарегистрированных предпринимателей, а также в отрыве от сведений о количестве индивидуальных предпринимателей, прекращающих деятельность, например, в связи с созданием коммерческих организаций, а также в связи с трудоустройством в коммерческие организации.

В-третьих, привязка взносов в фиксированных размерах в Пенсионный фонд РФ и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования к уровню дохода индивидуальных предпринимателей повлечет их массовые финансовые проверки, для которых ни ПФР, ни ФФОМС в нынешнем виде не имеют достаточных людских ресурсов.

В-четвертых, на федеральном уровне необходимы меры макроэкономического регулирования, предупреждающие сползание экономики страны в рецессию и стимулирующие экономическую активность, одним из индикаторов которой является динамика количества индивидуальных предпринимателей, как начинающих, так и прекращающих хозяйственную деятельность.

4. On agreements regarding distribution of products: Federal law dated 30.12.1995 # 225-FZ (revision as of 19.07.2011) // Rossiyskaya gazeta. # 5. 11.01.1996.
5. Official site of the Ministry of finances of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://www.minfin.ru> (date of viewing: 17.05.2013).
6. Official site of the Treasury of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://roskazna.ru> (date of viewing: 17.05.2013).
7. Official site of the Federal service for labor and employment [Electronic resource]. URL: <http://www.rostrud.ru> (date of viewing: 17.05.2013).
8. Official site of the Federal tax service [Electronic resource]. URL: <http://www.nalog.ru> (date of viewing: 17.05.2013).
9. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Financial-legal regime of the use of public accumulations in Russia: current state and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23). P. 247–257.

УДК 351.74

ББК 67.401.133

Sharonov Sergey Aleksandrovitch,
candidate of law, assistant professor of the department
of the civil law and proceedings
of the department of law
of Volzhsky humanitarian institute (branch)
of Volgograd state university,
Volzhsky,
e-mail: Sharonov345@mail.ru

Шаронов Сергей Александрович,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры гражданского права
и процесса юридического факультета
Волжского гуманитарного института (филиала)
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: Sharonov345@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

CONCEPTUAL PROBLEMS OF THE SECURITY ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION: LEGAL ASPECT

В статье определяется значение охранной деятельности в реализации конституционных прав и свобод граждан и в решении иных государственных задач. Ввиду отсутствия доктринальных исследований выявляются и классифицируются концептуальные проблемы охранной деятельности, обусловленные их гражданско-правовой природой. Рассматриваются проблемы, связанные с правовой сущностью охранной деятельности, несовершенством механизма ее правового регулирования и структурой правоотношения, возникающего из охранной деятельности, а также проблемы договорного регулирования. Наличие указанных проблем приводит к ограничению основ конституционно строя России о свободном передвижении охранных услуг, равной степени защиты всех форм собственности, исключает конкуренцию в изучаемой сфере и противоречит основным началам гражданского законодательства. Результатом исследования и средством разрешения рассматриваемых проблем является авторский проект закона «Об охранной деятельности в Российской Федерации».

The article defines the meaning of security activity in the exercise of the constitutional rights and freedoms of citizens and in the implementation of the other government objectives. In the absence of the doctrinal studies, the conceptual problems of security activity are identified and classified that are specified by their civil-legal nature. The problems related to the legal essence of the security activity, insufficiency of the mechanism of legal regulation and the structure of legal relationships arising from the security activity, as well as the problems of contractual regulation have been analyzed. The existence of these problems leads to restriction of the foundations of the constitutional sys-

tem of Russia regarding free movement of security services, equal level of protection of all forms of property, eliminates competition in the area under research, and contradicts the basic principles of civil law. The result of the study and solution of the problems is the author's draft of the law «On security activity in the Russian Federation».

Ключевые слова: концептуальные проблемы, охранная деятельность, правовая сущность, механизм правового регулирования, правоотношение, объект охраны, источники повышенной опасности, лицензирование, контроль, договор охраны.

Keywords: conceptual problems, security services, legal essence, mechanism of legal regulation, legal relationship, subject matter of protection, sources of enhanced danger, licensing, control, security agreement.

Актуальность темы публикации обусловлена тем, что в настоящее время охранная деятельность способна содействовать решению государственной задачи по «восстановлению значимости частных интересов» [1]. Это объясняется тем, что по своей правовой сущности она представляет собой действия коммерческих (охранных) организаций, направленные на обеспечение состояния защищенности охраняемых объектов посредством выполнения охранных работ (услуг) на возмездной договорной основе [2, с. 37].

Ввиду того, что в этом году исполняется двадцать лет со времени принятия Конституции России, обратим внимание на значение охранной деятельности в реализации конституционных прав и свобод граждан. Во-первых, эта деятельность влияет на укрепление основ конституционного

строя России, поскольку содействует защите частной, государственной и муниципальной собственности (ч. 2 ст. 8 Конституции России). *Во-вторых*, она влияет и на обеспечение состояния защищенности личных неимущественных (жизнь и здоровье) и имущественных прав граждан (земля, жилище и др.), а также способствует защите муниципального имущества и порядка (ст. 132 Конституции России). *В-третьих*, поскольку охранная деятельность направлена на извлечение прибыли посредством выполнения охранных работ (услуг), она может способствовать реализации гражданами своего права на занятие предпринимательской деятельностью (ч. 1 ст. 34 Конституции России).

Помимо своей конституционной значимости этот вид деятельности содействует выполнению отдельных Концепций России и федеральных целевых программ, а также решению иных социально-экономических задач [Там же. С. 7–16]. Однако этому препятствует наличие концептуальных проблем в правовом регулировании охранной деятельности. Несмотря на то что эти проблемы уже становились предметом авторских научных исследований [3], многие из них не разрешены до настоящего времени.

Целью публикации является выявление концептуальных проблем охранной деятельности, разрешение которых может оказать влияние на ее применение в современном гражданском обороте. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие *задачи*: 1) провести классификацию исследуемых проблем; 2) дать краткую характеристику каждой группе проблем; 3) внести предложения по совершенствованию законодательства в рассматриваемой сфере. Заметим, что поставленные задачи не предусматривают комплексного разрешения поднимаемых проблем, поскольку это можно сделать только в рамках концептуальной научной работы.

В начале публикации обратим внимание на *особенности методологии* проводимого исследования.

Первая особенность связана с термином «гражданско-правовой аспект», вынесенным в заголовок статьи. Это означает использование в процессе исследования преимущественно гражданско-правовых категорий: предпринимательской деятельности, объектов гражданских прав, договора и других. При этом охрана прав и интересов граждан, обеспечение общественного порядка и иных видов безопасности является также одной из функций государства. Однако в этом случае охрана осуществляется системой органов государственной власти, не является предпринимательской деятельностью и в публикации не рассматривается.

Вторая особенность заключается в определении толкования термина «концептуальные проблемы». Это необходимо сделать потому, что в настоящее время отсутствуют доктринальные исследования охранной деятельности.

Для толкования интересующего нас термина воспользуемся методами, предложенными русским юристом Е. В. Васьковским. По мнению ученого, первой стадией является словесное толкование, «имеющее задачей определить содержание нормы на основании смысла слов, из которых она состоит» [4, с. 98].

В словаре С. И. Ожегова «концепция» – это «система взглядов на что-нибудь, основная мысль» [5, с. 294], а слово «проблема» – «сложный вопрос, задача, требующие разрешения» [Там же. С. 603]. Таким образом, в публикации под термином «концептуальные проблемы» будет пониматься система взглядов на разрешение сложных вопросов и задач охранной деятельности в Российской Федерации.

Проведенные ранее исследования [3] позволяют классифицировать изучаемые проблемы по следующим **группам**: 1) проблемы, связанные с правовой сущностью охранной деятельности; 2) проблемы, обусловленные несовершенством механизма правового регулирования охранной деятельности; 3) проблемы, связанные с понятием и структурой правоотношения, возникающего из охранной деятельности; 4) проблемы договорного регулирования охранной деятельности.

Дадим краткую характеристику каждой группе проблем.

Причины проблем **первой группы** заключаются в том, что в настоящее время акцент в исследовании охранной деятельности сделан на ее административно-правовом и (или) уголовно-правовом характере, в то время как этот вид деятельности имеет гражданско-правовую сущность. Однако этот тезис требует аргументации.

Во-первых, необходимо обосновать положение о том, что в современной России развивается новый вид предпринимательства – охранная деятельность, которая по своей правовой сущности соответствует всем требованиям, предъявляемым ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) к предпринимательской деятельности. В этом случае средствами цивилистической науки необходимо аргументировать вывод о том, что ее содержанием выступает: 1) наличие у охранной организации правового статуса субъекта предпринимательства – коммерческой организации; 2) наличие цели деятельности – извлечение прибыли от выполнения охранных работ (оказания охранных услуг); 3) наличие государственной регистрации охранной организации как субъекта предпринимательской деятельности.

Во-вторых, необходимо доказать, что частноправовая сущность охранной деятельности способна оказать действие в реализации публичных функций государства в области правоохранительной и антитеррористической деятельности, обеспечения национальной безопасности, защиты основ конституционного строя и конституционных прав и свобод граждан, а также в решении задач занятости и трудоустройства.

В-третьих, основанием возникновения и развития охранной деятельности выступает правовая категория «охрана». Необходимо определить и изучить ее правовую сущность на основе исследования актов русского и современного российского права. Это позволит определить общие черты и установить различия между публичной охранительной функцией государства и частноправовой сущностью охранной деятельности.

В-четвертых, одним из элементов правовой сущности охранной деятельности является признание ее деятельностью, создающей повышенную опасность для окружающих. Однако это возможно лишь в том случае, если в процессе ее осуществления используются источники повышенной опасности. Для аргументации этого положения необходимо сформулировать понятие «источники повышенной опасности в охранной деятельности», провести их классификацию и определить их вредоносные свойства. Кроме того, важно установить средство, при помощи которого можно исключить или минимизировать вред, причиненный охранной деятельностью (например, обязательное страхование ответственности владельца источника повышенной опасности).

В-пятых, необходимо определить направления совершенствования юридической ответственности за нарушения

законодательства, регулирующего отношения в сфере охранной деятельности, а также особенности возмещения вреда, причиненного гражданам и юридическим лицам в процессе ее осуществления.

Проблемы **второй группы** обусловлены несовершенством механизма правового регулирования охранной деятельности [2, с. 17–37].

Во-первых, это вместе с неравенством правового положения частных охранных организаций по отношению к организациям ведомственной и вневедомственной охраны противоречит отдельным основам конституционного строя России (ст. 8 Конституции России), нарушает основные начала гражданского законодательства и создает другие проблемы на рынке охранных услуг.

Во-вторых, основной проблемой правового регулирования является отсутствие концептуального подхода к созданию механизма такого регулирования, в том числе в применении его отдельных элементов. Такое положение приводит к тому, что действующие в этой сфере законы и подзаконные акты во многом не согласованы с Конституцией России, ГК РФ и между собой. В целях разрешения этой проблемы предлагается использование понятия «*механизм правового регулирования охранной деятельности*», что означает «*санкционированная государством совокупность правовых средств (элементов), использование которых приводит к установлению, изменению или прекращению отношений, возникающих в охранной деятельности*». По своей правовой сущности этот механизм представляет совокупность таких *элементов*, как: 1) нормативный правовой акт; 2) правовой институт лицензирования; 3) правовой институт надзора и контроля; 4) в некоторых случаях административные и судебные акты; 5) договор охраны.

В-третьих, необходимо разрешить проблему, связанную с одним из элементов механизма правового регулирования – лицензированием охранной деятельности. Суть проблемы заключается в неравенстве правоспособности охранных организаций в реализации ими своего права на занятие предпринимательской деятельностью. Этот вывод обусловлен отсутствием процедуры лицензирования деятельности организаций ведомственной и вневедомственной охраны. Такое положение противоречит основам гражданского законодательства о признании равенства участников отношений, возникающих из охранной деятельности. Кроме того, лицензирование только одного из видов охранной деятельности – частной охраны – не соответствует основе конституционного строя о равной степени защиты всех форм собственности (ч. 2 ст. 8 Конституции России).

В-четвертых, является несовершенным и другой элемент механизма правового регулирования охранной деятельности – правовой институт надзора и контроля. Необходимо доказать, что полномочия органов внутренних дел в области контроля деятельности охранных организаций являются необоснованно широкими и в отдельных случаях не согласуются с полномочиями иных федеральных органов исполнительной власти. Например, МВД России контролирует знание и соблюдение работниками охранных организаций своих должностных обязанностей. Однако вопросы государственного контроля (надзора) в этой сфере являются одной из задач трудового законодательства (ст. 1 Трудового кодекса Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ) и решаются посредством деятельности другого органа власти – Федеральной службы по труду и занятости.

С целью разрешения этой проблемы необходимо дифференцировать вопросы контроля охранной деятельности в соответствии с компетенцией федеральных органов исполнительной власти. Например, вопросы, связанные с предпринимательским характером охранной деятельности (учреждение организаций, заключение договора охраны, лицензирование и др.), можно возложить на Министерство экономического развития Российской Федерации.

В-пятых, необходимо устранить проблемы правового регулирования отдельных видов охранной деятельности. Их суть заключается в том, что оно существенно отстает от потребностей гражданского оборота, поскольку акцент сделан на регулирование отношений, возникающих в сфере отдельных видов охраны (частной охраны, ведомственной охраны, вневедомственной охраны). Однако состояние охранной деятельности с учетом степени ее влияния на обеспечение основы конституционного строя о равной степени защиты всех форм собственности (ч. 2 ст. 8 Конституции России) и на реализацию других социально значимых прав граждан требует не «видового», а концептуального правового регулирования. В настоящее время становится очевидным, что действующие акты, посвященные различным видам охранной деятельности, не учитывают системного подхода, зачастую носят ведомственный, а иногда и противоречивый характер.

Проблемы **третьей группы** обусловлены отсутствием должных исследований гражданско-правовой сущности правоотношения, возникающего из охранной деятельности. Так, в недостаточной степени определены его *субъекты, объекты и содержание*. Например, действующие в сфере охраны правовые акты позволяют учреждать охранные организации (*субъекты правоотношения*) только в форме «Общество с ограниченной ответственностью» [6] и «Федеральное государственное унитарное предприятие» [7]. Такой подход необоснованно исключил из сферы охраны органы местного самоуправления, которые наряду с гражданами и юридическими лицами вправе заниматься предпринимательской деятельностью посредством созданных ими коммерческих организаций в форме «Муниципальное унитарное предприятие» (далее – МУП). В настоящее время муниципалитетам принадлежит большое количество имущества, и оно далеко не все подлежит государственной охране (детские сады, школы, медицинские учреждения, организации культуры, отдыха и др.). Кроме того, задачи по защите жизни и здоровья граждан, обеспечению пропускного и внутриобъектового режимов, порядка на муниципальных объектах успешно могли бы быть решены через созданные муниципалитетами коммерческие организации охраны в форме МУП [8].

Таким образом, проблемы, связанные с организационно-правовой формой субъекта, выполняющего охранные работы (услуги), требуют определения понятия «охранная организация» и выявления ее гражданско-правовых свойств.

Нерешенными являются и проблемы с определением *объекта* рассматриваемого правоотношения. Суть проблемы заключается в несоответствии законодательного закрепления этого понятия требованиям гражданского законодательства. Например, в Законе о частной охране под «объектами охраны» понимаются «недвижимые и движимые вещи» [6, ст. 1.1]. Однако традиционно в цивилистической науке объектами гражданских прав наряду с вещами являются и нематериальные блага, и поведение людей, по поводу которых возникают и отношения охранной дея-

тельности. Следовательно, необходимо сформулировать понятие «объект охраны», определить его правовую сущность, провести классификацию и решить иные проблемы, связанные с его применением в практике гражданского оборота [9].

Имеются проблемы и в *содержании правоотношения*, возникающего из охранной деятельности. Так, права и обязанности частных охранных организаций и частных охранников существенно отличаются от полномочий организаций ведомственной и вневедомственной охраны и их работников, что также противоречит основным началам гражданского законодательства.

Необходимо аргументировать положение о том, что специфика правоотношений в охранной деятельности может проявляться и в структуре правоотношений различных отраслей права. Например, элементом содержания трудового правоотношения может выступать обязанность работодателя по обеспечению пропускного и внутриобъектового режимов, являющихся видами охранных услуг. Подобный вывод можно сделать и в том случае, если объектами охраны выступают объекты отдельных отраслей права: жилище, земля, леса, водные и другие объекты.

Четвертая группа проблем связана с договором охраны, выступающим юридическим фактом охранной деятельности. Однако в настоящее время он не включен в перечень договоров, указанных в ГК РФ, то есть является договором непоименованным и малоизученным гражданским правом.

Проведенный анализ позволяет классифицировать договорные проблемы по следующим основаниям.

Во-первых, это проблемы, связанные с процедурой заключения договора. Их суть заключается в том, что действия отдельных организаций ведомственной и вневедомственной охраны направлены на понуждение к заключению договора. Однако такое положение противоречит основам конституционного строя России о свободном передвижении охранных услуг, равной степени защиты всех форм собственности, исключают конкуренцию в исследуемой

сфере. Кроме того, такие действия нарушают равенство участников гражданских правоотношений, неприкосновенность их собственности, принцип «свободы договора», приводят к произвольному вмешательству указанных организаций в частные дела и создают другие проблемы на рынке охранных услуг [2, с. 11–12].

Во-вторых, на концептуальном уровне не установлена и не исследована правовая природа договора, а также не сформулировано его понятие. Важно определить предмет и другие существенные условия договора, поскольку отсутствие соглашения между сторонами по ним не позволяет считать договор заключенным.

В-третьих, необходимо определить правовое положение сторон (заказчика и исполнителя), а также участников договора, то есть тех лиц, которые не заказывают и не исполняют охранные работы (услуги), но в той или иной степени участвуют в их реализации.

Все перечисленные элементы договора нуждаются в концептуальном исследовании, так как связанные с ними проблемы приводят к тому, что суды часто не имеют возможности правильно и единообразно разрешать споры, возникающие при реализации договорных обязательств.

Резюмируя сказанное в публикации, для разрешения концептуальных проблем правового регулирования охранной деятельности предлагается разработать *проект федерального закона «Об охранной деятельности в Российской Федерации»*. В качестве его отдельных норм необходимо закрепить полученные в ходе исследования результаты: основные понятия и определения («охранная деятельность», «источник повышенной опасности в охранной деятельности» и др.), а также иные выводы и положения, связанные с гражданско-правовой сущностью охранной деятельности. В этом прослеживается и научная новизна публикации.

Автор понимает, что в настоящей статье невозможно указать все концептуальные проблемы охранной деятельности, роль которой стремительно растет. Это является перспективной темой для дальнейших исследований.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Послание Президента России Федеральному Собранию от 12 декабря 2012 года // Российская газета. 2012. № 287. 13 декабря.
2. Шаронов С. А. Механизм правового регулирования охранной деятельности в Российской Федерации: монография. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2013. 196 с.
3. Шаронов С. А. Современные проблемы рынка охранных услуг // Предпринимательское право. 2011. № 3. С. 28–33.
4. Васьковский Е. В. Цивилистическая методология. Учение о толковании и применении гражданских законов. М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2002. 580 с.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М.: Рус. яз., 1989. 924 с.
6. О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации: Закон РФ от 11.03.1992 года № 2487-I (ред. от 03.12.2011 года) // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. № 17. Ст. 888.
7. О ведомственной охране: Федеральный закон РФ от 14.04.1999 года № 77-ФЗ (ред. от 27.06.2011 года) (принят ГД ФС 17.03.1999 года) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 16. Ст. 1935.
8. Шаронов С. А. Запреты и ограничения частной охранной деятельности как проблемы правового регулирования // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики (научно-теоретический и прикладной журнал). Тамбов: Грамота, 2012. № 9 (23). Ч. II. С. 206–209.
9. Шаронов С. А. Актуальные проблемы модернизации правовой основы и правоприменения частной охранной деятельности // Актуальные проблемы совершенствования законодательства и правоприменения: материалы II международной научно-практической конференции. Уфа, 2012. С. 165–167.

REFERENCES

1. Message from the President of the Russian Federal Assembly on December 12, 2012 // Rossiyskaya Gazeta. 2012. # 287. December 13.
2. Sharonov S. A. Mechanism of legal regulation of security activity in the Russian Federation: monograph. Volgograd. Volgograd scientific publishing house. 2013. 196 p.

3. Sharonov S. A. Modern problems of the market of security services // Business law. 2011 # 3. P. 28–33.
4. Vaskovsky E. V. Civilian methodology. Teaching about the interpretation and application of the civil law. М.: JSC «Center UrInfoR», 2002. 580 p.
5. Ozhegov S. I. Dictionary of the Russian language. М.: The Russian language, 1989. 924 p.
6. The private detective and security activities in the Russian Federation: the law of the Russian Federation dated March 11, 1992. # 2487-I (revised and amended on 03.12.2011) // Statements of the Russian Congress of people's deputies and the Supreme Soviet of the Russian Federation. 1992. # 17. Art. 888.
7. The departmental protection: Federal law of the Russian Federation dated 14.04.1999 # 77-FZ (revised and amended on 27.06.2011) (adopted by the DG FS on 17.03.1999) // Collection of the RF legislation. 1999. # 16. Art. 1935.
8. Sharonov S. A. Prohibitions and restrictions of private security as the issues of legal regulation // Historical, philosophical, political and law sciences, science of culture and the study of art. Issues of theory and practice (the scientific-theoretical and applied journal). Tambov: Gramota, 2012. # 9 (23). Vol. II. P. 206–209.
9. Sharonov S. A. Current problems of modernization of legal frameworks and law enforcement, private security // Actual problems of improving legislation and enforcement: materials of the II international scientifically-practical conference. Ufa, 2012. P. 165–167.

УДК 342.951
ББК 67 Б 30

Denisov Artem Vadimovitch,
managing partner
of the legal company «Genesis» LLC,
Ekaterinburg,
e-mail: denisovartem@yandex.ru

Денисов Артем Вадимович,
управляющий партнер
ЗАО Юридическая компания «Генезис»,
г. Екатеринбург,
e-mail: denisovartem@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ПОСТУПЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ДИПЛОМАТИЧЕСКУЮ СЛУЖБУ РФ

PECULIARITIES OF JOINING THE STATE DIPLOMATIC SERVICE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Автор статьи осуществляет попытку определить нюансы поступления на службу в систему МИД РФ. Проводя системный анализ правовых норм, регулирующих порядок поступления на дипломатическую службу, автор выявляет особенности поступления, определяет необходимые требования к кандидатам. В исследовании акцент делается на специфику требований, необходимых к поступлению на дипломатическую государственную службу, а также на обширную нормативную базу и практику отбора кандидатов. Автор делает попытку систематизировать нормы, регулирующие условия поступления на дипломатическую службу, находящиеся в различных источниках.

The author of the article has attempted to define the nuances of joining the RF Ministry of foreign affairs. Through a systematic analysis of the legal norms governing the procedure of joining the diplomatic service, the author reveals the features of joining the service, defines the necessary requirements to the candidates. The study focuses on the specific requirements needed for entering the state diplomatic service, as well as on the extensive regulatory basis and the practice of selecting candidates. The author makes attempt to systemize the legal rules governing the conditions for joining the diplomatic service from different legal sources.

Ключевые слова: особенности поступления на дипломатическую службу, дипломатическая государственная служба в системе российского права, дипломатические ранги, сотрудник дипломатической государственной службы, дипломатический работник, должностные функции сотрудника дипломатической службы, статус дипломатического работника, дипломатическая функция, дипломатическое представительство, консульское учреждение, Министерство иностранных дел РФ.

Keywords: peculiarities of joining the diplomatic service, the state diplomatic service in the Russian law, diplomatic ranks, officer of the state diplomatic service, diplomatic employee, job description of the officer of the diplomatic service, status of diplomat, diplomatic function, diplomatic mission, consular offices, Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation.

Порядок прохождения государственной дипломатической службы нормативно регламентируется:

– Конституцией Российской Федерации, федеральными законами;

– венскими конвенциями о дипломатических и консульских сношениях [1, с. 194], другими международно-правовыми актами;

– указами Президента Российской Федерации, касающимися перечня и реестров государственных должностей, должностей федеральной государственной гражданской службы, квалификационных требований по государственным должностям федеральной государственной службы, проведения конкурса на замещение вакантной должности государственной службы, аттестации федеральных государственных служащих, служебного поведения государственных служащих и укрепления трудовой дисциплины в системе государственной службы, денежного содержания и социальных гарантий федеральных государственных служащих, периодов работы (службы), включаемых в стаж государственной службы, профессиональной подготовки федеральных государственных служащих, мер по укреплению юридических служб государственных органов;

– указами Президента Российской Федерации, которыми введены в действие вопросы, касающиеся деятельности внешнеполитического ведомства;

– постановлениями Правительства Российской Федерации, касающимися структуры аппаратов федеральных органов исполнительной власти, вопросов финансового и материального положения Министерства иностранных дел, регулирования условий труда работников, направляемых на работу за границу, организации переподготовки и повышения квалификации государственных служащих федеральных органов исполнительной власти и другие;

– постановлениями и приказами Минтруда, Минюста, Минфина, Минобрнауки России, другими ведомственными подзаконными актами.

С введением в действие вышеупомянутых нормативных документов в Министерстве иностранных дел проведена необходимая работа по приведению многочисленных внутриведомственных актов, касающихся организационно-кадровой составляющей прохождения службы в центральном аппарате МИД и в российских представительствах и учреждениях за границей, в полное соответствие с федеральным законодательством и нормами международного права. Учтены и требования Межотраслевых методических рекомендаций НИИ труда, которые были творчески использованы с учетом требований современного нормативно-правового поля России.

Прохождение дипломатической службы, таким образом, представляет особую систему юридических фактов, влияющих на социально-правовой статус дипломатического служащего и его карьеру, при этом учитывающих буквально все условия и факторы: социальное происхождение и родственные связи, образование и наличие соответствующих документов о повышении квалификации, специальность и место должности в штатном расписании, порядок найма на службу и правила продвижения по службе, объем привилегий, иммунитетов и ограничений. Все эти элементы регулируются соответствующими правовыми нормами и положениями.

Но это вовсе не означает, что в основе системы прохождения дипломатической службы лежат только организационно-правовые нормы и чисто кадровые технологии. Основа прохождения службы – повседневная практическая реализация должностных полномочий. С момента вступления в должность дипломатический сотрудник становится субъектом права, получает формальные и реальные полномочия в сфере реализации соответствующих функций государственного органа, а это целый комплекс социально и юридически значимых действий, для которых должностная структура становится несущей конструкцией живого организма дипломатической службы. Именно специалисты, замещающие должности, их профессиональная квалификация, практический опыт, нравственный потенциал придают службе динамичный характер, превращая аппарат в живой, постоянно развивающийся организм.

Перечисленные факторы определяют успешность служебной карьеры, направленность которой может быть разной: по восходящей, горизонтали или нисходящей.

Социально наиболее приемлем, конечно, первый вариант карьерного движения. Причем как для государства в лице МИДа, так и для самого государственного служащего. Этот вариант обеспечивает органическое сочетание интересов обеих сторон, интегрированное выражение личных устремлений человека и заинтересованности МИДа в прогрессивно-поступательном развитии дипломатической службы как системы.

Накопленный опыт позволяет представить **основные направления служебной деятельности в процессе прохождения службы** в структурах центрального аппарата Министерства иностранных дел Российской Федерации, загранучреждениях и представительствах МИДа на территории Российской Федерации:

- оперативно-дипломатическая работа в сфере международной политической, военной, торгово-экономической и валютно-финансовой деятельности, охраны границ и таможенных отношений;
- консульская деятельность и решение вопросов гражданства;
- работа с соотечественниками;
- информационно-аналитическое обеспечение внешнеполитической деятельности, включая работу со СМИ и по обеспечению связей с общественностью;
- экспертно-правовая работа;
- служба кадрового обеспечения дипломатической службы;
- протокольная служба;
- архивно-документационная служба;
- служба обеспечения безопасности и режима;
- административно-хозяйственная работа, включающая управление недвижимостью и эксплуатацию загранобъектов;
- служба финансово-экономического обеспечения внешнеполитического ведомства.

Реализация перечисленных направлений и соответствующих им функций и должностных обязанностей представляет содержательную сторону прохождения дипломатической службы с учетом, конечно, особенностей каждого конкретного подразделения.

Прохождение дипломатической службы представляет собой особую организационно-правовую систему, включающую в себя **органическую совокупность целенаправленных действий по отбору, расстановке, воспитанию и ротации дипломатических кадров, реализации должностных полномочий и контролю качества исполнения служебных обязанностей по должности дипломатической государственной службы**. Сердцевиной указанной системы является профессионально-должностное развитие кадров дипломатической службы, интеллектуальный и профессионально-кадровый прогресс дипломатической службы, высокий духовно-нравственный потенциал каждого служащего [2, с. 319–320].

Основные элементы системы прохождения дипломатической службы можно представить следующим образом:

- а) отбор на службу, оценка претендентов на должность дипломатической службы с точки зрения их профессионально-квалификационной, психологической и духовно-нравственной пригодности к работе в структурах Министерства иностранных дел и загранучреждений Российской Федерации;
- б) процедура утверждения в должности;
- в) профессиональная адаптация путем испытательного срока, стажировок, повышения квалификации и других мероприятий;
- г) оценка служебной деятельности, формирование здоровых ценностных установок на высокоэффективное исполнение должностных обязанностей;
- д) присвоение рангов;
- е) профессиональное развитие путем внутриаппаратного обучения, профессиональной переподготовки и повышения квалификации в учебных заведениях, в процессе самоподготовки;

ж) должностное продвижение по вертикали (в том числе через резерв), перемещение и ротация по горизонтали на основе личных заслуг и достоинств;

з) регулирование межличностных отношений и социально-психологическая диагностика служебных отношений, формирование атмосферы деловитости и сотрудничества, ответственного отношения к делу;

и) создание благоприятных социально-бытовых и материально-финансовых условий использования персонала: охрана труда, организация медицинского и социального обслуживания, обеспечение детскими учреждениями, комплексом спортивно-культурных услуг;

к) прекращение служебных отношений, выход в отставку.

В соответствии с Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [3, с. 3215] к гражданам Российской Федерации, достигшим 18 лет и претендующим на замещение должностей дипломатической государственной службы, предъявляется комплекс специфических требований: к их образовательным, общекультурным, профессиональным и личным качествам.

Квалификационные требования – это требования к лицу, занимающему или претендующему на занятие данной должности. Квалификационные требования можно разделить на три группы:

– требования к уровню профессионального образования;

– требования к стажу гражданской службы (государственной службы иных видов) или стажу (опыту) работы по специальности;

– требования к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей.

Ранее отбор организовывался в соответствии с «Положением о порядке приема в МИД России выпускников высших учебных заведений, впервые поступающих на государственную службу», утвержденным приказом МИД РФ от 14 марта 2001 года № 2467 [4]. В настоящее время конкурс проводится на основании Приказа МИД РФ от 28 ноября 2008 года № 18574 «Об утверждении методики проведения конкурса на замещение вакантной должности федеральной государственной гражданской службы РФ в МИД РФ» [5, с. 41].

Конкурс проводится на основании ежегодно издаваемых распоряжений по МИДу России, определяющих сроки проведения конкурса и состав конкурсной комиссии. Информация о конкурсе публикуется в «Дипломатическом вестнике», а также размещается на стендах в МИДе, МГИМО(У), Дипломатической академии, МГУ, Институте стран Азии и Африки и других учебных заведениях, в том числе на сайте МИД России в информационной сети Интернет.

Через участие в конкурсе производится замещение вакантных дипломатических должностей референтов, старших референтов, атташе, третьих секретарей. Соискатели должностей должны иметь высшее профессиональное образование по программе подготовки специалистов или магистров. В отдельных случаях к конкурсу допускаются бакалавры, владеющие редкими иностранными языками. Преимущественным правом поступления на службу пользуются выпускники, имеющие диплом с отличием, а также те, кто проходил ознакомительную или преддипломную практику в МИДе, а также имеющие практические навыки работы на ПЭВМ и в компьютерных сетях [2, с. 342].

Важны не только его профессионально-деловые, но и гражданские, мировоззренческие, моральные качества. К их числу в первую очередь относят такие качества, как:

1) глубокое понимание целей, задач и особенностей внешнеполитического курса России, высокий уровень политической и гражданской убежденности в отстаивании национальных интересов своей страны;

2) способность к стратегическому видению развития событий, умение предвидеть последствия предпринимаемых действий, точно прогнозировать тенденцию развития ситуации, предупреждать ее изменение в нежелательном направлении;

3) умение грамотно, доходчиво и убедительно выражать мысли как в письменной, так и в устной форме, способность к выработке компетентных рекомендаций по вопросам, входящим в круг служебных обязанностей;

4) знание современных информационных технологий, умение использовать их в повседневной работе, уверенное владение основными инструментальными средствами текстообработки, поиска и передачи информации и использование возможностей локальных вычислительных сетей (ЛВС) департаментов, загранучреждений и общекорпоративной сети МИД;

5) проницательность, умение в условиях нарастающего информационного потока увидеть главное и определяющее, способность критически оценивать полученные сведения, выявлять скрытую связь событий и фактов и на этой основе делать правильные выводы и формулировать конструктивные предложения;

6) стрессоустойчивость, умение работать в экстремальных условиях, не теряя самообладания. Способность одновременно выполнять множество функций в условиях быстрой смены ситуации, обилия заданий и дефицита времени на их реализацию;

7) способность определять приоритеты, быть целеустремленным, работать творчески и без излишних эмоций при подготовке информационно-аналитических материалов;

8) организованность, умение сосредоточиться и рационально использовать отведенное время, чтобы оперативно и качественно выполнять порученные задания;

9) ответственность, умение объективно анализировать проблемы и самостоятельно, часто под свою личную ответственность принимать решения. Это качество особенно ценно в критических, неординарных ситуациях [Там же. С. 416].

К моменту поступления на дипломатическую службу сотрудник должен в той или иной мере обладать вышеперечисленными качествами в результате школьного и вузовского образования, определенной общественно-политической активностью в молодежной среде. Хотя понятно, что по-настоящему их можно воспитать лишь в процессе практического прохождения самой дипломатической службы.

Выше перечислены качества общего характера. Что же касается специфических качеств, то сотрудник дипломатической службы должен обладать:

– высоким общеобразовательным и культурным уровнем, быть в курсе основных событий, происходящих в мире, своей стране, в стране и регионе пребывания;

– умением устанавливать и поддерживать доверительные деловые отношения с окружающими. Важна в этой связи не только коммуникабельность, но и умение аргументированно и последовательно отстаивать свои убеждения и позиции. Это качество особенно ценно при работе за рубежом, когда необходимо конструктивно доказывать иностранному партнеру, будь то за столом переговоров или

во время неформальных контактов, обоснованность нашей линии по тому или иному вопросу. Без этого работа вряд ли будет достаточно эффективной;

- практически совершенным знанием иностранных языков. Нередко именно языковой барьер становится первым (но, увы, не всегда преодолемым) препятствием в налаживании плодотворных контактов с иностранными коллегами. Цель языковой подготовки – умение свободно и убедительно формулировать мысли и доводить их до собеседника, овладеть его вниманием, даже если он настороженно или враждебно настроен;

- опытом протокольной работы и хорошими знаниями особенностей протокольной практики страны пребывания;

- умением водить автомобиль. Причем, и это следует подчеркнуть особо, имеется в виду именно умение, а не только наличие водительских прав.

Наконец, следует отметить еще одно качество: дипломатическая служба предполагает способность выдерживать длительные физические и психологические нагрузки. Для этого мало обладать желанием трудиться в интенсивном режиме, необходимо еще иметь хорошую память, крепкое здоровье, быть физически выносливым. Это важно и с другой точки зрения. Спортивная площадка, будь то теннисный корт, плавательный бассейн, горнолыжный склон или футбольное поле, – едва ли не самое идеальное место для неформальных контактов, без которых дипломатическая служба теряет существенную долю своей всесторонности и объективности.

Все претенденты должны владеть как минимум двумя иностранными языками, уровень владения которыми подтвержден государственным экзаменом по программе лингвистических вузов; обладать высоким уровнем знаний в сфере международных отношений или других областях, необходимых для выполнения дипломатических функций. У них не должно быть заболеваний, препятствующих исполнению будущих служебных обязанностей [Там же. С. 359].

Правила проведения конкурса регулируются Приказом МИД РФ от 28.11.2008 года № 18574 «Об утверждении Методики проведения конкурса на замещение вакантной должности федеральной государственной гражданской службы Российской Федерации в Министерстве иностранных дел Российской Федерации» [5, с. 68]. Рассмотрим наиболее интересные моменты.

Для проведения отбора кандидатов приказом по МИД России создается конкурсная комиссия. Конкурс объявляется приказом по МИД России на основании докладной записки руководителя подразделения МИД России директору Департамента кадров. Решение об объявлении конкурса на замещение вакантной должности гражданской службы и (или) включение в кадровый резерв принимается Министром иностранных дел Российской Федерации на основании мотивированного представления директора Департамента кадров. Представление готовится Департаментом кадров в инициативном порядке либо по обращению руководителя подразделения МИД России. В обращении руководителя подразделения МИД России наряду с просьбой о необходимости формирования кадрового резерва либо замещения вакантной должности дипломатической службы должны содержаться:

- полное наименование должности службы;
- требования, предъявляемые к претенденту на замещение должности дипломатической службы, с учетом специфики должностных обязанностей;

- требуемая форма допуска к сведениям, составляющим государственную и иную охраняемую законом тайну;

- предлагаемые методы оценки профессиональных и личностных качеств кандидатов;

- дипломатический ранг, фамилия, имя и отчество, замещаемая должность представителя подразделения МИД России, предлагаемого для включения в состав конкурсной комиссии.

К обращению руководителя подразделения МИД России прилагается копия должностного регламента либо его проект, подготовленный для утверждения представителем нанимателя [Там же. С. 74].

Лица, успешно прошедшие все этапы конкурсного отбора, включаются в планы профессионального обучения, замен и перемещений дипломатических кадров, утверждаемые заместителем министра иностранных дел, курирующим кадровые вопросы. Должности, остающиеся вакантными после отбора кандидатов, замещаются в рабочем порядке по согласованию между Департаментом кадров, соответствующими подразделениями центрального аппарата и загранучреждениями.

Как показывает многолетний опыт, конкурс является одной из самых демократических и социально справедливых форм отбора кадров и способов получения должности в государственном аппарате. Это единственно возможный механизм отбора на службу без внешнего влияния на принятие кадровых решений, обеспечения права равного доступа к федеральной государственной службе в соответствии со способностями и профессиональной подготовкой человека. Конкурсный отбор обеспечивает демократический характер принятия кадровых решений, увеличивает приток в систему МИДа профессионалов и дальнейшее повышение престижа дипломатической службы, гарантирует высокую объективность оценки профессиональной пригодности к работе в аппарате внешнеполитического ведомства.

Конкурс проводится в два этапа [Там же. С. 87].

На первом этапе Департамент кадров осуществляет публикацию объявления о проведении конкурса и приеме документов для участия в конкурсе в средствах массовой информации, в том числе на сайте МИД России в информационной сети Интернет. Проверяет достоверность сведений, представленных гражданином или служащим (проверка достоверности сведений, представленных служащим, осуществляется только в случае его участия в конкурсе на замещение вакантной должности дипломатической службы, относящейся к высшей группе должностей гражданской службы). Также проверяет соответствие квалификационным требованиям (к уровню профессионального образования, стажу службы (государственной службы иных видов) или стажу (опыту) работы по специальности, профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей). Проведение с согласия гражданина процедуры оформления его допуска к сведениям, составляющим государственную и иную охраняемую законом тайну, если исполнение должностных обязанностей по должности гражданской службы, на замещение которой претендует гражданин, связано с использованием таких сведений.

Гражданин Российской Федерации, изъявивший желание участвовать в конкурсе, в течение 30 дней со дня объявления о приеме документов для участия в конкурсе представляет в Департамент кадров:

- а) личное заявление;

- б) собственноручно заполненную и подписанную анкету по форме, утвержденной распоряжением Правительства

Российской Федерации от 26 мая 2005 года № 667-р, с приложением фотографии;

в) копию паспорта или заменяющего его документа (соответствующий документ предъявляется лично по прибытии на конкурс);

г) документы, подтверждающие необходимое профессиональное образование, стаж работы и квалификацию:

– копию трудовой книжки (за исключением случаев, когда служебная (трудовая) деятельность осуществляется впервые) или иные документы, подтверждающие трудовую (служебную) деятельность;

– копии документов о профессиональном образовании, а также по желанию гражданина – о дополнительном профессиональном образовании, присвоении ученой степени, ученого звания, заверенные нотариально или кадровыми службами по месту работы (службы);

д) документ об отсутствии у гражданина заболевания, препятствующего поступлению на дипломатическую службу или ее прохождению;

е) иные документы, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

В случае установления в ходе проверки обстоятельств, препятствующих в соответствии с законодательством Российской Федерации поступлению гражданина на дипломатическую службу, он информируется в письменной форме Департаментом кадров о причинах отказа в участии в конкурсе.

Служащий, изъявивший желание участвовать в конкурсе, направляет заявление на имя директора Департамента кадров. Структурное подразделение государственного органа, в котором служащий замещает должность гражданской службы, обеспечивает получение служащим докумен-

тов (об образовании, прохождении гражданской или иной государственной службы, осуществлении другой трудовой деятельности), необходимых для участия в конкурсе.

На втором этапе конкурса конкурсная комиссия оценивает кандидатов на основании представленных ими документов об образовании, прохождении гражданской или иной государственной службы, осуществлении другой трудовой деятельности, а также на основе конкурсных процедур с использованием не противоречащих федеральным законам и другим нормативным правовым актам Российской Федерации методов оценки профессиональных и личностных качеств кандидатов, включая индивидуальное собеседование, написание реферата или тестирование по вопросам, связанным с выполнением должностных обязанностей по вакантной должности дипломатической службы, на замещение которой претендуют кандидаты.

Не позднее чем за 15 дней до начала второго этапа конкурса кадровое подразделение направляет сообщение о дате, месте и времени его проведения гражданам, допущенным к участию в конкурсе. Решение конкурсной комиссии по результатам голосования оформляется протоколом, который подписывается председателем, заместителем председателя, секретарем и членами комиссии, принявшими участие в заседании.

Информация о результатах конкурса размещается на сайте Министерства иностранных дел Российской Федерации в глобальной информационной сети Интернет. По результатам конкурса издается приказ по МИД России о назначении победителя конкурса на вакантную должность дипломатической службы (или включении в кадровый резерв) и с ним заключается служебный контракт.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сборник материалов по консульским вопросам. Т. 1. Документы и нормативные акты. М., 1997. С. 194–251.
2. Торкунов А. В. Дипломатическая служба: учеб. пособие. М.: «Российская политическая энциклопедия», 2002. 688 с.
3. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон 2004 № 79-ФЗ (ред. от 28.12.2010 года) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3215.
4. Положение о порядке приема в МИД России выпускников высших учебных заведений, впервые поступающих на государственную службу: Указ МИД РФ от 14.03.2001 года № 2467 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mid.ru/Newsite-sv.Nsf/b6d0a93fe95149878787dfgdsfgfs8iy448jdh92/4> (дата обращения: 14.04.2010).
5. Об утверждении методики проведения конкурса на замещение вакантной должности федеральной государственной гражданской службы РФ в МИД РФ: Приказ МИД РФ от 28.11.2008 года № 18574 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2009. № 4.

REFERENCES

1. Collection of materials for the consular affairs. Vol. 1. Documents and regulations. M., 1997. P. 194–251.
2. Torkunov A. V. The diplomatic service: textbook. M.: «Russian Political encyclopedia», 2002.
3. On the state civil service of the Russian Federation: Federal law # 79 (28.12.2010) // Collection of the RF legislation. 02.08.2004. # 31. Article 3215.
4. Provision regarding the procedure of admittance to the Russian Ministry of Foreign Affairs of the university graduates joining the state service for the first time: Decree of the RF Ministry of Foreign Affairs dated 14.03.2001 # 2467 [Electronic resource]. URL: <http://www.mid.ru/Newsite-sv.Nsf/b6d0a93fe95149878787dfgdsfgfs8iy448jdh92/4> (date of viewing: 14.04.2010).
5. On approval of the method of conducting the competition for filling the position at the RF federal state civil service in the RF Ministry of foreign affairs: Order of the RF Ministry of foreign affairs dated 28.11.2008 # 18574 // Bulletin of regulatory enactments of the federal executive authorities. 2009. # 4.

УДК 347.7
ББК 67.404.3

Zdanovitch Grigory Viktorovitch,
post-graduate student of the department
of the civil law and process, teacher of the department
of legal disciplines of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: GRMJ@yandex.ru

Зданович Григорий Викторович,
аспирант кафедры гражданского права и процесса,
преподаватель кафедры юридических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: GRMJ@yandex.ru

К ВОПРОСУ О МЕСТЕ СВОБОДНОЙ ЛИЦЕНЗИИ В СИСТЕМЕ СХОДНЫХ ДОГОВОРОВ

TO THE ISSUE OF THE PLACE OF FREE LICENSE IN THE SYSTEM OF SIMILAR AGREEMENTS

В данной статье предпринята попытка определить место свободной лицензии в российском законодательстве. Проведен анализ предмета и объекта свободной лицензии как существенных условий свободной лицензии. Определено, что свободная лицензия относится к виду договоров по распоряжению результатами интеллектуальной деятельности. Отмечено, что свободная лицензия представляет собой разновидность лицензионного договора, заключаемого в упрощенном виде. Отмечена проблема идентификации сторон, предмета и формы свободной лицензии. Предложено ввести в гражданское законодательство России термин «свободный лицензионный договор (свободная лицензия)».

This article attempts to determine the location of free license in the Russian legislation. The analysis of the subject and the object of free license as the essential conditions of free license has been performed. It has been determined that the free license is applied to the type of contracts of arrangement the results of intellectual activity. It has been noted that the free license is the form of license agreement made in the simplified form. There are problems of identification of the parties, subject and form of free license. It has been proposed to introduce the term «free license agreement (license free)» into the civil legislation of Russia.

Ключевые слова: свободная лицензия, лицензионный договор, договор об отчуждении исключительного права, интеллектуальная собственность, результат интеллектуальной деятельности, предмет и объект свободной лицензии, стороны свободной лицензии, форма свободной лицензии, GNU GPL, Creative Commons.

Keywords: free license, license contract, contract of alienation of exclusive rights, intellectual property, results of intellectual activities, subject and object of free license, parties of free license, form of free license, GNU GPL, Creative Commons.

В настоящее время в мировой практике находит широкое применение передача части исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности посредством свободной лицензии (лицензии Creative Commons, GNU GPL и аналогичным им). В России процедура распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности регулируется Гражданским кодексом, в том числе положениями о лицензионном договоре. Вопрос введения в российское законодательство так называемых «свободных лицензий» возник относительно недавно и требует комплексного исследования.

В нашей стране не первый год проводится ряд мероприятий (в том числе подготовлен проект поправок в ГК РФ) по адаптации свободных лицензий к российскому законодательству. Однако по причине относительной новизны этого явления в России фраза «свободная лицензия» вызывает ошибочную стереотипную ассоциацию с лицензией как специальным разрешением «на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности, которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом...» [1]. Это связано с тем, что свободная лицензия не является частью российского законодательства (и не только российского) [2, с. 7], отсутствует дефиниция, ее определяющая, и в России термин «лицензия» применяется как в гражданском праве (лицензия как договор), так и в административном праве (лицензия как специальное разрешение). Как справедливо отмечает Я. М. Магазинер, «терминологию, в которой одно и то же слово имеет два совершенно различных значения, нельзя признать удачной» [3, с. 138]. В нашем же случае предвидятся два варианта решения проблемы понимания свободной лицензии: 1) ждать, пока с течением времени в обществе сформируется представление о свободной лицензии как о сделке или 2) наряду с простой и исключительной лицензиями, предусмотренными ст. 1236 ГК РФ, ввести в российский гражданско-правовой оборот новый термин – «свободный лицензионный договор (свободная лицензия)». На наш взгляд, последнее – более эффективный вариант.

Отметим, что свободная энциклопедия «Википедия» определяет свободную лицензию как «такой лицензионный договор (ранее – «авторский договор»), условия которого содержат разрешения пользователю от правообладателя на конкретный перечень способов использования его произведения...» [4]. Также текст (перевод) свободной (публичной) лицензии (имеются в виду тексты лицензии Creative Commons. – *Г. В.*), проходящей процесс адаптации к национальному законодательству, указывает, что «Лицензиар предоставляет вам права, перечисленные в настоящей публичной лицензии, при условии, что вы принимаете положения и условия лицензии в той степени, в которой данную лицензию можно считать договором» [5]. Это подтверждает тот факт, что мы не одиноки в своем мнении: свободная лицензия – это разновидность лицензионного договора. Однако свободная лицензия не вписывается в привычное понимание гражданско-правового договора, а из ее названия сложно сделать вывод о том, что это сделка, а точнее, двустороннее соглашение. Но этот факт не означает, что ее

применение в России невозможно. Как справедливо отмечает Е. А. Войниканис, «... в российском праве для квалификации договора имеют значение только его условия, а не название само по себе» [2, с. 7]. Поэтому для определения места свободной лицензии в российском законодательстве необходимо изучить ее существенные условия, но для начала нужно обозначить сферу применения свободной лицензии.

Свободная лицензия наряду с лицензионным договором и договором об отчуждении исключительного права относится к типу договоров, регулирующих отношения в сфере интеллектуальной собственности.

Исходя из положений ст. 1233 ГК РФ лицензионный договор и договор об отчуждении исключительного права относятся к виду договоров о распоряжении исключительным правом. Свободная лицензия, имея больше сходств с лицензионным договором, чем с договором об отчуждении, относится к тому же виду договоров, а следовательно, будет иметь схожие объект и предмет.

Обратим внимание, что из текста п. 6 ст. 1235 ГК РФ следует, что «законодатель применяет только термин «предмет» лицензионного договора, понимая под ним результат интеллектуальной деятельности» [6]. Однако в доктрине наряду с понятием предмета наличествует и понятие объекта договора, но законодатель в отношении лицензионного договора термин «объект» не применяет.

Известны различные подходы к пониманию объекта и предмета договора, в том числе лицензионного. В качестве примера приведем лишь некоторые мнения. Е. П. Калиничева, например, говоря о предмете лицензионного договора, пишет, что «предметом лицензионного договора, исходя из его легального определения, следует считать право использования интеллектуальной собственности в определенных пределах и определенными способами» [7, с. 8]. Иной позиции придерживается В. А. Шуваев, который определяет предмет лицензионного договора как «действия сторон, направленные на предоставление права использования объекта лицензионного договора» [8, с. 19]. В. С. Витко в своем монографическом исследовании отмечает, что «представляется неправильным указание законодателя на результат интеллектуальной деятельности как на предмет договора, который, по моему мнению, должен быть определен в качестве объекта лицензионного договора, и только поэтому мне приходится определить объект договора как действия его сторон» [6]. Мы поддерживаем эту позицию Витко и Шуваева.

Б. Е. Семенюта отмечает, что «кауза лицензионного договора заключается именно в получении прав использования, а не самого результата интеллектуальной деятельности» [9, с. 50], и приходит к выводу, что «предметом договора является право использования». Автор обусловил каузу лицензионного договора как получение прав, но предметом определил само право. Думается, что это не совсем верный подход, поскольку в данном случае предметом являются действия по предоставлению прав использования результата интеллектуальной деятельности, а право использования, на наш взгляд, является объектом второго уровня (порядка) наряду с результатом интеллектуальной деятельности – объектом первого уровня (порядка). Б. Е. Семенюта также считает, что объектом лицензионного договора является результат интеллектуальной деятельности, и предлагает в п. 6 ст. 1235 ГК РФ внести соответствующие изменения – термин «предмет» заменить на «объект» [Там же]. Присоединяемся к этому мнению.

А. С. Грунский приходит к выводу, что «предмет договора – это обязательство (обязательства), которое (которые) стороны посредством договора намерены установить и придать его (их) исполнению значение факта, прекращающего договор» [10, с. 212]. В соответствии с п. 1 ст. 307 ГК РФ «в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие». Из этого следует, что А. С. Грунский под предметом договора понимает действие. Однако из п. 2 ст. 307 ГК РФ следует, что «обязательства возникают из договора», то есть при заключении, например, лицензионного договора у лицензиара в отношении лицензиата возникает обязательство, выражающееся в действиях по предоставлению права на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, и при исполнении этого действия лицензионный договор не прекращается, как это следует из приведенной выше высказывания А. С. Грунского. Возможно, автор имел в виду исполнение всех взаимных обязательств по договору, но в случае лицензионного договора при его надлежащем исполнении обязательства будут исполнены по окончании срока его действия.

Н. М. Зайченко отмечает, что под предметом договора следует понимать «действия его сторон, направленные на обеспечение его исполнения в отношении соответствующих материальных благ – объектов гражданских прав» [11, с. 12]. Под объектом договора Н. М. Зайченко понимает «совокупность всех объектов прав, в отношении которых возникают соответствующие договорные обязательства. С точки зрения теории гражданского права в качестве таких объектов выступают товары, обладающие экономической стоимостью и отвечающие признакам оборотоспособности» [Там же. С. 11]. Рассуждая о предмете и объекте договора, А. Д. Корецкий приходит к выводу, что «предмет договора будет представлять собой указания на его объекты, а также на то основное действие, которое в отношении них должно быть выполнено» [12, с. 36]. Отметим, что термины «предмет» и «объект» договора не синонимичны, как это может показаться из текста ГК РФ, который не различает предмет и объект договора. Об этом свидетельствует тот факт, что конкретные блага, закрепленные ст. 128 ГК РФ в качестве объектов гражданских прав, законодатель именует и в качестве объекта договора (например, п. 2 ст. 132; ст. 607 и др. статьи ГК РФ), и в качестве предмета договора (например, ст. 668, п. 2 ст. 807 и др. статьи ГК РФ) [8; 12, с. 35].

В итоге мы приходим к выводу, что лицензионный договор, договор об отчуждении и свободная лицензия имеют сложный объект – результат интеллектуальной деятельности (объект первого порядка) и право на этот результат (объект второго порядка), поскольку без наличия результата право на него возникнуть не может. Предмет же этих договоров не тождественен.

Под предметом договора мы понимаем действия по распоряжению исключительными правами. Определив предмет, мы сможем квалифицировать рассматриваемые договоры. Если в качестве предмета указаны действия по передаче исключительного права в полном объеме, это договор об отчуждении исключительного права; действия по предоставлению права использования объекта договора – лицензионный договор; действия по предоставлению части «своих правомочий... неограниченному числу пользователей» [2, с. 1] – свободная лицензия.

Несмотря на то что свободная лицензия имеет сходства с лицензионным договором, они предоставляют диа-

метриально противоположные возможности пользователю. Диспозитивные нормы о лицензионном договоре, например, предусматривают возможность установления запрета лицензиату на заключение аналогичных договоров с другими лицами (исключительная лицензия). По свободной же лицензии первоначальный правообладатель исключительных прав и последующие пользователи, внесшие улучшение в результат интеллектуальной деятельности (свободная лицензия предоставляет такую возможность), изначально не запрещают распространение результатов интеллектуальной деятельности на указанных условиях («вирусная» лицензия). Однако заострять внимание на преимуществах свободной лицензии не будем, так как это не является целью данной статьи.

Обратим внимание, что предмет и объект не единственные существенные условия, по которым необходимо достичь согласия при заключении договора. Если лицензионный договор в этом отношении в достаточной степени регламентирован соответствующими положениями ГК РФ, то свободная лицензия в России такой регламентации на настоящий момент не имеет, порождая коллизии. Об этом неоднократно говорил В. О. Калятин [13; 14], отмечая неизбежность конфликта свободных лицензий с российской правовой системой и говоря о предстоящем внесении «серьезных корректив в действующем законодательстве».

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Привычная модель договора, когда он заключается между двумя известными сторонами, не применима к свободной лицензии, поскольку предоставляемые на ее условиях исключительные правомочия адресованы заранее неопределенному кругу лиц. В данном случае правообладатель (*это не всегда автор*) результата интеллектуальной деятельности («продукта») не ставит себе целью знать каждого, кто вступает с ним в правоотношения, да и технически это сделать не совсем просто. Однако, какой бы длины ни была цепочка пользователей, они в любом случае автоматически вступают в правоотношения с первоначальным правообладателем «продукта». Ситуация усложняется, если первоначальный правообладатель предоставляет возможность модифицировать его «продукт». Пользователи путем внесения изменений в полученный на условиях свободной лицензии «продукт» улучшают его и (или) на его основе создают производное произведение, получая тем самым новый результат интеллектуальной деятельности. Однако «вирусный» характер свободной лицензии предполагает распространение объекта лицензии (в том числе модифицированного) на тех же условиях, на которых был получен первоначальный «продукт». Одним из обязательных условий распространения являются указания автора, но кого считать автором в этом случае? Возможно ли внесение дополнений в этом отношении в текст свободной лицензии? В рамках данной статьи мы не готовы ответить на эти вопросы.

Помимо проблем с определением авторства производных или модифицированных «продуктов», распространяемых на условиях свободной лицензии, возникает проблема идентификации предмета и объекта договора [14]. Например, если фильм как сложное аудиовизуальное произведение, распространяемый на условиях свободной лицензии [15], переведен на другой язык и озвучен, то это можно считать улучшением фильма. В данном случае улучшения нужно распространять на тех же условиях, что и получен

фильм (это вытекает из концепции свободной лицензии). Однако в соответствии с п. 1 ст. 1260 ГК РФ «переводчику <...> принадлежат авторские права соответственно на осуществленные перевод и иную переработку другого (оригинального) произведения». В соответствии с п. 2 ст. 1259 ГК РФ перевод (производные произведения, то есть произведения, представляющие собой переработку другого произведения) относится к самостоятельным охраняемым объектам авторских прав, а из условий свободной лицензии вытекает иное. Возникает парадоксальная ситуация, когда автор производного произведения – самостоятельного объекта авторского права, должен распространять его на тех же условиях, что и полученное оригинальное произведение. Возникает коллизия норм российского законодательства и условий свободной лицензии. Поскольку применение свободных лицензий в России не урегулировано, то данную ситуацию с точки зрения ГК РФ можно трактовать в пользу автора перевода. Исходя из лицензии CC BY-NC-ND 3.0 [16] (Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs) указание на условие ND (NoDerivs) означает запрет на изменение «продукта» и создание на его производство производных произведений. Означает ли это условие запрет на перевод и озвучивание фильма, распространяемого на условиях свободной лицензии? На данный момент этот вопрос требует уточнения.

Немало вопросов вызывает и форма свободной лицензии. Договоры по распоряжению результатами интеллектуальной деятельности (лицензионный и об отчуждении исключительных прав), известные российской цивилистике, должны быть заключены в письменной форме, а в противном случае это влечет недействительность договора (п. 2 ст. 1234 и п. 2 ст. 1235 ГК РФ). Свободные лицензии предполагают отступление от формализованной бюрократии и дают возможность заключить договор в упрощенном порядке, в большинстве случаев в электронной форме. Как отмечает В. Калятин, «данная проблема не является непреодолимой, поскольку российскому законодательству известны как «оберточные» лицензии (п. 3 ст. 1286 ГК РФ), так и заключение договора в письменной форме путем совершения конклюдентных действий (п. 3 ст. 438 ГК РФ)» [14]. В. Калятин также обращает внимание на то, что «в полной мере указанные нормы не могут быть применены к ситуации, когда объект размещается в Интернете, а условия пользования им помещаются на сайте правообладателя». Поддерживаем мнение ведущего юриста по интеллектуальной собственности РОСНАНО и согласимся с мыслью, что законодательство в этом отношении требует корректив.

В продолжение разговора о форме договора еще раз отметим, что свободная лицензия не является частью российского законодательства и поэтому к ней нельзя в чистом виде применять нормы национального гражданского законодательства. Следовательно, требовать заключения свободных лицензий в письменном виде нет законных оснований, и одновременно с этим нет нормативной базы, которая указывала бы на основания недействительности свободной лицензии. К тому же п. 2 ст. 434 ГК РФ предусматривает, что «договор в письменной форме может быть заключен <...> путем обмена документами посредством <...> электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору». Поэтому, на наш взгляд, в отношении свободных лицензий не требуется заключения единого письменного документа, подписанного сторонами, а достаточно выразить согласие заключить договор посредством конклюдентных действий.

В заключение отметим, что в рамках одной научной статьи невозможно охватить все проблемные моменты, связанные с применением свободной лицензии в пределах российского законодательства, но, несмотря на это, можно сделать определенные выводы: 1) свободная лицензия относится к договорам по распоряжению результатами интеллектуальной деятельности; 2) представляет собой вид лицензионного договора, заключаемого в упрощенной форме; 3) применение свободной лицензии вступает в кон-

фликт с нормами российского гражданского законодательства, вызывая коллизии; 4) законодательство России требует корректив в этом направлении, в частности, предложено п. 1 ст. 1236 ГК РФ дополнить пп. 3: «3) предоставление лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности и права распространения указанного результата на тех же условиях, что он и был получен (свободная лицензия)»; 5) необходимо разработать механизм свободного лицензирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон РФ от 04.05.2011 года № 99-ФЗ (ред. от 28.07.2012 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013 года) // Собрание законодательства РФ. 09.05.2011 года. № 19. Ст. 2716 [Электронный ресурс]. Режим доступа: «Консультант Плюс» (дата обращения: 28.02.2013).
2. Войниканис Е. А. Правовые аспекты использования Creative Commons в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://creativecommons.ru/sites/creativecommons.ru/files/docs/material_po_creative_commons_voynikanis_ispravlenyy.pdf (дата обращения: 14.05.2013).
3. Магазинер Я. М. Избранные труды по общей теории права / Отв. ред. д-р юрид. наук, проф. А. К. Кравцов. СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2006. 352 с.
4. Свободная лицензия // «Википедия» [Электронный ресурс]. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B7%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 14.05.2013).
5. Проект лицензии CC BY-NC-SA версии 4.0 (первая редакция) для обсуждений [Электронный ресурс]. URL: https://docs.google.com/document/pub?id=14Xq05d_IVTwL7HSdIPCjBMDCCjRd60hXvLCKzN_CM (дата обращения: 22.05.2013).
6. Витко В. С. Гражданско-правовая природа лицензионного договора. М.: Статут, 2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: «Консультант Плюс» (дата обращения: 17.05.2013).
7. Калининчева Е. П. Лицензионный договор как основание возникновения обязательства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2011. 28 с.
8. Шуваев В. А. Гражданско-правовое регулирование лицензионного договора на использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2009. 29 с.
9. Семенюта Б. Е. Предмет и объект лицензионного договора в отношении программы для ЭВМ по законодательству России // Вісник Одеського національного університету = Вестник Одесского национального университета. 10.05.2011. Т. 16. Вип. 9: Право@навство. С. 48–55.
10. Грунский А. С. К проблеме понятия предмета гражданско-правового договора // Актуальные проблемы гражданского права. 2009. № 2. С. 205–212.
11. Зайченко Н. М. Предмет договора энергоснабжения: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.
12. Корецкий А. Д. Договорное право России. Основные теории и практика реализации. М.: ИКЦ «МарТ»: Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. 528 с.
13. п. 5 «Общая характеристика правового регулирования, предложенного в проекте изменений в п. 6 ст. 1233 ГК РФ» [Электронный ресурс]. URL: www.schoolprivlaw.ru/files/pozitsiya_razrabotchikov_proekta.doc (дата обращения: 21.05.2013).
14. Калятин В. Проблемы введения в гражданское законодательство «свободной лицензии» как нового типа договора [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zakon.kz/4478376-problemy-vvedeniya-v-grazhdanskoe.html> (дата обращения: 21.05.2013).
15. Официальный сайт фильма «Ты забыл, во что мы играли?» (первый российский фильм, распространяемый на условиях свободной лицензии Creative Commons BY-NC-ND) [Электронный ресурс]. URL: <http://video.finar.ru/> (дата обращения: 22.05.2013).
16. Текст лицензии CC BY-NC-ND 3.0 [Электронный ресурс]. URL: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>; <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/legalcode> (дата обращения: 22.05.2013).

REFERENCES

1. On Licensing Certain Types of Activities: Federal Law of 04.05.2011 № 99-FZ (as amended on 28.07.2012) (as amended. And add. Coming into force from 01.01.2013) // NW. 09.05.2011. # 19. Art. 2716 [Electronic resource]. URL: «Consultant Plus» (date of viewing: 28.02.2013).
2. Voynikanis E. A. Legal aspects of Creative Commons in the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://creativecommons.ru/sites/creativecommons.ru/files/docs/material_po_creative_commons_voynikanis_ispravlenyy.pdf (date of viewing: 14.05.2013).
3. Magazinier Ya. M. Selected papers on the general theory of law / Ed. Doctor of law, prof. A. Kravtsov. St. Petersburg: Publishing Aslanova «Press Law Center», 2006. 352 p.
4. Free license // Wikipedia, the free encyclopedia [Electronic resource]. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B7%D0%B8%D1%8F (date of viewing: 14.05.2013).
5. Project License CC BY-NC-SA 4.0 version (the first version) for discussion [Electronic resource]. URL: https://docs.google.com/document/pub?id=14Xq05d_IVTwL7HSdIPCjBMDCCjRd60hXvLCKzN_CM (date of viewing: 22.05.2013).
6. Vitko V. S. Civil-law nature of the license agreement. M.: Statute, 2011 [Electronic resource]. Access: «Consultant Plus» (date of viewing: 17.05.2013).
7. Kalinicheva E. P. License Agreement as the basis of commitment: Author. dis ... Candidate. jurid. Science. Rostov-on-Don, 2011. 28 p.
8. Shuvaev V. A. Civil-law regulation of the license agreement for the use of the results of intellectual activity or means of individualization: Author. Dissertation of the candidate of law. Moscow, 2009. 29 p.

9. Semenyuta B. E. Subject and object of a license agreement in respect of a computer program under the laws of Russia // News Metro Manila natsiuni = Bulletin of the Odessa National University. 10.05.2011. Vol. 16. Vip. 9: Right@navstvo. P. 48–55.
10. Grunsky A. S. The problem of the concept of the subject of a civil contract // Actual problems of civil rights. 2009. # 2. P. 205–212.
11. Zaychenko N. M. The subject of the treaty power: Author. Dissertation of Ph.D. M., 2007.
12. Koretsky A. D. Contract law in Russia. Basic theory and practice of implementation. M.: ICC «March», Rostov-on-Don: Publishing center «Mart», 2004. 528 p.
13. Section 5, «General characteristics of rule of law, proposed in the amendment to paragraph 6 of Article. 1233 of the Civil Code» [Electronic resource]. URL: www.schoolprivlaw.ru/files/pozitsiya_razrabotchikov_proekta.doc (date of viewing: 21.05.2013).
14. Kalyatin V. Problems introduction to the civil law of «free license» as a new type of contract [Electronic resource]. URL: <http://www.zakon.kz/4478376-problemy-vvedeniya-v-grazhdanskoe.html> (date of viewing: 21.05.2013).
15. Official site of the movie «You forgot what we were playing?» (The first Russian film, distributed under a free license Creative Commons BY-NC-ND) [Electronic resource]. URL: <http://video.finar.ru/> (date of viewing: 22.05.2013).
16. The text of the license CC BY-NC-ND 3.0 [Electronic resource]. URL: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>; <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/legalcode> (date of viewing: 22.05.2013).

УДК 343.1
ББК 67.4

Malofeyev Ilya Victorovitch,
post-graduate student of General Office
of Public Procurators Academy,
Moscow,
e-mail: Lokkyil@mail.ru

Малофеев Илья Викторович,
аспирант Академии
Генеральной прокуратуры РФ,
г. Москва,
e-mail: Lokkyil@mail.ru

ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ: РЕАНИМАЦИЯ ИЛИ ПОЛНЫЙ ОТКАЗ?

THE INSTITUTION OF ADDITIONAL INVESTIGATION: RESUSCITATION OR COMPLETE FAILURE?

Действующее уголовно-процессуальное законодательство предусматривает фактически неограниченные возможности судов по возвращению уголовных дел судами для дополнительного расследования, в том числе для исправления недостатков предварительного следствия. Указанная ситуация является объективно необходимой, так как отвечает потребностям правоприменительной практики, однако она нарушает ряд прав участников уголовного процесса, в том числе право на разумный срок судопроизводства. В качестве альтернативы дополнительному расследованию автор предлагает механизмы исправления недостатков предварительного следствия в суде.

The current criminal-procedural legislation provides for virtually unlimited opportunities of the courts for return of the criminal cases by the courts for further investigation, including for correcting the defects of the preliminary investigation. The stated situation is objectively necessary, as it meets the needs of law enforcement practice; however, it violates a number of rights of the participants of the criminal process, including the right to a reasonable period of proceedings. As an alternative to the additional investigation, the author proposes mechanisms to correct the shortcomings of the preliminary investigation in the court.

Ключевые слова: судебное разбирательство, дополнительное расследование, разумный срок уголовного судопроизводства, полномочия государственного обвинителя, недостатки предварительного расследования, изменение объема обвинения в суде.

Keywords: trial investigation, additional investigation, reasonable period of criminal proceedings, the powers of the public Prosecutor, drawbacks of the preliminary investigation, change in the volume of charges in court.

Актуальна ли в настоящее время проблематика, связанная с целесообразностью действия в российском уголовном судопроизводстве института дополнительного расследования? Для ответа на этот вопрос необходимо изучить его развитие в последние десятилетия.

В классическом виде данный институт был закреплен в ст. 232 УПК РСФСР [1, с. 57]. Данный институт, являющийся частным случаем института возвращения уголовного дела прокурору, был предусмотрен в п. 1 ч. 1 указанной статьи, в соответствии с которым уголовное дело подлежало возвращению прокурору в случае «неполноты произведенного дознания или предварительного следствия, которая не может быть восполнена в судебном заседании».

Постановлением Конституционного Суда РФ от 20.04.1999 года № 7-П положения п. 1 ч. 1 ст. 232 УПК РСФСР признаны не соответствующими Конституции РФ как возлагающие на суд обязанность по собственной инициативе возвращать уголовное дело прокурору в случае невозможности в судебном заседании неполноты расследования.

Однако препятствием или даже шагом на пути к ликвидации данного института указанное постановление не стало, так как у судов оставалась возможность возвращать дела прокурору на основании п. 2 ч. 1 ст. 232 УПК РСФСР – в связи с существенными нарушениями уголовно-процессуального закона органами дознания или предварительного следствия, а также по мотивам неполноты предварительного расследования, но по ходатайству сторон (которое при желании практически всегда можно было получить).

С принятием УПК РФ [2] данный институт, по мысли законодателя, практически переставал действовать, так как

предусматривал возможность возвращения дела прокурору только для исправления недостатков составления обвинительного заключения/акта.

По-видимому, на первых этапах существования УПК РФ законодатель пытался отказаться от института предварительного расследования, дополнив Федеральный закон от 04.07.2003 года ст. 237 УПК РФ ч. 4 и 5, запрещавшими производить следственные действия, не предусмотренные этой статьей, и в срок, превышающий 5 суток [3, с. 33]. Однако уже через 5 лет, 02.12.2008 года, указанные нормы федеральным законом от 02.12.2008 года были отменены вместе с ч. 2, обязывающей прокурора устранить выявленные судом нарушения в течение 5 суток [4, с. 14].

Однако постепенным восстановлением данного института УПК РФ обязан не столько законодателю, сколько Конституционному Суду. Сначала в постановлении от 08.12.2003 года № 18-П Конституционный Суд расширил основания возвращения дела прокурору, указав, что помимо имеющегося в УПК РФ положения о возврате дела в связи с нарушениями при составлении обвинительного заключения/акта уголовное дело подлежит возвращению также «во всех случаях, когда в досудебном производстве были допущены существенные нарушения закона, не связанные с восполнением неполноты проведенного дознания или предварительного следствия». Конституционным Судом было отмечено, что процессуальные нарушения, для устранения которых суд возвращает уголовное дело прокурору, не должны касаться «ни фактических обстоятельств, ни вопросов квалификации действий и доказанности вины обвиняемых, а их устранение не предполагает дополнение ранее предъявленного обвинения».

Затем в Постановлении от 16.05.2007 года № 6-П Конституционный Суд РФ сделал еще один шаг к реанимации института дополнительного расследования, признав не соответствующими Конституции РФ положения ст. 237 УПК РФ, непосредственно не предусматривающей возвращение дела судом прокурору в целях изменения обвинения на более тяжкое, в том числе в связи с выявлением не существовавших на момент его формулирования фактических обстоятельств.

Таким образом, в последнее время четко прослеживается тенденция восстановления института дополнительного расследования через расширение границ применения института возвращения дела прокурору в связи с тем, что обвинительное заключение или обвинительный акт составлены с нарушением требований УПК РФ, что исключает возможность постановления судом приговора или вынесения иного решения (п. 1 ч. 1 ст. 237 УПК РФ).

Следует отметить, что данная практика критикуется в научной литературе. Так, С. В. Дяденькин полагает, что восполнением неполноты предварительного расследования всегда является «установление или уточнение фактических обстоятельств, входящих в состав предмета доказывания и получения новых доказательств, усиливающих обвинение» [5, с. 11].

В практике судебного рассмотрения уголовных дел встречались случаи возвращения прокурору уголовных дел якобы в связи с тем, что обвинительное заключение/акт составлены с нарушением требований УПК РФ, а на самом деле – для восполнения неполноты предварительного расследования.

Примером может служить уголовное дело № 53653 по обвинению Б. по ч. 3 ст. 30, п. «г» ч. 2 ст. 158 УК РФ.

09.07.2008 года Мещанским районным судом г. Москвы уголовное дело возвращено прокурору на основании п. 1 ч. 1 ст. 237 УПК РФ, при этом, как следует из текста постановления, нарушения при составлении обвинительного заключения выразились в том, что существо предъявленного обвинения не соответствует фактическим обстоятельствам уголовного дела, установленным в ходе судебного разбирательства.

О недостатках правового регулирования вопросов, связанных с объемом рассматриваемого судом обвинения, говорит также А. А. Тришева, обоснованно критикующая отсутствие возможности принятия судом обоснованного и справедливого решения в случаях, когда устранение допущенной в ходе следствия ошибки требует применения закона о более тяжком преступлении, либо судом выявлены обстоятельства, требующие изменения обвинения на иное, существенно отличающееся по фактическим обстоятельствам от ранее предъявленного [6, с. 12].

По нашему мнению, дополнительное расследование всегда противоречит требованию разумного срока судопроизводства, так как всегда связано с дополнительными временными затратами.

Альтернативой возвращения дела прокурору является, очевидно, законодательно предусмотренная возможность исправления пробелов предварительного расследования в суде. Примером таких нарушений может служить неправильное указание в обвинительном заключении установочных данных обвиняемого. В соответствии со сложившейся практикой даже незначительная опечатка в анкетных данных обвиняемого повлечет за собой возвращение дела прокурору.

Однако УПК РФ предусматривает устранение опечаток и описок в значительно более серьезном с точки зрения последствий для подсудимого, чем обвинительное заключение, документе – приговоре. В соответствии с п. 15 ч. ст. 397 УПК РФ суд при исполнении приговора может рассмотреть вопросы о разъяснении сомнений и неясностей, возникающих при исполнении приговора. К таким вопросам в соответствии с пп. «н» п. 2 Постановления Пленума Верховного Суда СССР от 22.12.1964 года «О некоторых процессуальных вопросах, возникших в судебной практике при исполнении приговоров» относятся в том числе вопросы об устранении ошибок, допущенных в приговоре при написании фамилии, имени, отчества или иных биографических данных осужденного, если они очевидны и исправление их не может вызвать сомнение. Очевидно, что исправление технической описки в обвинительном заключении вполне может быть сделано и без возвращения дела прокурору, но с обязательным вручением обвиняемому копии нового обвинительного заключения.

Возникают также сомнения в обоснованности возвращения дела прокурору в том случае, если обвиняемому не вручена копия обвинительного заключения. Возвращение уголовного дела прокурору на основании п. 2 ч. 1 ст. 237 УПК РФ автоматически означает задержку в рассмотрении дела минимум на 19 суток (10 – до вступления решения о возвращении дела в законную силу, 1 – фактическое направление дела судом прокурору, 1 – вызов обвиняемого к прокурору для вручения копии обвинительного заключения, 7 дней для назначения судебного заседания с момента вручения копии обвинительного заключения обвиняемому в соответствии с ч. 2 ст. 233 и ч. 2 ст. 265 УПК РФ). Если же копия обвинительного заключения будет вручена прокурором непосредственно в судебном заседании (при выяв-

лении в том необходимости), то задержка в рассмотрении дела составит всего 7 суток.

В связи с этим представляют интерес положения п. 13 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22 декабря 2009 года № 28, в котором указывается, что «при рассмотрении в ходе предварительного слушания ходатайства о назначении судебного заседания в отсутствие подсудимого судьбе надлежит проверить, вручены ли прокурором защитнику подсудимого копия обвинительного заключения или постановления прокурора об изменении обвинения, которые могут быть вручены защитнику судом без возвращения уголовного дела прокурору». Иными словами, Верховный Суд признает возможность вручения кому-либо из стороны обвинения копии обвинительного заключения без возвращения дела прокурору. При этом защитник также может заявить ходатайство о предоставлении ему дополнительного времени для ознакомления с обвинительным заключением. Представляется, что в этом случае заседание должно быть отложено. Стоит отметить, что ч. 2 ст. 271 УПК РСФСР

1960 года предусматривала возможность отложения разбирательства дела в случае невручения обвиняемому копии обвинительного заключения.

Вряд ли можно представить себе ситуацию, в которой права обвиняемого оказались бы существенным образом нарушены, если копию обвинительного заключения или обвинительного акта ему вручил бы прокурор не на стадии направления дела в суд, а в ходе предварительного слушания. Необходимо всего лишь законодательно предусмотреть возможность предоставления стороне защиты дополнительного времени на ознакомление с данным документом.

Изложенное наглядно свидетельствует как об имеющейся тенденции расширения сферы применения института дополнительного расследования, так и о необходимости и возможности его ограничения путем расширения полномочия государственного обвинителя по восстановлению нарушенных прав обвиняемого на предварительном следствии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР. Утв. Законом РСФСР от 27 октября 1960 года «Об утверждении Уголовно-процессуального кодекса РСФСР» // Ведомости Верховного Совета РСФСР. 1960. № 40. Ст. 592.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 года № 174-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 24.12.2001 года. № 52 (ч. I). Ст. 4921.
3. О внесении изменений и дополнений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 04.07.2003 года № 92-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 07.07.2003 года. № 27 (ч. 1). Ст. 2706.
4. О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 02.12.2008 года № 226-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 08.12.2008 года. № 49. Ст. 5724.
5. Дяденькин С. В. Возвращение уголовного дела прокурору для устранения препятствий его рассмотрения судом: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Челябинск, 2010. 30 с.
6. Тришева А. А. Возвращение судом уголовного дела прокурору: генезис, современное состояние, пути совершенствования: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010. 29 с.

REFERENCES

1. The code of criminal procedure of the RSFSR, approved by the Law of the RSFSR of October 27, 1960 «On approval of the code of Criminal procedure of the RSFSR» // Bulletin of the Supreme Council of the RSFSR. 1960. # 40. Art. 592.
2. Criminal procedure code of the Russian Federation 18.12.2001 № 174-FZ // Collected legislation of the Russian Federation. 24.12.2001. # 52 (p. I). Art. 4921.
3. On amendments and additions to the Criminal procedure code of the Russian Federation: Federal law from 04.07.2003 # 92-FZ // Collection of the Russian Federation legislation. 07.07.2003. # 27 (p. 1). Art. 2706.
4. On amendments to the Criminal procedure code of the Russian Federation: Federal law dated 02.12.2008 # 226-FZ // Collection of the Russian Federation legislation. 08.12.2008. # 49. Art. 5724.
5. Dyadenkin S. V. Return the criminal case to the Prosecutor for elimination of obstacles to its consideration by the court: abstract of the dissertation of the candidate of law. Chelyabinsk, 2010. 30 p.
6. Trisheva A. A. The return of the court the criminal case to the Prosecutor: Genesis, modern state and ways of improvement: abstract of the dissertation of the candidate of law. M., 2010. 29 p.

УДК 347.9
ББК 67.404.021

Ten Ruslan Igorevitch,
post-graduate student of Saint-Petersburg
humanitarian university of trade-unions,
Yuzhno-Sakhalinsk,
e-mail: ten_ri@mail.ru

Тен Руслан Игоревич,
аспирант Санкт-Петербургского
гуманитарного университета профсоюзов,
г. Южно-Сахалинск,
e-mail: ten_ri@mail.ru

ПОНЯТИЕ КАТЕГОРИИ «УСЛУГА» И ЕЕ СООТНОШЕНИЕ С КАТЕГОРИЕЙ «РАБОТА»

CONCEPT OF THE CATEGORY «SERVICE» AND ITS RELATIONS WITH THE CATEGORY «WORK»

В статье автор анализирует этимологическое происхождение термина «услуга», а также его определение в нормативно-правовых актах РФ и научной литературе. Понятие «услуга» находится на стыке двух наук – экономики и юриспруденции, в связи с этим воплощает в себе элементы той и другой науки. Автор рассматривает термин «услуга» в соотношении с термином «работа». Приходит к заключению, что оказание услуги невозможно без выполнения определенного рода работ; а в ряде случаев выполнение работы влечет за собой результат оказанной услуги, в которую вошла данная работа.

The author has analyzed etymological origin of the term «service», as well as its definition in the regulatory-legislative enactments of the RF and the scientific literature. The concept «service» is located at the junction of two sciences – economics and the science of law; therefore the term embodies the elements of both sciences. The author has reviewed the term «service» with regards to the term «work»; and has come to conclusion that rendering service is impossible without the certain type of work; and in several cases performance of work involves the result of the rendered service that includes the performed work.

Ключевые слова: услуга, работа, льготы, потребители, договор, качество, объект, субъект, нормы морали, цель, право.

Keywords: service, work, privileges, consumers, agreement, quality, object, subject, moral norms, goal, law.

Исследуя понятие защиты прав потребителей в сфере оказания частноправовых услуг, автор считает целесообразным исследовать и его составную часть – термин «услуга». Термин «услуга» в российском законодательстве впервые появился в Конституции РФ (1993 год), где он упоминается в ст. 8 и 74, а Гражданский кодекс РФ закрепил категорию услуги в качестве объекта гражданских прав (ст. 128).

Множество лексических значений слова «услуга» в русском языке может ввести в заблуждение относительно сути такого явления, как услуга. В Словаре живого великорусского языка издания 1882 года услуга – это помощь, пособие, угождение [1, с. 512]. В этом аспекте услуга в большей степени рассматривается с точки зрения нравственности, основанной на нормах морали. Более современный словарь содержит следующее определение: «услуга – действие, приносящее пользу, помощь другому» [2, с. 771]. Оно сводится к двум связанным между собой элементам: цели, которой услуга служит (помощь, польза), и средству достижения этой цели (совершение тем, кто предоставляет услугу, действия) [3, с. 202]. Объединение обоих элементов является, таким образом, необходимым для выделения соответствующего понятия.

В соответствии с вышесказанным к услугам не могут быть отнесены, к примеру, различного рода льготы (например, скидки на цену, предоставляемые заказчику по каким-либо основаниям объективного или субъективного характера, в частности, с учетом размеров приобретаемой партии или инвалидности заказчика). В подобных случаях, несмотря на то что «оказывается помощь другому», достижение указанной цели не предполагает каких-либо действий [4, с. 125].

Понятие «услуга» находится на стыке двух наук – экономики и юриспруденции, следовательно, не имеет как строго экономического, так и строго юридического содержания, воплощая в себе элементы той и другой науки.

При попытке рассмотрения непосредственно самого понятия «услуга» в российском праве невольно приходим к выводу о том, что данное понятие имеет довольно размытые границы, что порождает множество вопросов и, как следствие, различную трактовку среди ученых и цивилистов.

Н. П. Индюков под услугой понимает потребительскую стоимость в форме деятельности (положительный эффект), которая способна удовлетворить те или иные человеческие потребности, и говорит о том, что «положительный эффект неотделим от деятельности» [5, с. 19].

М. В. Кротов же придерживается позиции о том, что «услуга создает определенный экономический эффект. <...> Как и вещь, услуга представляет собой определенную форму продукта труда и обладает всеми свойствами товара» [6, с. 4].

Е. А. Пучков считает, что «услуга – специфический продукт “живого труда”, который заключается для получения (достижения) определенного результата в целях личного использования. При этом результаты услуги могут иметь материальный и долговременный характер» [7, с. 4].

По мнению В. В. Кулибановой, «услуга – реакция производителя на запросы рынка и, следовательно, имеет свою потребительную стоимость, что предопределяет ее товарный характер, который выражается в способности удовлетворить потребности людей с помощью ее (услуги) приобретения, использования и потребления» [8, с. 15].

Непроработанность юридических аспектов оказания услуг связана с тем, что в Советском Союзе платные услуги относились к малочисленной сфере оказания бытовых услуг. Поэтому законодательное закрепление договора возмездного оказания услуг как отдельного вида гражданско-правового договора в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ) – это новшество в отечественном гражданском праве.

В настоящее время проблемам, касающимся правового регулирования договора возмездного оказания услуг, в рос-

сийской цивилистике посвящено достаточно большое количество научных работ и исследований, что обусловлено прежде всего принятием Гражданского кодекса Российской Федерации, в котором расширен круг правовых институтов, направленных на регулирование договоров, уже имеющих устойчивый договорный тип [9].

«Включение нового для ГК РФ договора возмездного оказания услуг обусловлено тем, что регулируемые им отдельные услуги, такие как комиссия, поручение, перевозка, банковские и др., не охватывают всего их многообразия, вследствие чего многие из них оказались за пределами ГК РФ и регулировались либо ведомственными нормативными актами, либо вообще не подверглись правовому регулированию.

Кроме того, ст. 128 ГК РФ рассматривает услуги как самостоятельный объект гражданского права» [10, с. 148].

«В настоящее время услуги проникают во все области деятельности человека, трансформируясь в зависимости от целей их оказания в материальные или нематериальные. Принимая во внимание устойчивую тенденцию диверсификации услуг в современной экономике, законодатель в главе 39 ГК РФ сформировал нормативно-правовую модель договоров возмездного оказания услуг, уже нашедших распространение в гражданском обороте, а также тех, которые пока не имеют широкого применения в российском бизнесе услуг, но в дальнейшем, несомненно, получают свое развитие... Нормы о договорах возмездного оказания услуг представляют собой правовой институт, хотя еще совсем недавно возможность признания таковым этой совокупности норм являлась дискуссионной» [7, с. 15].

Сфера услуг в российской экономике действительно занимает достаточно весомый сектор, где задействован большой процент трудоспособного населения, и многие индивидуальные предприниматели и юридические лица в своей деятельности ориентированы именно на оказание услуг. Несмотря на то что в ГК РФ закреплено всего несколько статей, относящихся к договору возмездного оказания услуг, все общие положения относительно всех возможных видов услуг базируются именно на нормах ГК РФ и соответствуют им.

«Набор используемых практически в любой экономической сфере договоров услуг непрерывно расширяется. При этом отдельные виды услуг нередко отличаются друг от друга весьма существенным образом. Данное обстоятельство вынудило законодателя посвятить отдельным из них, главным образом традиционно выделяемым в кодифицированных актах, специальные главы в ГК РФ. Однако за их пределами остались многие уже сложившиеся виды услуг, а также те, потребность в которых может возникнуть в будущем» [11, с. 13].

Резюмируя вышеизложенное, можно определить гражданско-правовую услугу как договор, заключаемый в целях получения заказчиком услуг, по которому исполнитель обязуется совершать определенные действия или осуществлять определенную деятельность за плату, некоторые из которых в своем большинстве не имеют материального результата, другие же, наоборот, имеют своей целью достижение материального результата. Для него характерны следующие признаки:

1) предмет гражданско-правового договора оказания услуг – определенные действия или определенная деятельность. Так, предметом гражданско-правового договора являются определенные услуги (закрепленные легально в ст. 779 ГК РФ как определенные действия или определен-

ная деятельность), при реализации которых необязательно наличие о вещественного результата, так как при оказании услуг важен не только результат, но и сам процесс оказания услуг. Догматическое определение предмета гражданско-правового договора оказания услуг предполагает, что предмет устанавливается через возмездное отношение заказчика и исполнителя по поводу услуги, тождественным понятием которой являются определенные действия или определенная деятельность;

2) также в ГК РФ не содержится каких-либо ограничений относительно субъектного состава гражданско-правового договора оказания услуг, поэтому необходимо ориентироваться на общие правила участия государства, граждан и юридических лиц в гражданском обороте;

3) всем услугам присущ один общий признак – результату предшествует совершение действий, не имеющих материального воплощения и составляющих вместе с ним единое целое. Поэтому при оказании услуги «продается» не сам результат, а действия, к нему приведшие [12, с. 44]. Такой подход к пониманию услуг находит свое отражение не только в гражданском, но и в налоговом законодательстве;

4) догматическое определение предмета гражданско-правового договора оказания услуг предполагает, что предмет устанавливается через возмездное отношение заказчика и исполнителя по поводу услуги, тождественным понятием которой являются определенные действия или определенная деятельность;

5) специфика предмета данного договора преимущественно рассматривается через предмет договора по выполнению работ, полезный результат которого имеет о вещественный, материальный результат [13, с. 37].

Следует отметить, что согласно ст. 38 Налогового кодекса Российской Федерации *работой* для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организаций или физических лиц, а *услугой* – деятельность, результаты которой не имеют материального результата, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности [14, ст. 3824]. Таким образом, понятию «услуга» в налоговом праве придано более широкое значение, им охватывается большее количество сделок, чем понятием «услуга» в гражданском праве.

В юридической литературе в свое время имело место и выражение отрицательного отношения к резкому противопоставлению в гражданском праве таких понятий, как «услуга» и «работа». Так, М. И. Брагинский пишет, что «услугой является действие, оказывающее помощь, пользу другому, а работой – занятие каким-либо делом, применение своего труда.

Каждая услуга становится объектом гражданско-правового обязательства тогда, когда выражается в какой-то работе, а работа – когда она принимает форму оказания услуги» [15, с. 30].

В свою очередь, следуя этимологическому значению термина, услуга – это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности, и само оказание услуг создает желаемый результат [16, с. 359].

Появление второй части Гражданского кодекса Российской Федерации вызвало некоторые изменения в Законе Российской Федерации «О защите прав потребителей», где к понятию «товары» присовокупили «выполнение работ» и «оказание услуг». Несмотря на то что законодатель пытается ограничить эти два понятия друг от друга, акцентируя

внимание в трактовках статей на этих категориях, мы склонны согласиться с мнением А. Ю. Кабалкина, который в своих работах четко обосновывал нашу общую точку зрения: «Представляется допустимым рассматривать выполнение работ в качестве разновидности обязательств по оказанию услуг, исходя главным образом из того, что любая услуга невозможна без выполнения определенной работы» [17, с. 84]. К авторам подобных точек зрения можно отнести также Н. А. Барина и Ю. Х. Калмыкова. Н. А. Барин объединил в понятие услуги и выполнение работ, и оказание услуг, указав, что «одни услуги воплощаются в потребительных стоимостях вещей... Другие услуги (потребительные стоимости) как результат деятельности услугодателя <...> не воплощаются в товарах, а выражаются в форме деятельности услугодателя» [18, с. 14]. Ю. Х. Калмыков придерживался того же мнения [Цит. по: там же].

Сегодня в любом населенном пункте нашей страны можно увидеть рекламные вывески с надписью «Юридические услуги» или «Юридические консультации». Все это уже входит в понятие «частноправовые услуги», поскольку к государственным в социальной сфере из смысла определения «социальные услуги» они не относятся, а в перечне иных государственных таких услуг не существует.

Обращаясь за помощью в такую юридическую контору за получением определенного рода возмездных услуг, будь то юридическая консультация, составление договоров или представление в судах и т. д., мы ожидаем от работников таких организаций определенного результата, который может возникнуть лишь после выполнения какой-то работы (физической или интеллектуальной). Если обращение за юридической консультацией, казалось бы, типичная услуга, но если вдуматься, то получается немного иначе: специалист в области права выполняет прежде всего мыслительную работу, разъясняет нюансы интересующего клиента вопроса, опираясь на нормы закона, предварительно изучив его, а весь этот процесс и есть не что иное, как работа. В данном случае такая работа может не иметь о вещественного результата, а услуга в целом может иметь. Составление договоров и представление в судах, полагаем, не требует детального разбора, поскольку эти услуги имеют еще более комплексный характер, чем просто юридическая консультация.

Оказание услуги невозможно без выполнения определенного рода работ, а иногда выполнение работы влечет за собой результат оказанной услуги, в которую вошла данная работа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Даль В. Толковый словарь великорусского языка. 2-е изд. В 4 т. Т. IV. М., 1882.
2. Ожегов С. И. Словарь русского языка. Изд. 10-е. М.: Советская энциклопедия, 1975.
3. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг. М.: Статут, 2002. 1038 с.
4. Толковый словарь русского языка. Т. IV / под ред. Д. Н. Ушакова. М., 2000.
5. Индюков Н. П. Услуга как объект гражданского правоотношения // Проблемы права социалистической государственности и его социального управления. Свердловск: Изд-во СЮИ, 1978.
6. Кротов М. В. Обязательство по оказанию услуг в советском гражданском праве. Л.: РИО ЛГУ, 1990. 120 с.
7. Пучков Е. А. Правовое регулирование договора возмездного оказания услуг: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006.
8. Кулибанова В. В. Маркетинг сервисных услуг. СПб.: Вектор, 2006. 196 с.
9. Жукова Т. В. Проблемы договорного регулирования возмездного оказания образовательных услуг // Юрист. 2003. № 8. С. 9–14; Волчанская Л. Определить в законе форму и содержание договора оказания образовательных услуг // Российская юстиция. 2002. № 9. С. 33–34.
10. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части первой (постатейный) / Ин-т законодат. и сравнит. правовед. при Правительстве РФ; Отв. ред. Садилов О. Н. 3-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 1061 с.
11. Накушнова Е. В. Особенности правового регулирования договора возмездного оказания услуг // Нотариус. 2007. № 2. С. 13–16.
12. Ситдикова Л. Б. Информационная услуга: проблемы определения и классификации // Юридический мир. 2008. № 4. С. 43–48.
13. Шаблова Е. Г. Договоры возмездного оказания услуг: практика исполнения // Право и экономика. 2002. № 10. С. 35–40.
14. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 года № 146-ФЗ (ред. от 07.05.2013 года) // Собрание законодательства РФ. № 31. 03.08.1998 года. Ст. 3824.
15. Брагинский М. И. Общее учение о хозяйственных договорах. Минск: Наука и техника, 1967. 260 с.
16. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 494 с.
17. Кабалкин А. Ю. Услуги в системе отношений, регулируемых гражданским правом. М., 2002.
18. Барин Н. А. Права граждан по договору бытового заказа и их защита. Саратов, 1973. 162 с.

REFERENCES

1. Dal' V. Explanatory dictionary of the great Russian language. 20d edition. In 4 volumes. Vol. IV. M., 1882.
2. Ozhegov S. I. Dictionary of the Russian language. 10-th edition. M.: Soviet encyclopedia, 1975.
3. Braginsky M. I., Vitryansky V. V. Contractual law. Book three. Agreements for performance of activities and rendering services. M.: Statute, 2002. 1038 p.
4. Explanatory dictionary of the Russian language. Vol. IV / Edited by D. N. Ushakov. M., 2000.
5. Indukov N. P. Service as the object of the civil relations // Issues of law of the socialist statehood and its social management. Sverdlovsk: Publishing house of SYuI, 1978.
6. Krotov M. V. Liability of rendering services in the Soviet civil law. L.: RIO LGU, 1990. 120 p.
7. Puchkov E. A. Legal regulation of agreement for rendering payable services: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2006.

8. Kulibanova V. V. Marketing of services. SPb.: Vector, 2006. 196 p.
9. Zhukova T. V. Issues of the contractual regulation of rendering of payable education services // Yurist. 2003. # 8. P. 9–14; Volchanskaya L. Determine the form and the content of agreement for rendering educational services // Russian justice. 2002. # 9. P. 33–34.
10. Comments to the first part of the Civil Code of the Russian Federation (by articles) / Institute of legal and comparative jurisprudence at the RF Government; Editor-in-Chief Sadikov O. N. 3-d edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2006. 1061 p.
11. Nakushova E. V. Peculiarities of legal regulation of the agreement for rendering payable services // Notarius. 2007. # 2. P. 13–16.
12. Sitdikova L. B. Information service: issue of definition and classification // Legal world. 2008. # 4. P. 43–48.
13. Shablova E. G. Agreements for rendering payable services: practice of performance // Law and economics. 2002. # 10. P. 35–40.
14. Tax Code of the Russian Federation (part one) dated 31.07.1998 # 146-FZ (revision as of 07.05.2013) // Collection of the RF legislation. # 31. 03.08.1998. Article 3824.
15. Braginsky M. I. General concept of the economic agreements. Minsk: Science and engineering, 1967. 260 p.
16. Raizberg B. A. Modern economic dictionary / B. A. Raisbetg, L. Sh. Lozovsky, E. B. Starodubtseva. 5-th edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2006. 494 p.
17. Kabalkin A. Yu. Services in the system of relations regulated by the civil law. M., 2002.
18. Barinov N. A. Citizens' rights according to the agreement of the service order and their protection. Saratov, 1973. 162 p.

УДК 346.9
ББК 67.404.91

Perekrestnaya Olga Olegovna,
post-graduate student of the Institute
of economic and legal researches
of the National academy of sciences of Ukraine,
deputy judge of the economic court of Donetsk region,
Ukraine, Donetsk,
e-mail: majorola@mail.ru

Перекрестная Ольга Олеговна,
аспирант Института экономико-правовых
исследований Национальной академии наук
Украины, помощник судьи хозяйственного
суда Донецкой области,
Украина, г. Донецк,
e-mail: majorola@mail.ru

ПРАВО НА ИСК И ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ИМ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

RIGHT TO THE CLAIM AND ITS BREACH IN THE COMMERCIAL LEGAL PROCEEDINGS

В статье исследованы различные общенаучные подходы к определению сущности права на иск. Определены объективные предпосылки реализации права на хозяйственный иск. Исследованы конкретные формы злоупотребления правом на обращение в хозяйственный суд, к которым отнесены предъявление первоначального и встречного исков, исков третьих лиц без цели защиты нарушенных или оспариваемых прав. Установлена общая направленность большинства злоупотреблений на искусственное создание предусмотренных ч. 1 ст. 79 ХПК Украины оснований для приостановления производства по делу, следствием чего является увеличение фактического срока решения спора между сторонами. Работа базируется на данных правоприменительной деятельности хозяйственного суда Донецкой области (Украина).

Various general scientific approaches to the definition of the right to claim are analyzed in the article. Objective prerequisites of realization of the right to commercial claim are identified. Specific forms of abusing the right to appeal to the commercial court are investigated, including bringing of a suit and a counter-claim, and claims of the third parties without the purpose of defending the infringed or disputed rights. The general goal of the most part of such breaches is aimed at the artificial creation of the obligatory reasons for suspension of the judicial proceedings stipulated by p. 1 art. 79 of the Code of Commercial procedure of Ukraine, which results in increasing of the actual period of settlement of the dispute between the parties. This article is based on the data of the legal practice of the Commercial court of Donetsk region (Ukraine).

Ключевые слова: предъявление иска, встречный иск, истец, ответчик, третье лицо, злоупотребление, основания иска, затягивание процесса, возвращение иска, взыскание задолженности, недействительность договора.

Keywords: prosecute somebody, counter-claim, claimant, defendant, third party, breach, reasons of claim, procrastination of proceedings, remit a claim, recovery of a debt, invalidity of agreement.

Несмотря на продолжительное исследование научным сообществом вопроса определения права на иск, сейчас отсутствует единое согласованное решение этой проблемы. Вопрос о понятии иска был одним из наиболее спорных в науке советского процессуального права. Это обстоятельство, в свою очередь, обусловило дискуссионный характер проблемы права на иск.

Некоторые процессуалисты (А. А. Добровольский [1, с. 12–15], М. И. Авдеенко [2, с. 10]) под правом на иск понимают правовую категорию, которая включает процессуальную и материально-правовую составляющие, объединяя, таким образом, в органической взаимосвязи полномочия заявителя на предъявление иска и на его удовлетворение.

Другая группа ученых (М. А. Гурвич [3, с. 5–11], Н. Б. Зейдер [4, с. 134], С. М. Абрамов [5, с. 81], П. Ф. Елисейкин [6, с. 9]), раскрывая содержание права на иск, понимают его как право на обращение в суд с иском заявлением, при этом последнее определяется ими как обращение в суд за защитой права или охраняемого законом интереса.

Существует другая позиция, последователи которой исходят из дуалистической природы правовой категории «право на иск» (Г. Л. Осокина [7, с. 7–9], В. А. Мусин [8, с. 155]). Сущность двойного понимания указанного явления заключается в том, что право на иск предлагается трактовать в двух самостоятельных аспектах – в процессуальном и материально-правовом. При этом под правом на иск в процессуальном смысле понимается право на предъявление иска, в свою очередь, право на иск в материально-правовом смысле является правом на удовлетворение исковых требований.

Наиболее правильной представляется точка зрения, согласно которой право на иск нужно рассматривать в двух самостоятельных аспектах: как право на предъявление иска (процессуальный аспект) и право на удовлетворение иска (материально-правовой аспект). Конструкция права на иск, под которой понимают неразрывное единство двух полномочий, не отвечает действующему украинскому законодательству и практике его применения. Право на предъявление иска и право на удовлетворение иска хотя и взаимосвязаны, но вместе с тем являются целиком самостоятельными категориями, которые различны по своему смыслу. Исходя из вышеизложенного, право на предъявление иска означает право на обращение с требованием о защите независимо от дальнейшего результата решения судебного дела, в то время как право на иск в материальном смысле представляет собой право именно на положительное решение суда об удовлетворении исковых требований.

Вышеуказанной позиции разделения процессуальной и материально-правовой составляющих иска придерживается и Конституционный Суд Украины, который в п. 2 решения от 25.12.1997 года по делу № 9-зп по обращению жителей города Желтые Воды сделал акцент на невозможности отказа суда в принятии оформленных согласно действующему законодательству исковых заявлений, поскольку такой отказ нарушает право на судебную защиту, которое не может быть ограничено согласно ст. 64 Конституции Украины [9].

Однако в процессуальной науке [10, с. 152] существует позиция, в соответствии с которой право на иск является лишь правом на обращение с требованием о защите безотносительно к материально-правовому содержанию этого иска и конечного результата рассмотрения исковых требований судом. Тем не менее такое определение права на иск представляется слишком узким, поскольку содержание процессуальных действий относительно подачи иска и его последующего рассмотрения направлено на достижение определенной правовой цели – на защиту, восстановление или предотвращение нарушения конкретного материального права истца, поэтому не может быть исключено в целом из содержания правовой категории «право на иск».

Вместе с тем право на обращение с требованием о защите не является безусловной гарантией его удовлетворения. Другими словами, наличие права на обращение с требованием о защите еще не означает наличия права на удовлетворение такого требования, то есть права на получение защиты, поскольку в удовлетворении иска может быть отказано. В свою очередь, право на удовлетворение иска не определяет возможности обращения в суд с иском, если у заинтересованного лица отсутствует право на инициирование судебного процесса определенной юрисдикции. В этом заключается взаимосвязь и взаимная зависимость относительно самостоятельных элементов права на иск в процессуальном смысле и права на иск в материально-правовом смысле.

Как уже указывалось выше, Конституцией Украины каждому гарантируется право на судебную защиту его нарушенного права. Согласно ст. 20 Хозяйственного кодекса Украины [11] (далее – ХК Украины) государство обеспечивает защиту прав и законных интересов субъектов хозяйствования и потребителей. Каждый субъект хозяйствования и потребитель имеет право на защиту своих прав и законных интересов. Указанная норма корреспондирует со ст. 1 Хозяйственного процессуального кодекса Украины [12] (далее – ХПК Украины), согласно которой предприятия, учреждения, организации, другие юридические лица (в том числе иностранные), граждане, которые осуществляют предпринимательскую деятельность без создания юридического лица и в установленном порядке получили статус субъекта предпринимательской деятельности (далее – предприятия и организации), имеют право обращаться в хозяйственный суд согласно установленной подведомственности хозяйственных дел за защитой своих нарушенных или оспариваемых прав и охраняемых законом интересов, а также для применения предусмотренных этим кодексом мер, направленных на предотвращение правонарушений. Соглашение об отказе от права на обращение в хозяйственный суд является недействительным (ч. 3 ст. 1 ХПК Украины).

Исходя из содержания процессуального закона, в частности системного анализа предписаний ст. 54–57 ХПК Украины, можно прийти к выводу, что реализация права на хозяйственный иск связана с наличием определенных отрицательных и положительных предпосылок.

Существуют следующие общие предпосылки права на предъявление хозяйственного иска:

1) хозяйственно-процессуальная правоспособность, которой по общему правилу наделяются все юридические лица и физические лица – предприниматели, их представители по договору и закону, а также прокурор (ст. 1, 21, 28, 29, ч. 3 ст. 57 ХПК Украины);

2) подведомственность дела специализированным хозяйственным судам (ст. 12–16 ХПК Украины);

3) отсутствие в производстве хозяйственного суда или другого органа, который в пределах своей компетенции решает хозяйственный спор, дело по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям или в случае наличия решения такого органа по указанному спору (п. 2 ч. 1 ст. 62 ХПК Украины);

4) соблюдение установленных законом требований относительно формы и содержания искового заявления.

В соответствии с ч. 1 ст. 60 ХПК Украины специальной предпосылкой реализации права на предъявление встречного иска является возможность его предъявления до начала рассмотрения хозяйственным судом дела по сути.

Несоблюдение указанных требований процессуального закона делает невозможным возбуждение производства по хозяйственному делу, препятствуя реализации права на иск.

В частности, согласно ст. 62 ХПК Украины судья отказывает в принятии искового заявления, если заявление не подлежит рассмотрению в хозяйственных судах Украины; в производстве хозяйственного суда или другого органа, который в пределах своей компетенции решает хозяйственный спор, имеется дело по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям или в случае наличия решения такого органа по указанному спору; иск представлен к предприятию, организации, которые ликвидированы. Об отказе в принятии искового заявления выносятся определение, которое отсылается сторонам, прокуро-

ру или его заместителю, если они являются заявителями, не позднее трех дней со дня поступления заявления.

Ст. 63 ХПК Украины установлен исчерпывающий перечень оснований для возвращения без рассмотрения искового заявления и приложенных к нему документов, к которым отнесены следующие обстоятельства:

- исковое заявление подписано лицом, которое не имеет права его подписывать, или лицом, должностное положение которого не указано;

- в исковом заявлении не указаны полное наименование сторон, их почтовые адреса;

- в исковом заявлении не указаны обстоятельства, на которых основывается исковое требование, доказательства, которые подтверждают изложенные в заявлении обстоятельства, обоснованный расчет взыскиваемой или оспариваемой суммы;

- не предоставлены доказательства уплаты судебного сбора в установленных порядке и размере;

- нарушены правила объединения требований или объединено в одном исковом заявлении несколько требований к одному или нескольким ответчикам и совместное рассмотрение этих требований будет препятствовать выяснению прав и взаимоотношений сторон или существенно затруднит решение спора;

- не представлены доказательства отправки ответчику копии искового заявления и приложенных к нему документов;

- до вынесения определения о возбуждении дела от истца поступило заявление об урегулировании спора.

При этом отличие отказа в принятии искового заявления от возвращения искового заявления без рассмотрения заключается в том, что последнее не препятствует повторному обращению с ним в хозяйственный суд в общем порядке после устранения допущенного нарушения.

Основываясь на вышеуказанных нормах Хозяйственного процессуального кодекса Украины, можно сделать вывод, что украинским законодателем проводится отличие между правом на предъявление иска (процессуальным правом) от права на иск в материальном смысле (в смысле права на его удовлетворение), поскольку отсутствие у лица права на иск в материальном смысле влечет за собой отказ в иске по результатам рассмотрения дела по существу, в то время как отсутствие права на предъявление иска является основанием для отказа в принятии искового заявления.

В науке является дискуссионным вопрос о возможности принятия иска, который содержит абсурдные с правовой точки зрения требования. В частности, В. К. Пучинский [13, с. 32] считает юридически не обоснованное требование абсурдным, поскольку в суд может обратиться лишь лицо, юридически заинтересованное в исходе дела. Объективным признаком заинтересованности является допустимость предъявления данного требования с позиции действующего материального права. В то же время М. А. Гурвич указывает, что юридический характер заявленного требования не может быть отнесен к числу предпосылок права на обращение в суд. Исключения составляют случаи, прямо указанные в законе. По мнению Р. Э. Гукасян [14, с. 19], выявление юридической необоснованности при приеме искового заявления не всегда возможно без установления фактической стороны дела. О. Т. Боннер [15, с. 127] подчеркивает, что установить, носит ли конфликтное отношение правовой характер, временами невозможно без требования имущественного характера, относительно которого в законе нет прямого запрета на рассмотрение в судебном порядке.

Таким образом, ошибочность представления о правомерном характере требования влечет отказ суда в удовлетворении иска. Кроме того, при рассмотрении дела является возможным изменение его предмета или основания, что может коренным образом изменить силу спора и привести к его разрешению в пользу истца.

Исходя из вышеизложенного, считаем нецелесообразным включение юридической заинтересованности истца в перечень законных предпосылок предъявления иска, поскольку вопрос законности материально-правового требования истца, которое опосредуется в предмете спора, решается судом по результатам объективного, полного и всестороннего рассмотрения обстоятельств дела.

Возможность злоупотребления правом на хозяйственный иск связана с тем, что осуществление субъективного права путем применения к обязанной стороне мер государственно-принудительного характера всегда затрагивает не только интересы самого уполномоченного лица, но также интересы государства и общества в целом, обязанной стороны, а в ряде случаев и третьих лиц. Поэтому задача правосудия заключается как в защите прав заявителя требования – уполномоченного лица, так и в обеспечении интересов названных субъектов, заинтересованных в правильном результате дела.

К сожалению, актуальная практика хозяйственных судов свидетельствует о том, что сейчас являются распространенными случаи недобросовестного использования истцами права на обеспечение иска, вследствие чего употребленные судом меры фактически используются в качестве способов недобросовестной конкуренции или как один из элементов механизма завладения чужой собственностью. Например, имеют место случаи обращения в суд с иском при отсутствии намерения довести возбужденное по нему дело до его решения по существу.

На сегодняшний день в практике хозяйственных судов наблюдается увеличение количества исковых заявлений, представление которых направлено не на защиту возбужденного права в понимании ст. 20 ХК Украины и ст. 1 ХПК Украины, а на затягивание уже начатого судебного процесса. Такие действия подпадают под признаки злоупотребления правом на представление иска и характеризуются следующими чертами:

- косвенный характер использования процессуальных институтов, поскольку подача иска совершается не для защиты права, нарушение которого декларируется в исковом заявлении, а для достижения определенных целей, не связанных с рассмотрением по сути инициированного дела;

- деструктивный характер данного процессуального действия, состоящий в направленности на блокирование определенных преимуществ оппонента в правовом конфликте, который приводит к распространению правовой неопределенности;

- вспомогательный характер указанного процессуального действия, поскольку подача иска с целью затягивания судебного процесса не приводит к конструктивному решению правовой проблемы и не может осуществляться обособлено от основной цели стороны правового конфликта;

- временный характер такого действия, поскольку рассмотрение любого искового заявления осуществляется в пределах сроков, предусмотренных ст. 69 ХПК Украины.

Английское право [16, с. 297] содержит институт «злонамеренного судебного преследования» (malicious prosecution), под которым понимается возбуждение или продолжение безуспешного процесса без разумных и вероятных

оснований (§ 986). Разумным и вероятным основанием считается «разумная уверенность в вине и ответственности истца, основанная на добросовестном и разумном убеждении в наличии фактов, которые, если бы они действительно существовали, давали бы разумное основание для возбуждения или продолжения процесса» (§ 989). Также имеются в виду добросовестные действия в силу юридического совета, полученного на основании ясного и четкого изложения фактов (§ 992). Вышеуказанная позиция, которая в англосаксонских странах является источником права, изложена в решениях по делу *Lossing v. Superior Court*, *Tellefsen v. Key System Transit Lines*, *Green v. Uccelli*, *Nelles v. Ontario*.

Судья Джеральд Фрицморис в п. 15 Отдельного мнения по решению Европейского Суда от 21.02.1975 года в деле *Голдер (Golder) против Соединенного Королевства* [17] заметил: «Во всех нормальных правовых системах <...> есть процедуры, с помощью которых уже на очень ранней стадии дело может быть (используя английскую терминологию) определено как мелочное, сутяжническое <...> по основаниям, аналогичным по смыслу злоупотреблению правом на подачу жалобы или явным образом необоснованной жалобы, если использовать терминологию дел о нарушении прав человека. По обыкновению, это осуществляется задолго до рассмотрения дела в первой инстанции, но в любом случае это делается судебными органами с соблюдением судебной процедуры».

В отношении понятия «злоупотребление правом на защиту» существует целый ряд научных позиций зарубежных и отечественных ученых. Так, французский цивилист Э. Годеме относит к случаям шиканы «предъявление иска или возражение против него без серьезного в том интересе, с целью побуждать своего неприятеля к лишним хлопотам и расходам» [18, с. 328–329].

В практике украинских хозяйственных судов злоупотребление правом на предъявление иска может выглядеть следующим образом. Например, в хозяйственном суде рассматривается дело, предметом которого является взыскание задолженности с субъекта хозяйствования, скажем, ООО «Альфа» в пользу ЧП «Омега». Основанием такого иска, как показывает практика, чаще всего выступает невыполнение ответчиком обязательств, предусмотренных договором (поставки, займа, кредита и т. п.). В свою очередь, ООО «Альфа» подается иск к ЧП «Омега» о признании недействительным договора, по которому возникла спорная задолженность. Наиболее распространенным формальным основанием представления такого иска является превышение полномочий при заключении договора должностным лицом со стороны истца. В других случаях имеют место доводы о введении контрагента в заблуждение и даже о нарушении условиями договора публичного порядка. При этом следует обратить внимание, что, как правило, до возникновения спора о взыскании задолженности ни у одной из сторон договора не возникало сомнений в его действительности. Более того, договорные обязательства к определенному моменту выполнялись сторонами, не вызывая нареканий.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод относительно формального и недобросовестного характера исковых требований субъекта, в данном случае ООО «Альфа», которым оспаривается действительность договора, заключенного с ЧП «Омега».

В качестве примера осуществления подобных недобросовестных действий на практике можно привести следующую ситуацию. В 2009 году хозяйственным судом Донецкой области рассмотрено дело № 26/119пд о признании

договора недействительным в соответствии с ч. 1 ст. 215 Гражданского кодекса Украины [19] как не соответствующего нормам законодательства. В обоснование своих требований истец ссылался на то, что между сторонами был заключен договор о поставке товара, тем не менее ответчик (поставщик) умышленно не указал цену договора и цену товара в договоре, ссылаясь на бухгалтерские документы (расходная накладная), чем ввел истца в заблуждение. На основании вышеизложенного истец считает, что спорный договор является недействительным. Обосновывая заявленные иски, истец ссылается на предписания ст. 179, 189 Хозяйственного кодекса Украины, которыми установлена необходимость согласования сторонами цены договора, и отмечает, что согласно указанным нормам стороны должны были определить цену на товар именно в договоре, заключив дополнительное соглашение, а указание цен в расходных накладных законодательством Украины не предусмотрено. При вынесении решения хозяйственным судом установлено, что согласно условиям договора стороны предусмотрели обязанность ответчика поставить и передать в собственность (хозяйственное ведение) товар, а истец обязался принять этот товар и своевременно осуществлять его оплату на условиях договора. В свою очередь, договором установлено, что цена и общая стоимость товара, который поставляется истцу, указана в расходных накладных на каждую поставку, которые являются неотъемлемой частью договора. Цены, которые указаны в накладной (спецификации) на отдельную партию товара, являются согласованными между сторонами и не могут быть изменены в одностороннем порядке. Из вышеизложенного судом усматривается, что стороны непосредственно в тексте договора не установили цены на товар и общую цену договора, ассортименты и количество товара, тем не менее согласовали механизм определения цены и количества товара, которые определяются в расходных накладных на каждую поставку, и общей цены договора, которая определяется совокупностью расходных накладных. Следует отметить, что во время судебного разбирательства дела стороны подтвердили выполнение договора с обеих сторон. Исследовав материалы дела, суд признал требования истца не подлежащими удовлетворению.

С точки зрения процессуального закона цель такого иска прозрачна. Согласно ч. 1 ст. 79 ХПК Украины хозяйственный суд приостанавливает производство по делу в случае невозможности рассмотрения данного дела до решения связанного с ним другого дела. Признание договора недействительным делает невозможным взыскание задолженности за его ненадлежащее выполнение и приводит к необходимости приостановления производства по делу о взыскании задолженности до решения хозяйственным судом спора о недействительности договора. В результате указанных обстоятельств взыскание задолженности, даже подтвержденной материалами дела, по решению суда становится невозможным в течение продолжительного времени.

Проиллюстрировать изложенное можно следующим примером. В январе 2009 года банк обратился к группе субъектов хозяйствования с иском о взыскании задолженности по кредитному договору, заключенному с первым ответчиком, и обращением взыскания на имущество, переданное банку в залог другими ответчиками как имущественными поручителями. Первым ответчиком неоднократно заявлялись ходатайства о приостановлении производства по делу до решения хозяйственным судом дел о признании недействительным кредитного договора, по которому возникла

спорная задолженность. Представитель истца предоставил письменные возражения, указав, что действия ответчика, направленные на признание недействительным кредитного договора с дальнейшим обращением в суд с ходатайством о приостановлении производства по делу о взыскании задолженности, имеют целью лишь одно – затягивание судебного процесса о взыскании просроченной задолженности по кредитному договору и освобождение ответчиков от ответственности за невыполнение указанных обязательств. Тем не менее с целью соблюдения требований ч. 1 ст. 79 ХПК Украины производство по делу неоднократно приостанавливалось до решения связанных дел на общий срок около года. Решение в деле о взыскании задолженности по кредитному договору было вынесено в июле 2010 года.

Таким образом, как свидетельствуют вышеизложенные факты, недобросовестное использование права на предъявление иска может существенно воспрепятствовать осуществлению хозяйственного судопроизводства в разумные сроки.

В данном контексте заслуживает внимания правовая позиция Высшего арбитражного суда Украины, изложенная в разъяснениях № 02-5/111 от 12.03.1999 года «О некоторых вопросах практики решения споров, связанных с признанием соглашений недействительными» (с изменениями и дополнениями). В частности, согласно п. 2 указанных разъяснений, если, решая хозяйственный спор, хозяйственный суд установит, что содержание договора противоречит действующему законодательству, он, руководствуясь ч. 1 ст. 83 ХПК Украины, должен по собственной инициативе признать настоящий договор недействительным полностью или в определенной части [20].

В то же время согласно п. 1 ст. 83 ХПК Украины хозяйственный суд, принимая решение, имеет право признать недействительным полностью или в определенной части связанный с предметом спора договор, который противоречит законодательству. Из содержания изложенной нормы можно сделать вывод, что признание договора недействительным вне границ исковых требований относится именно к праву хозяйственного суда, а не к обязанности. Кроме того, нормы Хозяйственного процессуального кодекса Украины имеют силу закона и являются приоритетными в правоприменительной деятельности по сравнению с положениями разъяснений Высшего арбитражного суда Украины.

Вместе с тем согласно п. 2 ст. 83 ХПК Украины хозяйственный суд, принимая решение, имеет право выходить за пределы исковых требований, если это необходимо для защиты прав и законных интересов истцов или третьих лиц с самостоятельными требованиями на предмет спора и об этом есть ходатайства заинтересованной стороны. Иначе говоря, выйти за пределы исковых требований хозяйственный суд может лишь при наличии ходатайства одной из сторон. В то же время процессуальный статус такого ходатайства действующим законодательством не определен.

Из указанных норм усматривается, что проблема предъявления иска о признании сделки недействительной с целью приостановить производство по делу о взыскании задолженности на основании этой сделки на сегодняшний день остается нерешенной, и вызвано это прежде всего проблемами, имеющимися в действующем процессуальном законодательстве.

Кроме того, детального анализа требует проблема злоупотребления процессуальным правом на представление встречного иска. Согласно ст. 60 ХПК Украины ответчик

имеет право до начала рассмотрения хозяйственным судом дела по существу предъявить к истцу встречный иск для общего рассмотрения с первоначальным иском. Встречный иск должен быть взаимно связан с первоначальным. Представление встречного иска производится по общим правилам представления исков.

По сравнению с предыдущей редакцией Хозяйственного процессуального кодекса Украины законодателем частично ограничено право ответчика обратиться со встречным иском заявлением к истцу, поскольку теперь это возможно лишь до начала рассмотрения дела по существу (другими словами, до первого судебного заседания, в которое явилась хотя бы одна из сторон), в то время как прежде предъявление встречного иска было возможно на любой стадии судебного процесса.

По своему смыслу предъявление встречного иска является одним из средств защиты прав ответчика в судебном процессе и должно быть направлено именно на достижение баланса интересов сторон судебного спора, однако на практике встречный иск может быть использован с целью затягивания рассмотрения первоначального спора.

Наиболее распространенной является практика предъявления ответчиком встречного иска, который не отвечает требованиям ст. 54–57 ХПК (чаще всего к исковому заявлению не прилагаются доказательства уплаты судебного сбора и доказательства отправки искового заявления другой стороне). Согласно ст. 63 ХПК Украины такие нарушения являются основанием для возвращения искового заявления без рассмотрения, но не препятствуют повторному обращению с ним в суд. В случае злоупотребления процессуальным правом на предъявление иска (в данном случае – встречного) следующим шагом становится обжалование определения хозяйственного суда о возвращении встречного искового заявления в апелляционной и кассационной инстанции, что, в свою очередь, приводит к необходимости приостановления производства по рассмотрению первоначального иска согласно ч. 1 ст. 79 ХПК Украины до окончания апелляционного и кассационного пересмотра определения о возврате встречного иска.

Примером приведенного может быть дело № 19/22 о взыскании задолженности по кредитному договору и обращении взыскания на имущество, которое находится в ипотеке, которое возбуждено хозяйственным судом Донецкой области в начале марта 2010 года. В апреле 2010 года ответчик обратился со встречным иском заявлением о признании кредитного договора недействительным, не приложив к заявлению доказательства отправки копии встречного искового заявления ответчику, доказательств уплаты государственной пошлины и расходов на информационно-техническое обеспечение судебного процесса. Определением суда встречный иск возвращен без рассмотрения на основании п. 4, 6, 10 ст. 63 ХПК Украины [21]. Указанное определение было обжаловано ответчиком в апелляционной и кассационной инстанции, производство по делу о взыскании задолженности было приостановлено до августа 2010 года. В сентябре 2010 года ответчик снова обратился в хозяйственный суд со встречным иском заявлением, тождественным по смыслу предыдущему и имеющим аналогичные недостатки. Определением суда встречный иск был повторно возвращен без рассмотрения [22], соответствующее определение снова было обжаловано ответчиком. Окончательное решение по делу № 19/22 принято хозяйственным судом лишь 25.01.2012 года.

Кроме того, следует отметить тенденцию к увеличению количества обращения в хозяйственные суды третьих лиц, которые подают заявления с исковыми псевдосамостоятельными требованиями по делу.

В соответствии с нормами ст. 26 ХПК Украины третьи лица, которые заявляют самостоятельные требования на предмет спора, могут вступить в дело до принятия решения хозяйственным судом, подав иск к одной или двум сторонам. Третьи лица, которые заявляют самостоятельные требования на предмет спора, пользуются всеми правами и обладают всеми обязанностями истца.

При этом целью вступления в хозяйственный процесс такого лица является не реальная защита его нарушенных прав и удовлетворение заявленного иска, а приобретение возможности воздействовать на сроки рассмотрения другого дела.

Например, хозяйственным судом рассматривается дело о признании недействительным кредитного договора, до решения которого приостановлено производство по делу о взыскании задолженности. Другое предприятие, которое является связанным с заемщиком лицом, подает исковое заявление в порядке ст. 26 ХПК Украины и просит суд отказать ему в удовлетворении исковых требований.

Несмотря на наглядную абсурдность такого иска, цель которого является очевидной, суд возвращает указанное исковое заявление третьему лицу, акцентируя внимание заявителя на необходимости вступления в спор именно с самостоятельными требованиями, которые должны отличаться от позиции сторон по делу. В связи с обжалованием определения о возвращении без рассмотрения искового заявления производство по делу, в которое вступало третье лицо, может быть приостановлено на длительный срок, что, в свою очередь, препятствует возобновлению производства по делу о взыскании задолженности.

Таким образом, с учетом вышеизложенного можно прийти к выводу, что наряду с широким перечнем процессуальных прав сторон действующий Хозяйственный процессуальный кодекс содержит достаточное количество норм, которые дают возможность для злоупотребления этими правами, следствием чего является возможность сторон

воспрепятствовать осуществлению качественного правосудия в разумные сроки, что в целом нарушает конституционное право на судебную защиту субъектов хозяйствования.

Как свидетельствует анализ судебной практики на примере хозяйственного суда Донецкой области, участники судебного процесса, в частности ответчики, довольно часто пользуются правом на иск таким образом, что это приводит к нарушению прав оппонентов по спору и препятствует рассмотрению судебного дела по существу. Такое положение вещей можно объяснить объективными причинами, которые сложились в отечественной экономике вследствие влияния мирового финансового кризиса, которые относятся к отсутствию денежных средств у субъектов хозяйствования и, как следствие, к невозможности выполнения обязательств перед контрагентами. Поскольку согласно ч. 2 ст. 218 ХК Украины отсутствие у должника необходимых средств не освобождает его от ответственности за невыполнение обязательств, кредиторы обращаются к суду за защитой возбужденного права с целью взыскания с должника задолженности в судебном порядке. В свою очередь, ответчики используют предоставленные им процессуальные права таким образом, чтобы замедлить рассмотрение такого дела и отсрочить уплату задолженности.

Таким образом, подытоживая вышеизложенное, можно прийти к выводу, что злоупотребление правом на иск опосредуется такими недобросовестными действиями лиц, которые могут выступать истцом, ответчиком (в случае представления встречного иска) и третьим лицом, которое заявляет самостоятельные требования на предмет спора, как обращение в суд с иском заявлением не ради получения судебной защиты возбужденного или оспариваемого права, а лишь с целью достижения неправомерных преимуществ в другом судебном деле. Вышеуказанные недобросовестные действия в соответствии с ч. 1 ст. 79 ХПК Украины создают обязательные основания для приостановления производства по делу о взыскании задолженности, как правило, являющегося основным в правовом конфликте между сторонами, и приводит к удлинению фактического срока его рассмотрения, что фактически предоставляет недобросовестной стороне отсрочку выполнения взятых на себя обязательств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Добровольский А. А. Исковая форма защиты права. М., 1965. 137 с.
2. Авдеенко Н. И. Иск и его виды в советском гражданском процессуальном праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Л., 1951. 22 с.
3. Гурвич М. А. Учение об иске. М., 1981. 212 с.
4. Зейдер Н. Б. Элементы иска в советском гражданском процессе // Уч. зап. Саратов. юрид. ин-та. Вып. 4. Саратов, 1956. 257 с.
5. Гражданский процесс / под ред. С. Н. Абрамова. М., 1948. 431 с.
6. Елисейкин П. Ф. Предмет судебной деятельности в советском гражданском процессе (его понятие, место и значение): автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Л., 1974. 32 с.
7. Осокина Г. Л. Проблемы иска и право на иск. Томск, 1989. 124 с.
8. Гражданский процесс / под ред. В. А. Мусина, Н. А. Чечиной, Д. М. Чечота. М., 1998. 498 с.
9. Рішення від от 25.12.1997 р. по справі № 9-зп за зверненням жителів міста Жовті Води // Офіційний вісник України. 1998. № 1. Ст. 25.
10. Господарське судочинство в Україні: Судова практика. Застосування процесуальних норм / Від. ред. І. Б. Шицький. К.: Концерн «Видавничий дім «Ін Юре», 2005. 304 с.
11. Хозяйственный кодекс Украины: Кодекс Украины // Офіційний вісник України. 2003. № 11 (28.03.2003). Ст. 462.
12. Господарський процесуальний кодекс України: Кодекс України // Відомості Верховної Ради України. 1992. № 6 (11.02.92). Ст. 56.
13. Пучинский В. К. Гражданский процесс зарубежных стран. М.: Зерцало. 2008. 347 с.
14. Гукасян Р. Е. Проблема интереса в советском гражданском праве. Саратов: Приволж. кн. изд-во, 1970. 146 с.
15. Боннер А. Т. Установление обстоятельств гражданских дел. М., 2000. 183 с.
16. Свод английского гражданского права / под ред. Э. Дженкса. М.: Юрид. изд-во НКЮ СССР, 1941. 574 с.

17. Отдельное мнение к решению Европейского Суда от 21.02.75 по делу Голдер (Golder) против Соединенного Королевства [Электронный ресурс]. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_086/page2 (дата обращения: 02.06.2013).
18. Годеме Э. Общая теория обязательств. М., 1948. 472 с.
19. Решение хозяйственного суда Донецкой области по делу № 26/119пд от 19.11.2009 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/6855604> (дата обращения: 02.06.2013).
20. Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з визнанням угод недійсними: Роз'яснення Вищого арбітражного суду України № 02-5/111 від 12.03.1999 р. [Электронный ресурс]. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v_111800-99 (дата обращения: 02.06.2013).
21. Определение хозяйственного суда Донецкой области по делу № 19/22 от 09.04.2010 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/8883633> (дата обращения: 02.06.2013).
22. Определение хозяйственного суда Донецкой области по делу № 19/22 от 08.09.2010 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/11098764> (дата обращения: 02.06.2013).

REFERENCES

1. Dobrovolskiy A. A. Action form of the right's protection. M., 1965. 137 p.
2. Avdeenko N. I. Action and its kinds in the Soviet civil procedural law: abstract of dissertation of the candidate of law. L., 1951. 22 p.
3. Gurvich M. A. Doctrine about the action. M., 1981. 212 p.
4. Zeyder N. B. Action's elements in the Soviet civil proceedings // Scientific notes of Saratov institute of law. Issue 4. Saratov, 1956. 257 p.
5. Civil proceedings / Under editorship of S. N. Abramov. M., 1948. 431 p.
6. Elisseykin P. F. Object of judicial activity in Soviet civil proceedings (concept, place and value): abstract of dissertation of the doctor of law. L., 1974. 32 p.
7. Osokina G. L. Problems of the action and the right to claim. Tomsk, 1989. 124 p.
8. Civil proceedings / Under editorship of V. A. Mussin, N. A. Chechina, D. M. Chechot. M., 1998. 498 p.
9. Decision of the case # 9-zp on application of Yellow waters's residents // Official reporter of Ukraine. 1998. № 1 Art. 25.
10. Commercial proceedings in Ukraine: judicial practice. Procedural rules of application / Chief of editor I. B. Shitskiy. K.: Concern «Publishing house «In Jure», 2005. 304 p.
11. Commercial code of Ukraine: Code of Ukraine // Official bulletin of Ukraine. 2003. # 11 (28.03.2003). Art. 462.
12. Commercial procedural code of Ukraine: Code of Ukraine // Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine. 1992. # 6 (02.11.1992). Art. 56.
13. Puchinskiy V. K. Civil proceedings of the foreign countries. M.: Zertsalo, 2008. 347 p.
14. Gukasyan R. E. Problem of interest in the Soviet civil law. Saratov: Privolzhskoye publishing house, 1970. 146 p.
15. Bonner A. T. Ascertainment of the facts of the civil cases. M., 2000. 183 p.
16. Code of English civil law / Under editorship of E. Jenks. M.: Legal publishing house NCJ USSR, 1941. 574 p.
17. Separate opinion to the decision of the European Court in the case of Golder versus United Kingdom [Electronic resource]. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_086/page2 (date of viewing: 02.06.2013).
18. Godeme E. General theory of obligations. M., 1948. 472 p.
19. Decision of the commercial court of Donetsk region in the case # 26/119pd [Electronic resource]. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/6855604> (date of viewing: 02.06.2013).
20. About some questions of the practice of resolutions in cases relating to the invalidity of transactions: Explanations of the Highest commercial court of Ukraine # 02-5/111 (03.12.1999) [Electronic resource]. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v_111800-99 (date of viewing 02.06.2013).
21. Decision of the commercial court of Donetsk region in the case # 19/22 (04.09.2010) [Electronic resource]. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/8883633> (date of viewing 06.02.2013).
22. Decision of the commercial court of Donetsk region in the case # 19/22 (09/08/10) [Electronic resource]. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/11098764> (date of viewing: 02.06.2013).

РАЗДЕЛ 7. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

SECTION 7. OPEN AUDIENCE



УДК 336.717
ББК 65.262.101

Goncharova Marina Vyacheslavovna,
doctor of economics, professor, head of the department
of Economics and Finance of Volgograd
branch of Financial university at the RF Government,
Volgograd,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

Гончарова Марина Вячеславовна,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
экономики и финансов Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

Goncharov Alexander Invanovitch,
doctor of economics, doctor of law, professor
of the department of civil-legal disciplines
of Volgograd branch of the Russian academy
of the national economy
and the state service,
Volgograd,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

Гончаров Александр Иванович,
д-р экон. наук, д-р юрид. наук,
профессор кафедры гражданско-правовых
дисциплин Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

НАСЕЛЕНИЕ И БАНКИ: НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ ЗА КРЕДИТ¹

POPULATION AND BANKS: CHARGING OF THE INTEREST RATES FOR CREDIT²

Банки, выдавая кредиты, основную массу которых получают физические лица, начисляют проценты несколькими способами. Устанавливая в виде процентов цену на свой товар – кредиты, – банки учитывают множество факторов, которые сводятся к соотношению спроса и предложения денег на финансовом рынке, а также к регулирующему влиянию Центрального банка по установлению границ ставок процента за кредит. В статье на конкретных примерах исследуются начисление простых процентов, учет векселей, начисление сложных и непрерывных процентов,

финансовые ренты, способы погашения заемщиком – физическим лицом процентов по кредиту, реализуемые крупнейшим российским коммерческим банком.

Banks, issuing the credits, which are mostly borrowed by the individuals, charge the interest rate by several methods. Establishing the price of their goods, credits, in the form of the interest rate, the banks take into account a lot of factors, which are reduced to the ratio between the demand and offer of money at the financial market, as well as to the regulating influence of the Central bank for establishing the boundaries of the rates

¹ Продолжение. Начало: Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282–286; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: государственные гарантии по вкладам населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 284–287; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: розничный банковский бизнес в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 289–293; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: кредитование физических лиц // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 283–287; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: процент за кредит (понятие, взаимосвязи, функции) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 296–302; Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: процент за кредит (разновидности ставок) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (23). С. 285–292.

² Continuation. Beginning: Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 284–287; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: types of bank transactions. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 282–286; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: state guarantees for population deposits // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 284–287; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and the banks: retail bank business in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 289–293; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: the crediting of the individuals // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 283–287; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: percentage for the credit (concept, interrelations, functions) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 296–302; Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: percent for credit (types of interest rates) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 2 (23). P. 285–292.

for credit. By means of specific examples the article has investigated the charging of simple interest rates, discounting the bills, charging of complex and continuous interest rates, financial rents, and methods of paying off by borrower, the individual, of the interest rate for credit, being implemented by the largest Russian commercial bank.

Ключевые слова: банк, кредит, заемщик, простые проценты, сложные проценты, непрерывные проценты, финансовая рента, платежи.

Keywords: bank, credit, borrower, simple percentages, compound percentages, continuous percentages, financial rent, payments.

В реальной практике финансовых операций могут использоваться различные варианты начисления процентов: схемы простых и сложных процентов, смешанная схема начисления, непрерывные проценты, начисление процентного платежа в начале каждого расчетного периода или в конце периода. Рассмотрим на примерах основные способы начислений процента за кредит. Аналогичными будут алгоритмы начисления процентов по банковским вкладам, отличие только в том, что в этих случаях вкладчик кредитует банк, а банк за полученные во вклад деньги платит проценты.

Начисление простых процентов. Начисление на вложенный капитал простых процентов (схема простых процентов) применяется по вкладам с ежемесячной выплатой процентов и в тех случаях, когда проценты не присоединяются к сумме долга, а периодически выплачиваются кредитору, если кредитор их не получает, проценты находятся на его счете без движения. Простые проценты широко используются при выдаче краткосрочных кредитов, предоставляемых на срок до одного года с однократным начислением процентов. Формула наращенного капитала простыми процентами имеет вид:

$$F = P \cdot (1 + n \cdot r),$$

где **F** – наращенная сумма в рублях;

P – исходный капитал в рублях;

n – срок начисления процентов как часть года;

r – ставка процента как сотая часть.

Тогда процентный доход (**I**) определяется по формуле $I = P \cdot n \cdot r$.

Рассмотрим *пример 1*. Клиент вложил в банковский вклад 300 тыс. руб. под 14% годовых с ежемесячной выплатой процентов. Какой процентный доход он будет получать ежемесячно?

1. Зная, что $P = 300$ тыс. руб.; $n = 1/12$ года; $r = 0,14$, получаем

$$300 \cdot 1/12 \cdot 0,14 = 3500 \text{ руб.}$$

Если продолжительность финансовой операции меньше года, тогда процентный доход определяется по формуле:

$$I = P \cdot [t / T] \cdot r,$$

где **t** – продолжительность финансовой операции в днях;

T – количество дней в году.

При определении продолжительности финансовых вложений принято день выдачи и день возврата кредита считать за один день. В зависимости от того, во сколько дней принимается продолжительность года (квартала, месяца), возникают два варианта процентов:

1) точные проценты, определяемые исходя из точного числа дней в году (365 или 366), в квартале (от 89 до 92), в месяце (от 28 до 31);

2) обыкновенные проценты, определяемые исходя из приближенного числа дней в году – 360, в квартале – 90, в месяце – 30 дней.

При определении продолжительности срока, на который выдан кредит, также возможны два варианта начислений:

1) принимается в расчет точное число дней кредитования именно по дням;

2) принимается в расчет приближенное число дней кредитования, исходя из продолжительности месяца в 30 дней.

Для упрощения алгоритма расчета точного числа дней используются специальные таблицы. Одна таблица применяется для обычного года, другая – для високосного года. Все дни года в этих таблицах последовательно пронумерованы, например, 10 апреля обычного года – 100-й день, 12 августа – 224-й день. Продолжительность финансовой операции между ними определяется вычитанием из номера последнего дня (224) номера первого дня выдачи кредита (100).

Когда в расчетах используется точный процент, берется и точная величина срока финансовой операции. Применяя обыкновенный процент, можно применять как точное, так и приближенное число дней кредитования. Обыкновенные проценты, как правило, применяются в операциях с векселями. Точные проценты используются в официальных методиках Центрального банка РФ и Министерства финансов РФ для расчета доходности по государственным обязательствам.

Рассмотрим *пример 2*. Предоставлен кредит в сумме 800 тыс. руб. 12 марта с погашением 15 августа того же года под простую процентную ставку 15% годовых. Рассчитать всеми тремя способами величину начисленных процентов, если год високосный.

1. Величина уплачиваемых процентов за кредит зависит от числа дней, которое берется в расчет. Точное число дней, определяемое по таблице или непосредственно, составит 156. Приближенное число дней кредитования равно: 18 дней марта (30 – 12) + 120 дней (по 30 дней в апреле, мае, июне, июле) + 15 дней августа = 153.

2. В расчет принимаются точные проценты и точное число дней кредитования:

$$I = 800 \cdot [156 / 366] \cdot 0,15 = 51148 \text{ руб.}$$

3. В расчет принимаются обыкновенные проценты и точное число дней кредитования:

$$I = 800 \cdot [156 / 360] \cdot 0,15 = 52000 \text{ руб.}$$

4. В расчет принимаются обыкновенные проценты и приближенное число дней:

$$I = 800 \cdot [153 / 360] \cdot 0,15 = 51000 \text{ руб.}$$

Как видим, возможны следующие варианты начисления процентов: 1) 51148 руб.; 2) 52000 руб.; 3) 51000 руб.

Обычно число точных и число приближенных дней кредитования близки либо совпадают, это позволяет в банковских расчетах пользоваться приближенным числом дней кредитования. При обслуживании текущих счетов банки для начисления процентов используют процентное число $P \cdot t / 100$ и дивизор $D = T / r$ (ставка выражается в процентах). В этих случаях процентный доход рассчитывается по формуле:

$$I = [P \cdot t] : [100 \cdot D].$$

Безналичная сумма денег на счете клиента постоянно изменяется в результате поступлений или изъятий денежных сумм. Чтобы найти суммарную величину начисленных процентов за некоторый срок, вначале определяют процентные числа за каждый промежуток времени, когда сумма на счете не менялась. Затем все процентные числа складываются и полученное значение делится на дивизор.

Рассмотрим *пример 3*. Сберегательный счет открыт 10 марта, клиентом вложена сумма 80 тыс. руб. 14 апреля на счет поступили 40 тыс. руб. 25 июня было снято 30 тыс. руб., а 4 сентября снято 20 тыс. руб. Счет закрыт 20 декабря. Все операции происходили в течение високосного года. Требуется определить сумму, полученную владельцем счета, если процентная ставка равна 12% годовых. При расчете использовались обыкновенные проценты с точным числом дней.

1. Вначале определяем суммы, которые последовательно фиксировались на счете: 80 тыс. руб., 120 (80 + 40) тыс. руб., 90 (120 – 30) тыс. руб., 70 (90 – 20) тыс. руб. Затем рассчитаем сроки хранения этих сумм. Они соответственно равны 35, 72, 71 и 107 дней. Сумма процентных чисел составит:

$$[80 \cdot 35 + 120 \cdot 72 + 90 \cdot 71 + 70 \cdot 107] / 100 = 253,2$$

2. Дивизор в данном случае равен $360/12 = 30$. Следовательно, суммарная величина начисленных процентов составит $253,2 / 30 = 8,440$ тыс. руб. Владелец счета получит $70000 + 8440 = 78440$ руб.

В результате инфляционного процесса происходит обесценение денег, их покупательная способность уменьшается. Поэтому при определении процентного дохода важна не столько его номинальная величина, сколько именно реальная. Если за время t была получена некоторая наращенная сумма F , а индекс цен составил величину I_p , то с учетом обесценения сумма составит

$$F_{\text{инф}} = F / I_p^t.$$

Именно из этой суммы следует исходить при нахождении реального процентного дохода.

Рассмотрим *пример 4*. В течение трех кварталов на сумму 100 тыс. руб. начислялись простые проценты по следующим ставкам: в I квартале – 40% годовых, во II квартале – 45%, в III квартале – 50%. Среднемесячные темпы инфляции по кварталам оказались равными соответственно 3, 1,5 и 2%. Требуется определить наращенную сумму с учетом инфляции и реальную доходность кредитного капитала в виде годовой процентной ставки.

1. Определим наращенную сумму вложений без учета инфляции:

$$F = 100 \cdot (1 + 0,25 \cdot 0,4 + 0,25 \cdot 0,45 + 0,25 \cdot 0,5) = 133750 \text{ руб.}$$

2. Индекс инфляции за три квартала (0,75 года) составит величину:

$$I_p^{(0,75)} = (1 + 0,03)^3 \cdot (1 + 0,015)^3 \cdot (1 + 0,02)^3 = 1,2126.$$

3. Находим наращенную сумму вложений с учетом инфляции:

$$F_{\text{инф}} = F / I_p^t = 133750 / 1,2126 = 110300 \text{ руб.}$$

4. Реальный процентный доход владельца счета равен:

$$F_{\text{инф}} - P = 110300 - 100000 = 10300 \text{ руб.}$$

5. В итоге реальная доходность от произведенного вложения денег составит:

$$r = 10300 : [100000 \cdot 0,75] = 0,1373, \text{ то есть } 13,73\% \text{ годовых.}$$

Учет векселей. Довольно широко в деловом обороте распространена ситуация, когда держатель векселя предлагает купить его банку раньше срока оплаты, который указан в самом векселе. Покупка векселя у векселедержателя до наступления срока оплаты этой долговой бумаги по цене, со скидкой от суммы, которая должна быть выплачена по векселю в конце срока, называется дисконтированием векселя. Операцию дисконтирования векселя в банковской практике принято называть учетом векселя. Сумму, которую получает векселедержатель при досрочном учете векселя, называют дисконтированной величиной векселя. Банк, который приобретает вексель до срока платежа по нему, удерживает в свою пользу определенный процент вексельной суммы, называемый дисконтом.

Дисконт D представляет собой процент, начисленный за время от дня приобретения банком векселя до дня погашения векселя на сумму F , подлежащую уплате в конце срока и зафиксированную в тексте ценной бумаги. Если объявленная банком ставка дисконтирования равна d (учетная ставка), тогда

$$D = F \cdot n \cdot d.$$

Векселедержатель получит дисконтированную величину векселя P :

$$P = F - F \cdot n \cdot d = F \cdot (1 - n \cdot d).$$

Дисконтирование, осуществляемое по этой формуле, называется банковским дисконтированием. Чем выше значение ставки дисконтирования, тем большую сумму удерживает банк в свою пользу. При учете векселя чаще всего используются обыкновенные проценты и точное число дней от дня предъявления до дня наступления платежа по векселю.

Рассмотрим *пример 5*. Векселедержатель предъявил 1 июля для учета вексель на сумму 160 тыс. руб. со сроком погашения 4 сентября. Банк согласился приобрести вексель по учетной ставке 20% годовых. Требуется определить сумму, которую векселедержатель получит от банка.

1. Поскольку $F = 160$ тыс. руб., $n = 65/360$ года, $d = 0,20$, дисконт, удерживаемый банком, составит величину:

$$D = 160000 \cdot [65 / 360] \cdot 0,20 = 5778 \text{ руб.}$$

2. Предъявитель векселя получит сумму:

$$P = 160000 - 5778 = 154222 \text{ руб.}$$

Рассмотрим *пример 6*. Вексель на сумму 300 тыс. руб., выданный 17 мая со сроком погашения 23 ноября этого же года, был учтен в банке 13 октября по учетной ставке 16% годовых. На номинальную стоимость векселя предусматривалось начисление простых процентов по ставке 12% годовых, исходя из точных процентов и точного числа дней. Требуется рассчитать сумму, которую получит векселедержатель. Год високосный.

1. Поскольку на 300 тыс. руб. будут начислены простые проценты за 190 дней, вначале по формуле наращивания простыми процентами находим сумму, которая должна быть выплачена предъявителю векселя при его погашении:

$$F = 300 \cdot (1 + [190 / 366] \cdot 0,12) = 318689 \text{ руб.}$$

2. Вексель был учтен за 41 день до срока платежа по нему, значит, дисконт равен:

$$D = 318689 \cdot [41 / 360] \cdot 0,16 = 5807 \text{ руб.}$$

3. Соответственно владелец векселя получит сумму:

$$P = 318689 - 5807 = 312882 \text{ руб.}$$

Начисление сложных и непрерывных процентов. Вложение считается сделанным на условиях сложного процента, если очередной годовой доход исчисляется не с первой суммы вложенного капитала P (как для простых процентов), а с новой суммы, включающей также и ранее начисленные и не полученные кредитором проценты. Так происходит капитализация процентов – присоединение начисленных процентов к сумме основного вложения, следовательно, сумма, с которой начисляются проценты, все время возрастает. Тогда размер вложенного капитала будет, равен:

$$F_n = P \cdot (1 + r)^n,$$

процентный доход составит:

$$I = P \cdot [(1 + r)^n - 1].$$

Формула наращенного кредита по сложным процентам является одной из базовых формул в финансовых вычислениях, поэтому для удобства расчетов значения множителя наращенного $(1 + r)^n$ представляют в табличном виде для различных значений процентной ставки и числа периодов начисления.

Рассмотрим *пример 7*. Банк выдал кредит в сумме 800 тыс. руб. на 4 года по сложной процентной ставке в размере 15% годовых. Кредит должен быть погашен единовременным платежом с процентами в конце срока. Требуется определить погашаемую сумму и процентный доход банка.

1. Поскольку $P = 800$ тыс. руб., $r = 0,15$, $n = 4$, находим погашаемую сумму:

$$F_4 = 800000 \cdot (1 + 0,15)^4 = 1399205 \text{ руб.}$$

2. Следовательно, процентный доход составит:

$$I = 1399205 - 800000 = 599205 \text{ руб.}$$

Применение в расчетах алгоритма сложного процента в случае многократного его начисления более выгодно, поскольку в этом случае капитал, генерирующий доходы, постоянно возрастает. При расчете алгоритмом простого процента доходы по мере их начисления целесообразно изымать у заемщика для потребления, для использования в других вложениях или в текущей хозяйственной деятельности.

Довольно часто кредитные отношения длятся в течение срока, отличающегося от целого числа лет. В этом случае проценты могут начисляться по схеме сложных процентов или по смешанной схеме (схема сложных процентов используется для целого числа лет и схема простых процентов используется для дробной части года):

$$F_n = P \cdot (1 + r)^{\omega} \cdot (1 + f \cdot r),$$

где ω – целое число лет;

f – дробная часть года;

$n = \omega + f$.

Рассмотрим *пример 8*. Банк выдал кредит в сумме 800 тыс. руб. на 30 месяцев под 16% годовых на условиях ежегодного начисления процентов. Требуется определить, каков будет процентный доход кредитора.

1. По данным условиям: $\omega = 2$ года; $f = 0,5$ года; $n = 2,5$ года.

2. Если используются только сложные проценты, тогда:

$$F_{2,5} = 800000 \cdot (1 + 0,16)^{2,5} = 1159404 \text{ руб., при этом}$$

процентный доход $I = 1159404 - 800000 = 359404$ руб.

3. Если используется смешанная схема начисления процента, тогда

$$F_{2,5} = 800000 \cdot (1 + 0,16)^{2,5} \cdot (1 + 0,5 \cdot 0,16) = 1252156 \text{ руб., при этом}$$

процентный доход $I = 1252156 - 800000 = 452156$ руб.

Как видим, смешанная схема начисления процента за кредит более выгодна для кредитора.

При расчете сложных финансовых операций в банковской практике часто возникает задача начисления сложных процентов за очень малые промежутки времени. Например, такая задача особенно актуальна, когда финансовые операции осуществляются и регистрируются с помощью электронных систем. Для таких операций применяют алгоритм непрерывного начисления процентов и их непрерывной капитализации, а наращенная сумма вложенного капитала находится по формуле:

$$F_n = P \cdot e^{\delta \cdot n},$$

где δ – непрерывная ставка, или так называемая сила роста;

e – основание натурального логарифма = 2,718281828459045.

При этом процентный доход составит величину:

$$I = P \cdot [e^{\delta \cdot n} - 1].$$

Рассмотрим *пример 9*. На сумму 600 тыс. руб. в течение 5 лет начисляются непрерывные проценты. Требуется определить наращенную сумму вложенного капитала и процентный доход, если сила роста равна 12%.

1. Поскольку $P = 600$ тыс. руб., $\delta = 0,12$ и $n = 5$, получим:

$$F_5 = 600000 \cdot e^{0,12 \cdot 5} = 1093271 \text{ руб., при этом}$$

процентный доход составит величину $1093271 - 600000 = 493271$ руб.

При оценке наращенной суммы вложенного капитала с учетом ее обесценения из-за инфляции при начислении сложных или непрерывных процентов полученную величину делят на индекс инфляции за время осуществления наращенного (аналогично тому, как это делается при наращении по алгоритму простых процентов). Если множитель наращенного равен индексу инфляции, то такое вложение капитала всего лишь нейтрализует воздействие инфляции. Поэтому для обеспечения реального приращения первоначально вложенного капитала в условиях инфляции необходимо исходную ставку процента увеличивать (индексировать).

Для обеспечения реальной доходности согласно исходному коэффициенту наращенного необходимо настолько увеличить исходную ставку на инфляционную надбавку, чтобы новый коэффициент наращенного полностью компенсировал потери из-за инфляции.

Рассмотрим *пример 10*. По вкладу в сумме 280 тыс. руб. ежеквартально начисляются сложные проценты по номинальной процентной ставке 10% годовых. Требуется

оценить сумму вклада через 21 месяц с точки зрения покупательной способности и реальный процентный доход вкладчика, если ожидаемый темп инфляции – 1% в месяц. Какова должна быть величина номинальной процентной ставки, при которой будет происходить реальное увеличение стоимости капитала? Как изменится ситуация, если темп инфляции будет 2% в месяц?

Если известна не только годовая процентная ставка, но и период начисления процентов, то расчет наращенной суммы ведется по формуле сложных процентов по подынтервалам и по ставке, равной пропорциональной доле исходной годовой ставки по формуле:

$$F_n = P \cdot [1 + r/m]^{m \cdot n},$$

где n – число лет;

m – количество начислений в год.

1. По данной формуле за $n = 1,75$ года (21 месяц) сумма вклада составит:

$$F_{1,75} = 280000 \cdot [1 + 0,1/4]^{4 \cdot 1,75} = 332832 \text{ руб.}$$

2. Находим индекс инфляции за 1,75 года при темпе инфляции 1% в месяц:

$$I_p^{(1,75)} = (1 + 0,01)^{21} = 1,2324.$$

3. Сумма вклада с точки зрения ее покупательной способности определяется из соотношения:

$$F_{1,75}^{инф} = F_{1,75} : I_p^{(1,75)} = 332832 : 1,2324 = 270068 \text{ руб.}$$

4. Вычитая из этой величины первоначальную сумму вклада, найдем реальный процентный доход вкладчика:

$$F_{1,75}^{инф} - P = 270068 - 280000 = -9932 \text{ руб.}$$

Как видим, при инфляции в 1% в месяц процент в 10% годовых по вкладу через неполные 2 года приводит к потере капитала.

5. Ставка r , при которой наращение капитала только компенсирует воздействие инфляции, находится из уравнения:

$$I_p^{(1,75)} = [1 + r/4]^{4 \cdot 1,75}$$

$$r = 4 \cdot [\sqrt[7]{I_p^{(1,75)}} - 1] = 4 \cdot [\sqrt[7]{1,2324} - 1] = 0,121.$$

Таким образом, при темпе инфляции 1% в месяц и ежеквартальном начислении сложных процентов реальное приращение вложенного капитала будет происходить только при процентной ставке, превышающей 12% годовых. Поскольку номинальная процентная ставка не удовлетворяет этому условию, вкладчик из-за инфляции теряет капитал.

К такому же ответу мы приходим, используя условие, согласно которому относительный рост вклада за квартал должен превышать темп инфляции за это же время, значит, должно выполняться неравенство:

$$r/4 > (1 + 0,01)^3 - 1.$$

Решая неравенство, находим, что $r > 0,121$.

6. При темпе инфляции 2% в месяц $I_p^{(1,75)} = (1 + 0,02)^{21} = 1,5157$.

$$F_{1,75}^{инф} = F_{1,75} : I_p^{(1,75)} = 332832 : 1,5157 = 219589 \text{ руб.}$$

7. Вычитая из этой величины первоначальную сумму вклада, найдем реальный процентный доход вкладчика:

$$F_{1,75}^{инф} - P = 219589 - 280000 = -60411 \text{ руб.}$$

Как видим, при инфляции в 2% в месяц процент в 10% годовых по вкладу приводит к еще большей потере капитала. В данных условиях для положительной ставки процента по вкладу должно выполняться неравенство:

$$r > 4 \cdot [\sqrt[7]{I_p^{(1,75)}} - 1] > 4 \cdot [\sqrt[7]{1,5157} - 1] > 0,2448.$$

Следовательно, номинальная процентная ставка (10% годовых) меньше положительной процентной ставки в 2,5 раза, такие вложения капитала недопустимы.

Финансовые ренты. Схемы начисления процентов используются как при оценке распределенных во времени денежных поступлений, так и денежных выплат. Частным случаем денежной выплаты является финансовая рента – аннуитет. Это однонаправленная денежная выплата, при которой не происходит чередования оттоков и притоков денежных средств между двумя последовательными денежными поступлениями с равными временными интервалами. Такой постоянный временной интервал называется периодом ренты (периодом аннуитета), а любой элемент денежной выплаты называется членом ренты (членом аннуитета). Рента, каждый член которой имеет место в конце соответствующего периода, называется рентой постнумерандо, а если в начале периода – рентой пренумерандо. Оценка денежной выплаты, в частности ренты, может осуществляться в рамках решения двух задач:

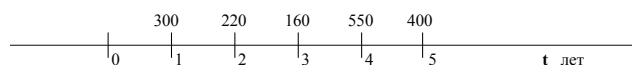
1) прямой задачи, предполагающей расчет суммы наращенного денежного потока;

2) обратной задачи, предполагающей расчет суммы дисконтированного (приведенного) денежного потока.

В первом случае определяется будущий суммарный денежный поток, во втором случае – приведенный денежный поток.

Рассмотрим *пример 11*. На депозитный счет с начислением сложных процентов по ставке 15% годовых будут ежегодно вноситься следующие суммы: 300, 220, 160, 550, 400 тыс. руб. Определить величину процентов, которую банк выплатит вкладчику, если суммы будут поступать: а) в конце года (постнумерандо); б) в начале года (пренумерандо).

А. Для данного случая имеем ренту постнумерандо сроком на 5 лет. Изобразим схематично условие задачи на оси времени, отложив 1 деление, равное 1 году, поместим над осью времени члены ренты:



1. При определении будущей стоимости ренты FV_{pst}^a , а именно суммы денежной выплаты на конец пятого года, нужно построить рассуждения следующим образом. На первое денежное поступление в 300 тыс. руб. начисляются сложные проценты 4 года, и оно в конце пятого года станет равным $300000 \cdot 1,749 = 524700$ руб. На второе денежное поступление в 220 тыс. руб. начисляются сложные проценты 3 года, и оно в конце пятого года станет равным $220000 \cdot 1,5209 = 334598$ руб. На третье денежное поступление в 160 тыс. руб. начисляются сложные проценты 2 года, и оно в конце пятого года станет равным $160000 \cdot 1,3225 = 211600$ руб. На четвертое денежное поступление в 550 тыс. руб. начисляются проценты 1 год, и оно в конце пятого года станет равным $550000 \cdot 1,15 = 632500$ руб. На пятое денежное поступление в 400 тыс. руб. проценты не начисляются, поскольку деньги поступили в конце года.

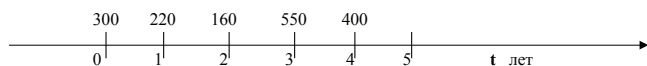
2. Определим сумму наращенного капитала за 5 лет вклада. Будущая стоимость аннуитета:

$$Fv_{pst}^a = 524700 + 334598 + 211600 + 632500 + 400000 = 2103398 \text{ руб.}$$

3. Величина процентов, которые банк выплатит вкладчику, составит:

$$I = 2103398 - 1630000 = 473398 \text{ руб.}$$

Б. Для второго случая имеем ренту пренумерандо сроком на 5 лет. Изобразим схематично условие задачи на оси времени, отложив 1 деление, равное 1 году, поместим над осью времени члены ренты:



1. Определить стоимость ренты Fv_{pre}^a пренумерандо можно, воспользовавшись тем фактом, что данная рента отличается от рассмотренной ренты постнумерандо количеством периодов начисления процентов. В результате получаем соотношение:

$$Fv_{pre}^a = Fv_{pst}^a \cdot (1+r).$$

$$\text{Тогда, } Fv_{pre}^a = 2103398 \cdot (1 + 0,15) = 2418908 \text{ руб.}$$

2. Величина процентов, которые банк выплатит вкладчику, составит:

$$I = 2418908 - 1630000 = 788908 \text{ руб.}$$

Рассмотрим *пример 12*. Вкладчик в конце каждого года вкладывает 50 тыс. руб. в банк, выплачивающий сложные проценты по ставке 14% годовых. Определить сумму, которая будет на счете клиента через 8 лет, и величину процентного дохода клиента.

1. Для определения суммы во вкладе через 8 лет (будущей стоимости ренты) можно воспользоваться решениями из предыдущего примера. Только нужно обратить внимание, что в примере 12 все денежные поступления равны между собой. Следовательно, рента постнумерандо является постоянной, и для нее имеется компактная формула оценки будущей стоимости ренты, а именно:

$$Fv_{pst}^a = A \cdot [(1+r)^n - 1] : r,$$

где A – член ренты;

$[(1+r)^n - 1] : r$ – коэффициент наращивания ренты (аннуитета);

его значения рассчитаны и собраны в таблицы для различных значений процентной ставки и сроков действия ренты.

2. По условиям данного примера $A = 50$ тыс. руб., $r = 0,14$, $n = 8$, подставив в формулу, получим:

$$Fv_{pst}^a = 50000 \cdot [(1 + 0,14)^8 - 1] : 0,14 = 50000 \cdot 13,2328 = 661640 \text{ руб.}$$

3. Сумма денежных поступлений за 8 лет составит $50000 \cdot 8 = 400$ тыс. руб. Следовательно, величина процентов, которые банк выплатит вкладчику, составит:

$$I = 661640 - 400000 = 261640 \text{ руб.}$$

Представленные выше примеры далеко не исчерпывают всех возможных возникающих в банковской практике ситуаций, связанных с расчетами процента за кредит или по вкладам. В последнее время широкое распространение

при проведении финансово-экономических расчетов получил табличный процессор Excel. Практически все необходимые для кредитных операций алгоритмы расчета процентов имеются в этом компьютерном программном комплексе.

Например, ОАО «Сбербанк России» (далее – Сбербанк России) по выданным кредитам предлагает два способа расчетов для заемщиков – физических лиц [1]:

1. Погашение обязательного ежемесячного платежа.

Заемщик может оформить постоянное поручение в бухгалтерии по месту работы о регулярном переводе части своей зарплаты по реквизитам своего счета сберкнижки или банковской карты, открытых в Сбербанке России. Одновременно заемщик оформляет длительное поручение на списание средств со счета сберкнижки или банковской карты в погашение кредита.

Если у заемщика есть банковская карта Сбербанка России, то можно, заключив со Сбербанком России договор банковского обслуживания, оформить письменное поручение на списание денежных средств с этой банковской карты в погашение кредита. Достаточно один раз оформить такое поручение, и платеж будет ежемесячно автоматически переводиться со счета банковской карты в погашение кредита.

Заемщик, имеющий сберкнижку и вклад, может оформить дополнительное соглашение на перевод денежных средств со счета по вкладу в погашение кредита. При заключении такого дополнительного соглашения платеж будет ежемесячно автоматически списываться со счета по вкладу в погашение кредита.

Заемщик может пополнить счет, с которого осуществляется погашение кредита, переводом денежных средств со счетов, открытых в Сбербанке России, воспользовавшись удаленными каналами обслуживания:

- с помощью СбербанкОнлайн;
- с помощью Мобильного банка;
- с помощью устройств самообслуживания (банкоматов и информационно-платежных терминалов при наличии договора о комплексном банковском обслуживании).

Заемщик может осуществить безналичный перевод из другого банка денежных средств на свой счет для погашения кредита, полученного в Сбербанке России.

Заемщик может пополнить счет, с которого производится погашение кредита наличными средствами:

- через удаленные каналы с помощью банкоматов и информационно-платежных терминалов с депозитным модулем (купюроприемником). При этом необходимо внести средства на тот счет, который выбран заемщиком в качестве счета погашения кредита в кредитном договоре, – счет банковской карты или счет по вкладу;
- в дополнительном офисе – через операционно-кассового сотрудника.

2. Частичное или полное досрочное погашение кредита.

Если у заемщика кредит с фиксированным ежемесячным платежом по графику (аннуитетный способ погашения), то для досрочного погашения кредита необходимо:

- в любой рабочий день обратиться в отделение Сбербанка России, где заключен кредитный договор;
- сообщить сотруднику о своем намерении досрочно погасить кредит в ближайшую дату, определенную графиком платежей по кредиту;
- подписать новый график платежей по кредиту;
- обеспечить наличие денежных средств (любым доступным способом) на счете погашения не позднее 21.00 дня осу-

ществления досрочного погашения (в соответствии с графиком) в сумме, достаточной для досрочного погашения.

Если у заемщика кредит с дифференцированными платежами (каждый месяц платеж рассчитывается исходя из фактического размера остатка долга на дату платежа), то заемщик может любым доступным способом (наличными деньгами, переводом со счета по вкладу, условия которого позволяют совершать приходно-расходные операции, или с текущего счета (при совершении платежей в валюте Российской Федерации), или со счета банковской карты) по-

свить свой кредит в Сбербанке России в размере частичного или полного предполагаемого досрочного погашения.

В настоящее время после того, как заемщику становится ясно, какую сумму процентов он будет платить за кредит, получения его письменного согласия при заключении кредитного договора, вручения заемщику графика платежей по кредиту банки предоставляют широкий спектр возможностей для своевременного и досрочного расчета по начисленным процентам за кредит и погашения самого кредита.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. URL <http://www.sbrf.ru> (дата обращения: 17.05.2013).
2. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282.
3. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287.
4. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282–286.
5. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: государственные гарантии по вкладам населения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 284–287.
6. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: розничный банковский бизнес в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 289–293.
7. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: кредитование физических лиц // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 283–287.
8. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: процент за кредит (понятие, взаимосвязи, функции) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 296–302.
9. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: процент за кредит (разновидности ставок) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23).

REFERENCES

1. Official Internet-site of the Joint stock company «Sberbank of Russia» [Electronic resource]. URL: <http://www.sbrf.ru> (date of viewing: 17.05.2013).
2. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of credit institution // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282.
3. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 284–287.
4. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: types of bank operations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 282–286.
5. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: state guarantees for population deposits // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 284–287.
6. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: retail bank business in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 3 (20). P. 289–293.
7. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: the crediting of the physical persons // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 4 (21). P. 283–287.
8. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: percentage for the credit (concept, interrelations, functions) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 1 (22). P. 296–302.
9. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: percentage for the credit (variety of rates) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 2 (23).



Уважаемые авторы и читатели!

**Приглашаем посетить наш сайт <http://vestnik.volbi.ru>,
на котором вы можете более подробно ознакомиться с тре-
бованиями к оформлению статей и условиями их публика-
ции, порядком рецензирования авторских оригиналов
статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.**

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,
тел. (8442) 223547, 540588.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 03.06.2013. Формат 60x84¹/₈.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34, 41.
Тираж 1000. Заказ 5079.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА