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

VIB

Некоммерческое партнерство «Южно-Российский Университет»

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА







BUSINESS EDUCATION LAW

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Выпуск № 1 (30) февраль

Волгоград 2015



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

Редакция журнала и редакционный совет активно сотрудничают с научным сообществом вузов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, входящих в структуру НП «Южно-Российский Университет», и с Межрегиональной Ассоциацией образовательных организаций высшего образования (ОО «МАООВО»).

Журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 года № 6/6).

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

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

ЦЕЛИ научного рецензируемого журнала:

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

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

— предоставление ученым возможности публиковать результаты собственных исследований;

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

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

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

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

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

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

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

GOALS of the scientific peer-reviewed journal:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО.
Вестник Волгоградского института бизнеса

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

№ 1 (30), февраль 2015 ISSN 1990-536X
Научный журнал издается с 2006 г. Выходит 4 раза в год.

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

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

Volgograd institute of Business (VIB)

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

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

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

EDITORIAL COMMITTEE

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

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

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

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

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

Редакционный совет журнала

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

Editorial board of the journal

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

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Редакция предоставляет рецензии по запросу экспертным советам в ВАК.

TERMS AND CONDITIONS OF ARTICLES PUBLICATION

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— анкета автора (и соавторов);

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

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

— справка с места учебы (для аспирантов).

Пакет документов направляется в редакцию:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— e-mail;

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

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

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

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

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

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

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

— заключение, выводы. Заключение содержит краткие результаты исследования;

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

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

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

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

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

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

— author (or team of authors) questionnaire;

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

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

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

Document package shall be submitted to the editorial office:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— e-mail;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

08.00.00 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 14

Яшин С. Н., Тихонов С. В.
Современный подход к определению структуры инновационного потенциала предприятия 14

Долгая А. А.
Организационная культура как фактор построения системы управления предприятием 19

Дугина Т. А., Васильченко Е. Б.
Трансакционные издержки при оформлении сельскохозяйственных земель 23

Корда Н. И.
Ретроспективный анализ программно-целевого подхода к управлению инвестициями в российской экономике 27

Новикова С. А., Сураева В. Р.
Оценка эффектов использования инструментов тарифного регулирования международной торговли продукцией мясоперерабатывающей промышленности России 35

Мироседи С. А., Мироседи Т. Г.
Бизнес-инкубатор как элемент системы инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства 41

Тагавердиева Д. С.
Моделирование корпоративных структур промышленных предприятий 44

Беляков А. В., Нехорошева В. И.
Инновационные процессы — основа повышения экономической эффективности аграрного производства 47

Огородникова И. И.
Формирование налоговой политики государства в интересах роста производственного и человеческого капитала 52

Фадеева Е. А., Маргарян А. А
Особенности стратегического управления малыми предприятиями в современных условиях 56

Антипов Д. С.
Специфика исследования организационных изменений на грузовых автотранспортных предприятиях и прогнозирование их последствий 60

Галактионов С. Е.
Методы измерения силы организационной культуры предприятия 66

Злоказова Ю. В.
Факторный анализ элементов модели экономической безопасности образовательной организации высшего образования 70

Федорченко М. А.
Экономическое содержание понятия «инновация» и его специфика в дорожно-строительной отрасли 75

Шамсиева М. В.
Внедрение института предварительного налогового разъяснения в практику взаимоотношений российских компаний с налоговыми органами 80

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 83

Авторханов А. И.
Основные направления развития агропромышленного производства Чеченской Республики 83

Орехова Е. А., Плякин А. В., Штеменко К. С.
Социально-экономическая структура малых и средних городов Волгоградской области: опыт пространственного анализа 90

Орехова Е. А., Плякин А. В.
Пространственный анализ и оценка потенциала экономического развития муниципальных районов. 98

Фролов Д. П., Стратулат И. В., Соловьева И. А., Бабкин М. М., Шелестова Д. А.
Теоретико-методологические основы секторно-сбалансированного развития региона
в условиях постиндустриализации 106

Рубцова Н. В.
Апробация методики оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности региона
(на примере регионов Прибайкалья). 110

Горелова И. В., Булетова Н. Е.
О необходимости критического анализа законодательства в сфере стратегического управления 117

Субаева А. К.
Обзор состояния износа и обновления основных средств производства в сельскохозяйственных организациях. 121

Шабалина Е. И.
Формирование адаптационной системы проектного и программного обеспечения
реализации стратегических направлений регионального развития. 127

Заборовская О. В., Ковязина М. Г.
Бизнес-модели учреждений высшего образования в условиях инновационного развития
региональной экономики 132

Субаева А. К.
Зарубежный опыт воспроизводства техники в агропромышленном комплексе 138

Шабалина Е. И.
Применение функционально-объектного моделирования в стратегическом управлении
развитием систем интегрированного регионального взаимодействия 143

Бойко Н. В.
Социальная инфраструктура и ее влияние на формирование человеческого капитала
в субъектах Российской Федерации 148

Павловская Т. А.
Формирование трудового потенциала региона в образовательной среде учреждений
дополнительного образования детей 154

Хуршудян Ш. Г.
SMART GRID как драйвер энергетической эффективности и экономического роста в Южном макрорегионе 161

Антонова М. В., Кутищева Е. В.
Совершенствование банковского кредитования путем снижения уровня процентных ставок 167

Гребенникова В. А., Немченко Л. И.
Векторы развития и финансовые инструменты контрактной системы размещения заказов
для государственных и муниципальных нужд. 174

Мазикова Е. В., Мгвделадзе М. З.
Факторы, определяющие уровень кредитно-инвестиционного
потенциала российских коммерческих банков 180

Иванькова А. А.
Денежно-кредитное регулирование Банка России и его влияние на рынок ссудного капитала 184

Куликова Н. Н., Солодова С. В.
Инвестиционно-инновационный вектор развития агролизинга
в условиях экономических санкций и турбулентности экономики. 189

Никонова И. Ю.
Управление затратами путем использования метода линейного программирования
и решения двойственной задачи в отрасли строительных материалов. 193

Сарунова М. П., Лиджиева А. С.
Бюджетирование: исторический опыт и современные концепции 197

Куликова Н. Н., Солодова С. В.
Отдельные вопросы организации учета операций по изготовлению
и продаже подарочных карт (подарочных сертификатов) 203

Стафиевская М. В., Ларионова Т. П.
Внутрихозяйственные резервы снижения бухгалтерских рисков 208

Чекрыгина Т. А.
Проблемы трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО в организациях АПК 211

Абуева М. М.-С.
Информационная база для принятия управленческих решений в инновационной деятельности предприятия 215

Кулагина И. И., Семикин Д. В.
Вопросы моделирования бизнес-процессов в соответствии со стандартами ИСО серии 9000 219

Сметанина Т. В., Лашкова И. А.
Экономико-математическое обоснование взаимосвязи методов оценки уровня
стандартизации систем менеджмента организаций с моделью Леонтьева 223

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ 229

Кургузиков М. С.
К вопросу о понятиях «конституционный контроль» и «конституционный надзор» 229

Бутенко А. А.
Проблематика защиты права добросовестного приобретателя 233

Котельников Н. В., Мородумов Р. Н.
Гражданско-правовая природа публичных услуг 236

Побережная И. Ю., Назаренко В. В.
Исторический аспект развития страхования в России 241

Родионов Л. А.
Договор подряда и его применение в деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы 245

Побережная И. Ю., Шамраева И. Л., Шевцова Н. В.
Финансово-правовые аспекты несостоятельности (банкротства) страховых организаций в России 249

Цветков С. Б.
Ограничение прав участников конкурсных отношений в российском законодательстве
о несостоятельности (банкротстве): цели, проблемы справедливости и соразмерности 255

Сурова С. В.
Исключительное право на товарный знак и его функции 263

Тен Р. И.
Возмещение убытков, причиненных потребителям частноправовых услуг 266

Кодолова А. В.
Тенденции развития экологического законодательства России и стран ОЭСР: сравнительно-правовой анализ 271

Павленко О. В.
Сравнительный анализ принципов неотвратимости и суровости ответственности:
криминологический аспект 276

Подройкина И. А.
Осмысление феномена наказания с позиций теорий возмездия 280

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ 285

Цыренов В. Ц.
Опыт организации образования детей
с ограниченными возможностями здоровья в Республике Бурятия 285

Лепаев Р. О.
Модель формирования лидерской позиции студентов средних профессиональных учебных заведений. 289

Желтухина М. Р., Бай Юй
Комплексные афоризмы о нормах иноязычного коммуникативного поведения
как средство формирования коммуникативной этики в межкультурном взаимодействии
(на материале русского и китайского языков) 293

Ивасюк О. А.
Изучение профессионально значимых качеств личности студентов
психолого-педагогического образования в соответствии с новыми ФГОС 299

ОБЗОРЫ. РЕЦЕНЗИИ 305

Кабанов В. Н.
Рецензия на учебное пособие Т. Б. Сибиряковой «Основы профессионального развития менеджера
(введение в направление подготовки)» 305

CONTENT

08.00.00 ECONOMIC SCIENCES 14

Yashin S. N., Tikhonov S. V.
The modern approach to determination of structure of the enterprise's innovative potential 14

Dolgaya A. A.
Organizational culture as a company management system design factor. 19

Dugina T. A., Vasil'chenko E. B.
Transaction costs in agricultural land registration 23

Korda N. I.
Retrospective analysis of the program-targeted approach to management of investments in the russian economy 27

Novikova S. A., Suraeva V. R.
Assessment of effects from using tools of tariffs regulation of the foreign trade of the meat-processing products of Russia 35

Mirosedi S. A., Mirosedi T. G.
Business incubator as an element of infrastructural support to small and medium business 41

Tagaverdieva D. S.
Modeling of corporate structures of industrial enterprises 44

Belyakov A. V., Nehorosheva V. I.
Innovation processes are the basis of increasing economic efficiency of agricultural production. 47

Ogorodnikova I. I.
Formation of the state tax policy in the interests of growth of production and human capital. 52

Fadeeva E. A., Margaryan A. A.
Features of strategic management of small enterprises in the current conditions 56

Antipov D. S.
Specificity of studies of organizational changes at the freight motor transportation enterprises
and forecasting of their consequences 60

Galaktionov S. E.
Methods of the company organizational culture power estimation 66

Zlokazova Yu. V.
Factor analysis of model elements of economic security of higher educational institution 70

Fedorchenko M. A.
Economic content of the concept «innovation» and its specificity in the road construction industry 75

Shamsieva M. V.
Introduction of the institution of preliminary tax clarification into
the relations between russian companies and tax administration 80

REGIONAL ECONOMICS 83

Avtorhanov A. I.
Main areas of development of agriculture production in Chechen Republic 83

Orekhova E. A., Plyakin A. V., Shtemenko K. S.
Socio-economic structure of small and middle-sized cities of Volgograd region: experience of spatial analysis. 90

Orekhova E. A., Plyakin A. V.
Spatial analysis and assessment of the economic potential of municipal districts 98

Frolov D. P., Stratulat I. V., Solovyova I. A., Babkin M. M., Shelestova D. A.
Theoretical and methodological bases of sector-balanced development
of the region in the conditions of postindustrialization 106

Rubtsova N. V.
Practical application of the method of evaluation of socio-economic efficiency
of tourism activity of the region (case study of Pribaikal regions). 110

Gorelova I. V., Buletova N. E.
On the need for critical analysis of legislation in the field of strategic management. 117

Subaeva A. K.
An overview of the state of wear and update of the durable means of production in agricultural companies. 121

Shabalina E. I.
Formation of the adaptive system of design and software for implementation
of strategic directions of regional development 127

Zaborovskaya O. V., Kovyazina M. G.
Business models of the higher education institutions in the environment
of innovation development of the regional economics. 132

Subaeva A. K.
Foreign experience of equipment reproduction in agriculture 138

Shabalina E. I.
The use of functional-object modeling in strategic management of systems development of integrated regional interaction . . . 143

Boiko N. V.
Social infrastructure and its influence on human capital forming
in the constituent entities of the Russian Federation 148

Pavlovskaya T. A.
Formation of the regional labor potential in the educational environment
of the children's complementary educational institutions 154

Khurshudian S. G.
Smart Grid as a driver of energy efficiency and economic growth in the South macroregion. 161

Antonova M. V., Kutishcheva E. V.
The improvement of bank lending by lowering interest rates. 167

Grebennikova V. A., Nemchenko L. I.
The vectors of development and financial tools of the public procurement contract system. 174

Mazikova E. V., Mgvdeladze M. Z.
Factors determining the level of credit-investment potential of the russian commercial banks. 180

Ivankova A. A.
Monetary and credit regulation of the Bank of Russia and its influence on the market of the loan capital. 184

Kulikova N. N., Solodova S. V.
Investment and innovation vector development of agricultural leasing
in the conditions of economic sanctions and economic turbulence 189

Nikonova I. Yu.
Managing costs by using the linear programming method and the solution
of the dual task in the construction materials industry 193

Sarunova M. P., Lidzhieva A. S.
Budgeting: historical experience and modern concepts 197

Kulikova N. N., Solodova S. V.
Individual issues of the operations accounting arrangement for the gift cards (gift certificates) fabrication and sale. 203

Stafievskaya M. V., Larionova T. P.
Internal economic reserves for reducing risks of accounting 208

Chekrygina T. A.
Problems of transformation of statements in accordance with IFRS in the AIC organizations 211

Abuyeva M. M.-S.
Information base for making management decisions in the company's innovation activity 215

Kulagina I. I., Semikin D. V.
The issues of modeling of business processes in accordance with the standards of ISO 9000 219

Smetanina T. V., Lashkova I. A.
Economic-mathematical justification of interaction of the methods of assessment of the level of standardization of management systems with the model of Leontiev. 223

12.00.00 LAW SCIENCES 229

Kurguzikov M. S.
To the issue of concepts «constitutional control» and «constitutional supervision» 229

Butenko A. A.
The problem of protection of the rights of bona fide purchaser 233

Kotelnikov N. V., Morodumov R. N.
Civil-legal nature of public services 236

Poberezhnaya I. Yu., Nazarenko V. V.
Historical aspects of insurance evolution in Russia 241

Rodionov L. A.
Contract of work and labor and its application in the activity of institutions of the penal correction system 245

Poberezhnaya I. Yu., Shamrayeva I. L., Shevtsova N. V.
Financial and legal aspects of insurance companies' insolvency (bankruptcy) in Russia 249

Tsvetkov S. B.
Restriction of the rights of participants of the competitive relations in the russian legislation on insolvency (bankruptcy): goals, issues of fairness and proportionality 255

Surova S. V.
Exclusive right to trademark and its functions 263

Ten R. I.
Indemnification for losses caused to the users of private legal services. 266

Kodolova A. V.
Tendencies of environmental legislation development in Russia and OECD countries: comparative-legal analysis 271

Pavlenko O. V.
Comparative analysis of principles of inevitability and severity of punishment: criminological aspect 276

Podroykina I. A.
Understanding of the phenomenon of punishment from the standpoint of theories of retribution. 280

13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES 285

Tsyrenov V. T.
Experience of arranging education of disabled children in Buryatia 285

Lepaev R. O.
Model of formation of the leadership position of students of secondary vocational schools. 289

Zheltukhina M. R., Bye Yui
Complex aphorisms about norms of foreign language communicative behavior
as the means of communicative ethics formation in the cross-cultural interaction (on russian and chinese material) 293

Ivasyuk O. A.
Research of professionally significant qualities of the students personality
of psycho-pedagogical education according to new FSES 299

SURVEYS. REVIEWS 305

Kabanov V. N.
Review of the textbook by T. B. Sibiryakova «Fundamentals of the manager professional development
(introduction into training)» 305

08.00.00 **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**
08.00.00 **ECONOMIC SCIENCES**

УДК 338.2:330.341.1
ББК 65.301:65.291.551

Yashin Sergey Nikolaevich,
doctor of economics, professor,
head of the department of management
and public administration of the Institute
of Economics and Business
of Nizhny Novgorod State University
named after N. I. Lobachevsky,
Nizhny Novgorod,
e-mail: jashinsn@yandex.ru

Tikhonov Sergey Vladimirovich,
assistant of the department of management and public
administration of the Institute of Economics and Business
of Nizhny Novgorod State University named
after N. I. Lobachevsky,
Nizhny Novgorod,
e-mail: docens@inbox.ru

Яшин Сергей Николаевич,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента
и государственного управления Института
экономики и предпринимательства
Нижегородского государственного университета
им. Н. И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород,
e-mail: jashinsn@yandex.ru

Тихонов Сергей Владимирович,
ассистент кафедры менеджмента и государственного
управления Института
экономики и предпринимательства
Нижегородского государственного университета
им. Н. И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород,
e-mail: docens@inbox.ru

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

THE MODERN APPROACH TO DETERMINATION OF STRUCTURE OF THE ENTERPRISE'S INNOVATIVE POTENTIAL

В статье рассматриваются исторические предпосылки возникновения такой экономической категории, как инновация. Каждый структурный элемент подробно описан и указана его современная трактовка в экономической среде. Предложена концепция инновационного потенциала организации с обоснованием его структурной зависимости от всех элементов инновации, имевших историческую основу для своего возникновения. Дано описание технологического, коммерческого и исследовательского потенциалов как составляющих общую структуру инновационного потенциала. Изложены особенности каждого потенциала, обоснованы их присутствие и значимость в инновационном потенциале предприятия. Предложен подход к прогнозированию инновационной деятельности организации и к оценке инновационного потенциала уже внедренного нововведения.

The article examines historical prerequisites of emergence of such economic category as innovation. Each structural element is described in detail and its modern interpretation in the economic environment is stated. The concept of innovative capacity of an organization is proposed with justification of its structural dependence on all elements of innovation that had historical background of its emergence. Description of the technological, commercial and research potentials as components of the overall structure of the innovation potential is provided. Characteristics of each potential are specified; their presence and value in the innovation potential of the company is justified. An approach to forecasting the organization's innovation activity and to evaluation of innovative potential of the already introduced innovation is proposed.

Ключевые слова: потенциал инновации, инновационный потенциал предприятия, структура инновационного потенциала, изобретательский потенциал, коммерческий потенциал, технологический потенциал, управление инновационной деятельностью, S-образная технологическая кривая, кривая Гомперца, кривая Перля-Рида.

Keywords: potential of innovation, innovation potential of the company, structure of innovation potential, inventive potential commercial potential, technological capabilities, innovation management, S-shaped process curve, Gompertz's curve, curve of Pearl-Reed.

Современная политика множества как развитых, так и развивающихся стран в сфере научно-технического развития об-

щества предъявляет новые, более жесткие требования не только к методам достижения определенных глобально-стратегических целей, но и к обновлению теоретической системы знаний, формирующей основу для создания и внедрения новых прикладных управленческих подходов. При этом необходимо учитывать практико-ориентированный аспект новых предлагаемых концепций.

В данной статье мы всесторонне опишем понятие «потенциал инновации», а также выведем из полученной информации актуальную методику оценки и прогнозирования данного потенциала, чтобы в итоге рассмотреть его на конкретном примере.

Анализ категории «потенциал инновации» необходимо проводить с учетом с двух составляющих ее элементов — «потенциал» и «инновация».

Основной и этимологически первый смысл понятия «потенциал» происходит от латинского potentia, что означает «сила», «возможность». Большая советская энциклопедия определяет данное слово как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [1]. Толковый словарь Ожегова понимает под потенциалом, во-первых, «физическую величину, характеризующую величину в данной точке», во-вторых, «степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей», в-третьих, «внутренние возможности» [2]. Последняя трактовка носит более общий характер.

В свою очередь, рассматривая понятие «инновация», следует отметить, что общего понимания в определении смысла данного термина достигнуто так и не было. На данный момент под инновацией понимают и нечто новое, но внедренное, и нечто, что содержит в себе элемент творческой самореализации, и результат изобретательской деятельности, и инвестиции в проекты, заключающие в себе высокую долю риска и т. д. и т. п. Классическое понимание термина «инновация» было дано Й. А. Шумпетером в 1911 году в книге «Теория экономического развития» [3]. При этом в широком смысле под инновацией он понимал нечто иное, как некую технологию, которая, в свою очередь, является организованной комбинацией производственных факторов. Известный европейский ученый Б. Санто полагает, что под инновациями, по сути, необходимо понимать некие идеи, реализованные в виде изобретений [4]. Также выдающийся американский ученый и эксперт в области менеджмента П. Друкер считает инновацию не чем иным, по сути, как в любой форме проявляющимися изменениями, вне зависимости от того, прогнозируемы они или нет [5].

Исходя из вышеизложенного можно дать общее определение такой категории, как потенциал инновации.

Потенциал инновации — это внутренняя возможность для развития и диффузии нововведения, обусловленная технологической, творческой и коммерческой составляющей, которые определяются через высокую степень новизны и гибкости для последующих модернизаций.

Следует отличать категорию «инновационный потенциал» от сходной по звучанию, но не по смыслу категории «потенциал инновации». Инновационный потенциал предполагает качественное состояние тех или иных сред, будь то организация, рынок или любая другая система, которые способны не только генерировать всевозможные инновации, но и впоследствии их распространять в другие среды через процесс, называемый диффузией нововведения.

Потенциал инновации раскрывает мысль, что в любом нововведении в силу его сущностных особенностей как экономического явления сокрыты некие возможности, которые при определенных обстоятельствах могут быть расчетными методами определены и спрогнозированы. Таким образом выявляются факторы, содержащиеся в самой инновации, которые вызывают и осуществляют последующую ее диффузию при условии готовности среды к ее дальнейшему распространению [6].

На наш взгляд, данные факторы связаны с тремя составными элементами любой инновации: технология, идея (ноу-хау), товар.

Технология в широком смысле подразумевает способ организации какой-либо деятельности и в содержательном смысле состоит из следующих элементов:

— оборудование, техническая информация. Данный элемент предполагает использование какой-либо техники и сопутствующей информации, затрагивающей спецификацию применяемого оборудования, его инженерно-конструкторские характеристики, а также эксплуатационные параметры;

— навыки и квалификация. Это использование человеческого фактора, а именно участие профессиональных работников, не только готовых, но и способных применять данную технологию для достижения необходимых целей. Следует отметить, что такая возможность осуществляется только в том случае, когда уровень навыков либо соответствует уровню квалификации, либо превышает последний;

— знания и управленческая информация. Данный элемент описывает исключительно организационный момент и может проявляться в вопросах определения сроков поставки произведенной продукции, технического задания, экономического обоснования проекта и т. п.;

— инфраструктура. Носит вспомогательный характер, и значимость данного аспекта не стоит недооценивать, поскольку ядро любой технологии не может существовать без обеспечивающей его работу подсистемы.

Ноу-хау как фактор потенциала инновации содержит в себе творческий базис, который в современном информационном обществе может быть описан таким понятием, как креативность. Ноу-хау состоит из:

— смысл. Смысл в ноу-хау подразумевает целесообразность, своевременность и разумность предлагаемой идеи. Проверка той или иной идеи на разумность и целесообразность предполагает всестороннее ее рассмотрение с точки зрения ее значимости при удовлетворении необходимых потребностей;

— способы применения. Чем более целесообразное ноу-хау мы создаем, тем более широко оно может быть применено на практике, тем большую значимость в удовлетворении потребностей оно будет иметь и тем успешнее оно сможет быть внедрено на рынке. Достигается этот эффект за счет простоты использования инновационной идеи. Одним словом, чем проще ноу-хау, тем больший отклик оно найдет у конечного потребителя;

— данные. Здесь предполагается использование информационного подхода к управлению, согласно которому выстраивается система критериев, через которые, как через фильтр, происходит очистка идеи от избыточной информации, которая может усложнить процесс использования конечного инновационного продукта.

Последним, третьим фактором, формирующим потенциал инновации, является коммерческая составляющая, или товар. Современный успешный во всех смыслах товар должен содержать следующие элементы:

— комфорт использования. Как компонент любого современного инновационного товара комфорт использования предполагает постоянное и неуклонное улучшение в практике применения данной инновации при удовлетворении каких-либо потребностей, что непременно гарантирует ее успех на рынке. Большей частью именно комфорт использования становится решающим фактором для среднестатистического потребителя при покупке нового смартфона, выборе нового бытового агрегата или ответе на вопрос о том, какую программу установить на свой компьютер. Последние тенденции в современном маркетинге указывают на неоспоримый факт: люди совершают свой покупательский выбор после учета мнения других потребителей, так или иначе попробовавших ту или иную инновацию и сформировавших о ней свое мнение;

— «виртуальная ценность». Любой современный инновационный товар невозможно представить без такого компонента, как бренд. Под брендом в современном мире массового потребления следует понимать тот образ, который складывается в сознании потребителя относительно того или иного товара или той или иной услуги. Данная составляющая, по сути, носит характер своего рода статуса товара, описывая его привлекательность в обществе;

— «интерактивность потребления». Свойство интерактивности современного товара означает не что иное, как присутствующий элемент геймификации, что при потреблении создает эффект погружения, прямого воздействия на товар. Данный аспект проявляется и через коммуникацию с гаджетом, и через возможность точной настройки той или иной технологии под пользователя, а также через все более эффективное использование инновационного товара. Последнее достигается с помощью процесса самообучения в результате постоянного потребления. Практически любой современный товар должен быть интуитивно прост в его использовании с самого первого момента контакта с потребителем вне зависимости от того, новая ли это мультиварка, туристический интернет-сайт или сенсорная панель банкомата.

Таким образом, агрегировав вышесказанное, можно выявить общую структуру потенциала инновации.

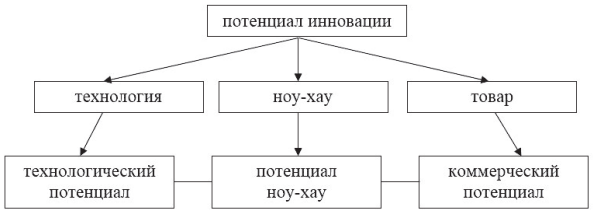


Рис. 1. Содержание понятия «потенциал инновации»

Кстати, уже на данном этапе предложенную концепцию можно использовать не только для прогнозирования развития той или иной инновации, но и для оценки потенциала последующих изменений уже присутствующих на рынке инноваций. Например, согласно предварительно выстроенной самой организацией системе критериев, технологический потенциал для уже созданной инновации невелик, условно 20%, но потенциал ноу-хау составляет 30%, соответственно коммерческий потенциал дает 50%. Таким образом, следует использовать стратегию, предполагающую извлечение максимума прибыли в краткосрочной перспективе при достаточно быстром изменении творческой составляющей в инновации, поскольку запас технологической модернизации в долгосрочной перспективе не даст серьезных конкурентных преимуществ [7]. Или, наоборот, высокий технологический потенциал, например 70%, при низком потенциале ноу-хау в 10% и коммерческом в 20% может означать, что на данный момент гибкость используемой технологии в распространяемой инновации пока находится на низком уровне и ожидать высоких прибылей следует только в длительной перспективе.

Теперь необходимо перейти к описанию всех трех сокрытых потенциалов любой инновации.

Содержание технологического потенциала можно изобразить в виде рис. 2.



Рис. 2. Элементы технологического потенциала

Описание каждого элемента технологического потенциала инновации может занять отдельную статью, но здесь следует отметить чисто производственно-техническую сторону процесса управления инновациями. Все элементы технологического потенциала могут быть рационально обоснованы не только при использовании соответствующей системы показателей, но и оценены экономическими методами.

Хотелось бы отметить, что соответствующая система многокритериальных оценок может быть при желании изменена исходя из того, какого типа технология рассматривается. Например, в первом случае технология носит радикальный, прорывной характер, все стороны разработки и последующего влияния которой на общество первоначально оценить невозможно. К тому же существенным барьером при внедрении такого типа технологий становится принципиальная новизна и неподготовленность массового сознания к быстрому переходу на повсеместное и ежедневное ее применение. Во втором случае может создаваться и внедряться комбинаторная технология, которая со временем, по сути, становится замещающей для ряда включенных в нее, но уже широко используемых технологий и принципов. Как правило, все равно используется некая базисная технология, имеющая при этом длительный во времени потенциал для последующей модернизации, а прочие смежные и родственные технологии, используемые в общем виде как составные члены комбинаторной инновации, в перспективе полностью автоматизируются, на чем и останавливается разворачивание их технологического потенциала применительно к данной инновации. Таким образом, расчет технологического потенциала такого типа нововведений следует вести относительно базисной технологии, выступающей в первичной роли по сравнению с прочими, вторичными, включенными в инновацию. И в третьем случае технология может носить модифицирующий, улучшающий характер, поэтому ее технологический потенциал может быть оценен лишь как относительный по сравнению с предыдущими мощностями, функциональными особенностями, техническими параметрами и т.д. Одним словом, комплексная система многокритериальной оценки обязательно должна учитывать особенности той технологии, потенциал которой может быть раскрыт в случае успешного рыночного внедрения создаваемой инновации.

В качестве конкретных методик, применяемых при оценке технологического потенциала, можно использовать техноло-

гический аудит, анализ промежуточных результатов проведения НИОКР, определение сравнительного уровня технологий, патентный поиск, системный анализ трансфера технологий и пр. [8, с. 48—50].

Потенциал ноу-хау также содержит в себе ряд элементов, прогнозирование которых позволит понять, насколько долго может продержаться инновация на рынке без необходимости соответствующих творческих преобразований. Элементы потенциала ноу-хау изображены на рис. 3.

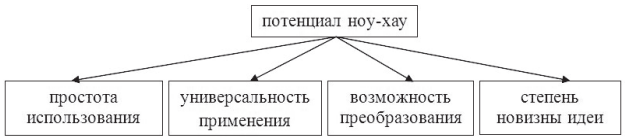


Рис. 3. Элементы потенциала ноу-хау

Здесь следует отметить, что анализ потенциала ноу-хау не может быть математически формализован в достаточной мере, поэтому должны применяться экспертные оценочные методики. Предлагаемые экспертные методы должны носить социально-психологический характер, а также содержать в себе элементы маркетингового анализа. Комплексная экспертная оценка потенциала ноу-хау должна вестись в направлении анализа рыночных перспектив и рыночного преимущества, а также практической осуществимости предлагаемой идеи. Для этого и могут быть использованы социально ориентированные методы выявления тех или иных актуальных потребностей, формируемых рынком. Параллельно с этим оценка потенциала ноу-хау создаваемой инновации может быть получена и косвенным путем, при анализе эффективности используемых методик развития креативности. Теория решений изобретательских задач, метод мозгового штурма, синектика, методика SCAMPER, диаграмма Исикавы, морфологический анализ и прочие эвристические подходы к генерации идей, которые решают какие-либо насущные проблемы, помогут составить представление о том потенциале креативности, которую может дать разрабатываемая инновация. Интегральным показателем в итоге станет соотношение потребностей рынка, выявленных и формализованных в виде четко описанной и структурированной проблемы, с конкретной идеей, заложенной в предлагаемую инновацию, и ее способностью решать выявленную ранее проблему наилучшим образом.

Заключительной содержательной частью потенциала инновации является коммерческий потенциал, структура которого изображена на рис. 4.



Рис. 4. Элементы коммерческого потенциала инновации

Возможности для развития коммерческого потенциала инновации могут быть использованы при обосновании необходимости привлечения инвестиций, а также позволяют оценить денежные потоки и уровень доходности в стратегической перспективе. Здесь необходимо применять весь спектр экономических и маркетинговых приемов при составлении соответствующих прогнозов. Данный вопрос достаточно широко рассмотрен на современном этапе развития экономической науки, поэтому нет никакой необходимости на нем останавливаться [9].

Далее следует рассмотреть практическую применимость предлагаемой концепции потенциала инновации.

Суть прикладного применения данной концепции сводится и как к возможности текущей оценки эффективности дальнейшей модернизации уже внедренной инновации, и как к прогнозированию раскрытия закладываемого в латентной форме рыночного успеха, но для вновь создаваемой инновации. Последнее должно давать организации стратегические преимущества и гарантировать инновационное опережающее развитие по сравнению с конкурентами [10].

Для этого предлагается использовать подход, который аналогичен методике прогнозирования за счет S-образных технологических кривых. В основе экстраполяционного прогнозирования согласно данной методике лежит применение кривых Гомперца и Перля-Рида. Необходимо выдержать ряд условий для более точного результата прогноза, а именно:

— исходный временной ряд должен быть достаточно длинным (30—40 лет);

— исходный временной ряд не должен иметь скачков и тенденция такого ряда должна описываться достаточно плавной кривой;

— использование кривых роста в прогнозировании социально-экономических явлений может давать достаточно хорошие результаты, если предел насыщения будет определен сравнительно точно.

Использование S-образных кривых помогает нам определить пределы, связанные с раскрытием всех трех видов потенциалов, заложенных в единую инновацию [11, с. 116—139].

На рис. 5 изображены все три потенциала, формирующих общий потенциал инновации, в виде S-образных кривых. Для наглядности их изображение было взято произвольно.

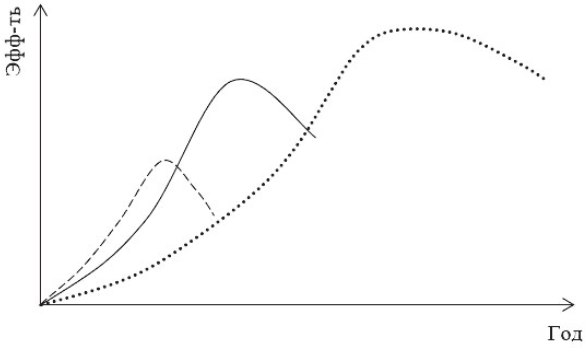


Рис. 5. Графическое изображение потенциала инновации

Допустим, что кривая, обозначенная точками, является технологическим потенциалом нашей инновации, сплошная кривая — потенциал коммерческий, а кривая, изображенная пунктирной линией, — потенциал ноу-хау.

Таким образом, можно судить о том, что по своей структуре данная инновация имеет во времени долгое использование за счет чисто технологической составляющей, поскольку обладает наибольшей эффективностью. Однако при этом коммерческий потенциал имеет предел насыщения, который может быть обусловлен различными причинами, как внутренними, так и внешними по отношению к организации, распространяющей данную инновацию на рынке. Потенциал ноу-хау также не носит высокой степени новизны, и сама идея предложенной инновации достаточно быстро устаревает. В итоге можно предложить стратегию, которая позволит за счет высокоэффективной и медленно модернизирующейся технологии увеличить примерно вдвое коммерческий результат посредством двух- или трехкратного обновления идеи предлагаемой инновации.

В качестве такого примера применения предложенного

подхода к существующей инновации рассмотрим известную собаку-робота, созданную корпорацией Sony, которая называется AIBO. Популярность данного робота-игрушки сложно переоценить, учитывая, что с момента его первого появления на рынке, а это случилось в 1999 году, спрос на него неуклонно рос, хотя стоимость робота на тот момент и так была высокая — цена средней комплектации составляла 1500 долларов США. К сожалению, в 2006 году компания Sony была вынуждена отказаться от производства данной инновации в силу переориентации на общекорпоративную стратегию снижения издержек, поскольку, откровенно говоря, топ-менеджмент проглядел революцию на рынке смартфонов и планшетных компьютеров. Таким образом, высвободившиеся средства фирма направила на решение более насущных проблем.

Итак, давайте представим, что мы являемся топ-менеджментом компании Sony и в нашу задачу входит возродить некогда популярную инновацию, но уже на современном уровне, при этом задача не просто повторить уже существующие модификации, но вложить в данного робота коммерческий, технологический и творческий потенциал для последующих улучшений так, чтобы это в конечном итоге привело к масштабированию рыночного спроса и увеличению нормы доходности.

Первая задача, которая должна быть решена, — создание технического потенциала AIBO. В качестве основного задела можно предложить такие варианты улучшения функционала данной игрушки: увеличение степеней свободы с 20 до 40, возможность дистанционной взаимосвязи с роботом, бесконтактная индуктивная зарядка, синхронизация с другими роботами AIBO и другими инновациями, выпускаемыми Sony.

Вторая задача — потенциал ноу-хау. В него должна входить исключительно творческая составляющая, которая привносит разнообразие и новизну в работу собачки AIBO. Такими элементами могут стать, например, разнообразные настроения, проявляющиеся в поведении робота, или имитация сна или еды, при которых будет осуществляться самозарядка данной игрушки.

И третья задача — создание коммерческого потенциала для обновленной инновации. Здесь можно использовать разнообразные элементы маркетинга, такие как улучшение дизайна, создание и продажа интернет-приложений для управления собакой-роботом, выпуск разных пород собачки AIBO, конструирование маленьких щенков, за которыми может ухаживать уже купленная для дома игрушка.

Таким образом, технологический потенциал, заложенный в основу данной инновационной игрушки, будет в дальнейшем, постепенно раскрываясь, приводить к постоянному функциональному улучшению во всех смыслах, то есть в перспективе данная собачка будет все более и более походить на живую.

Потенциал коммерческий также может быть повторен, поскольку явных аналогов у данной инновации нет.

И, в свою очередь, потенциал ноу-хау может быть повторен, улучшен и развит по сравнению с предыдущим периодом массовых продаж, но уже за счет нового уровня развития тех же самых первоначально используемых технологий.

Резюмируя все вышеизложенное, хотелось бы сказать, что предложенный нами взгляд на потенциал инновации содержит в себе не только практическую идею, полезную для разработчиков инноваций, но и для возможных инвесторов. Ведь при комплексной оценке инновационного потенциала точность прогнозов, связанная с финансовыми вложениями в инвестиционный проект, с одной стороны, и окупаемость и прибыльность создаваемого инновационного бизнеса — с другой, увеличивается, что приводит к снижению рисков и инвестора, и разработчика инновации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Большая советская энциклопедия / под ред. Б. А. Введенского. Т. 34. М., 1955. 656 с.
2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. 3-е изд. М.: Аз, 1996. 928 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / пер. с венгер. М.: Прогресс, 1990. 295 с.
5. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles (1985). Русскоязычное издание: Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2007. 432 с.
6. Ардашкина Н. С. Инновационная составляющая конкурентного потенциала промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (28). С. 35—37.
7. Яшин С. Н., Солдатова Ю. С. Оценка устойчивости инновационного развития предприятий // Финансы и кредит. 2012. № 32. С. 9—17.
8. Антонец В. Л., Нечаева Н. В., Хомкин К. А., Шведова В. В. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: учеб. пособие / под ред. К.А. Хомкина. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2009. 320 с.
9. Мамедов Ф. Н., Пеньков П. Е., Сазонов С. П. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 24—27.
10. Дупляк О. Н. Комплексный подход оценки уровня инновационного потенциала промышленного предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 52—56.
11. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование. М.: Прогресс, 1977. 592 с.

REFERENCES

1. Great Soviet Encyclopedia / ed. by B. A. Vvedensky. Vol. 34. M., 1955. 656 p.
2. Ozhegov S. I., Shvedova N. Yu. Dictionary of Russian language. Ed. 3. M.: As, 1996. 928 p.
3. Schumpeter J. Theory of Economic Development. M.: Progress, 1982. 455 p.
4. Santo B. Innovation as a tool for economic development: trans. from Wenger. M.: Progress, 1990. 295 p.
5. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles (1985). Russian edition of Business and Innovation. M.: Williams, 2007. 432 p.
6. Ardashkina N. S. Innovation component of the competitive potential of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin

of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (28). P. 35—37.

7. Yashin S. N., Soldatova Yu. S. Evaluation of stability of innovative development of enterprises // Finances and Credit. 2012. № 32. P. 9—17.

8. Antonets V. L., Nechayev N. V., Khomkin K. A., Shvedova V. V. Business Innovation: building models commercialization of promising developments: Proc. Benefit / ed. by K. A. Khomkin. M.: Publishing Delo ANE, 2009. 320 p.

9. Mamedov F. N., Pen'kov P. E., Sazonov S. P. Evaluation of the economic efficiency of investment projects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 24—27.

10. Duplyak O. N. An integrated approach evaluate the level of innovative potential of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 52—56.

11. Martino J. Technological Forecasting. M.: Progress, 1977. 592 p.

УДК 338.24:65.013
ББК 65.291.21:60.55-3

Dolgaya Angelina Alexeyevna,
candidate of economics, associate professor
of the department of operational management
of Kaliningrad State Technical University,
Kaliningrad,
e-mail: dolgaya@dialoglan.ru

Долгая Ангелина Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры управления
производством Калининградского государственного
технического университета,
г. Калининград,
e-mail: dolgaya@dialoglan.ru

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ORGANIZATIONAL CULTURE AS A COMPANY MANAGEMENT SYSTEM DESIGN FACTOR

В статье представлена модель системы управления предприятием и рассмотрены основные направления взаимодействия организационной культуры с другими элементами системы. Автор делает вывод, что культура организации является неотъемлемой составляющей системы управления наряду с организационной моделью бизнеса и моделью функционального управления. Организационная культура формируется под влиянием лидера и определяет форму и содержание мотивации сотрудников. Автор модифицирует типологию Камерона и Куинна как иллюстрацию влияния культуры организации на ее структуру. Кроме того, в статье представлена матрица влияния организационной культуры на формы и методы функционального управления.

The model of the company management system is presented in the article and the main trends of interaction of organizational culture with the other system elements are examined in the article. The author makes conclusion that the organizational culture is an integral part of the management system together with the business organizational model and functional management model. Organizational culture is formed under the influence of the leader and determines the form and content of the employees' incentives. The author modifies typology of Cameron and Quinn as the illustration of impact of the organizational culture on its structure. Besides, the article provides matrix of impact of organizational culture on the forms and methods of functional management.

Ключевые слова: система управления организацией, типология организационной культуры, лидерство, мотивация, функции управления, конформизм, типология Кэмерона и Куинна, организационная культура, формирование системы управления.

Keywords: organizational management system, organizational culture typology, leadership, motivation, administration functions, conformity, typology of Cameron and Quinn, organizational culture, management system development.

Актуальность. Требования роста конкурентоспособности российской экономики в условиях ухудшающейся макроэкономической конъюнктуры для топливного экспорта создают повышенный интерес к эффективности управления на всех уровнях, в том числе на уровне предприятий. Возрастает роль знаний, умений и технологий в управлении отдельными компаниями. Однако практика руководства бизнесом показывает, что конкурентоспособность определяется не только знаниями и компетенциями управляющих, но и фактором культуры как набора ценностей, разделяемых большинством работников.

Целесообразность разработки темы. Вопросы влияния организационной культуры на формирование системы управления предприятием в настоящее время являются мало разработанной темой в теории управления. Среди отечественных авторов можно отметить А. Занковского, В. Кардашова, О. Чапкину, которые затрагивают в своих исследованиях некоторые аспекты указанной проблемы.

В настоящей статье мы представляем результаты эмпирического исследования фактора взаимосвязи культуры и прочих элементов системы управления организацией. **Целью** этого исследования явилось выявление фактов взаимного влияния организационной культуры и прочих элементов системы управления предприятием.

В ранее опубликованных работах [1] нами было сформулировано определение системы управления организацией как совокупности целевого взаимодействия культуры организации, определяемой ее лидерами и собственниками, и организационной структуры, объективно обусловленной технологической моделью бизнеса.

На основе этого определения нами предложена структурная модель системы (рис. 1), названная архитектоникой,

для акцентирования роли творческого психоэмоционального фактора формирования системы управления.



Рис. 1. Архитектоника системы управления предприятием

Предлагаемая модель систем управления строится на трех укрупненных элементах:

— фундаментальные законы бизнеса, определяемые его технологией и выражающиеся в организационной структуре предприятия и представляющие модель бизнеса;

— человеческое, «психо»-влияние на бизнес, инициируемое лидером или лидерами, выражающееся в организационной культуре и формах мотивации персонала;

— функциональное управление, состоящее исключительно из управленческих воздействий и обратной связи по циклу Деминга PDCA.

Рассмотрение архитектоники системы управления предприятием ставит ряд вопросов по взаимодействию и взаимному влиянию элементов системы между собой, в том числе:

— как лидер и его тип влияют на организационную культуру;

— каково место мотивации в архитектонике управления;

— как организационная культура влияет на формы функционального управления организацией и существует ли обратное влияние;

— как взаимодействуют тип лидерства/организационная культура и организационная структура и регламенты.

Мы предлагаем различать феномены лидерства и руководства по критерию влияния на организационную культуру. Лицо, оказывающее сколько-нибудь значительное влияние на культуру организации, является лидером этой организации. При этом можно предположить, что сила лидерского влияния также поддерживается управленческими компетенциями руководителя. Однако этот тезис требует доказательного обоснования, которое в настоящее время в российской научной литературе отсутствует.

Исследования влияния лидера на организационную культуру предприятия в настоящее время только зарождаются на граничных аспектах психологии, социологии и теории управления. А.Н. Занковский [2] указывает, что феномен лидерства исследуется в основном как зарубежными исследователями, так и российскими на динамических процессах малых групп. Он формулирует научное направление «организационное лидерство», «предполагающее исследование лидерства и механизмов его регуляции на организационном уровне в пространстве корпоративной культуры».

А.Н. Занковский выделил четыре типа взаимодействия организационного лидерства и корпоративной культуры:

— аморфный тип — невыраженное организационное лидерство и слабая реальная корпоративная культура;

— формирующий тип — выраженное организационное лидерство и слабая реальная корпоративная культура;

— поддерживающий тип — невыраженное организационное лидерство и сильная реальная корпоративная культура;

— синергетический тип — выраженное организационное лидерство и сильная реальная корпоративная культура.

А.Н. Занковский предложил концепцию, которая представляет феномен лидерства как психический регулятор формирования общих целей компании и детерминанту корпоративной культуры.

Анализ теоретических источников и современных исследований как в области управления, так и в смежных областях социологии и психологии управления (А. Московцев, В. Великанов, Д. Доника, А. Занковский, В. Кардашов, О. Чапкина) [3; 4; 5; 6] подтвердил следующие выводы, легшие в основу модели архитектоники системы управления.

Фактор 1. Лидеры организации своим реальным, а не декларативным поведением создают сквозную культуру организации, определяющую поведение сотрудников на всех иерархических уровнях.

При этом мы выдвигаем гипотезу о зависимости силы организационной культуры от силы и выраженности лидерских качеств руководителя и предлагаем модель «рупора влияния» (рис. 2).

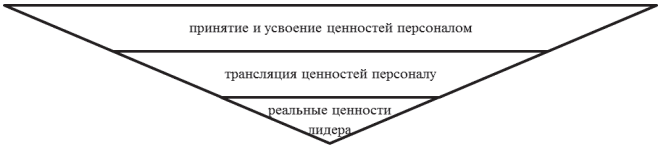


Рис. 2. «Рупор» формирования организационной культуры

На каждом этапе формирования организационной культуры возникают условия, способствующие или препятствующие формированию сильной единой культуры, что также может быть предметом междисциплинарных исследований. К таким условиям относятся:

— противоречие между декларируемыми и истинными ценностями лидера;

— эмерджентность влияний лидеров разных иерархических уровней;

— уровень однородности и конформизма внутри организации по отношению к ценностям лидера.

Об этих проблемах современные российские исследователи уже упоминают в своих работах. В частности, О.Е. Чапкина [5] указывает, что современной социологией может изучаться актуальная проблема формирования идентичности сотрудников с организацией. А.Н. Занковский предложил аксиосемантический подход к исследованию систем ценностей для выявления глубинных координат, в соответствии с которыми организационный лидер выстраивает свою деятельность. «При этом рассогласование глубинных ценностных представлений организационного лидера и сотрудников организации, оказывающее негативное влияние на общую эффективность организации, может быть диагностировано даже при полной согласованности внешних декларируемых ценностей».

Фактор 2. История развития теории мотивации, и особенно процессуальные теории мотивации, современные теории справедливости, атрибуции и более всего теория обогащенного труда указывают на особое свойство мотивации — быть внутренне присущей личности и обусловленной степенью совпадения внутренней личной мотивации с внешними параметрами: организационной культурой, организацией рабочего места и т. д.

Исследование, проведенное Kelly Services [7] в 2014 году, выявило, что за два года с момента последнего аналогичного исследования предпочтения российских сотрудников при выборе рабочего места претерпели изменения. Снизилась значимость карьерного роста с 45 до 38% опрошенных, возможности обучения — с 22 до 18%. «Люди стали больше внимания обращать на возможность участия в масштабных и интересных задачах» — рост с 35 до 37%; гибкий график труда показал наибольший рост как ценность (на 4%).

Таким образом, ценности и мотивы работников к труду сами являются сегодня фактором, образующим формы и методы функционального управления. И это явление заслуживает отдельного исследования со стороны теории и практики управления персоналом и предприятием в целом.

В.И. Кардашов [6] делает вывод, что «система управления предприятием предполагает изучение факторов и интегративных свойств сверхсложной социально-экономической системы, которая функционирует и развивается в условиях неопределенности, нелинейных процессов и многоцелевого поведения, определяемого человеческим фактором. Такая система управляется сверхслабыми сигналами информации и имеет сложнейший механизм на психологическом уровне».

В формировании потребностей личности, как мы отмечали ранее [8], определяющую роль играют ценности и глубинные жизненные приоритеты, которые также определяют и организационную культуру (рис. 3).

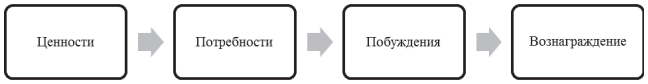


Рис. 3. Генезис мотивации на основе ценностей (культуры)

Таким образом, определяя место мотивации в фундаменте архитектоники системы управления предприятием, мы полагаем ее как основание для построения функциональных моделей управления. И в этом положении мотивация — это векторная величина побуждений сотрудников предприятия к труду, определяемая степенью соответствия условий, предлагаемых предприятием, потребностям и ожиданиям сотрудников.

Если мотивация в модели архитектоники является элементом фундамента, то нельзя рассматривать ее как управленческое воздействие. И здесь следует использовать инструмент стимулирования.

Мотивация и стимулирование — понятия, требующие пояснений по их соотношению между собой и смысловым и содержательным различиям. Стимулирование определяется как управленческое воздействие на персонал организации и условия труда с целью усиления мотивации. Такое определение позволит отнести стимулирование к формам функционального управления наряду с планированием, организацией, учетом, контролем и регулированием.

О.Е. Чапкина в своей работе утверждает, что «развитие корпоративной культуры управления способствует переходу от стимулирования к мотивации (от внешних детерминант к самодетерминации) производственной активности персонала. Это имеет следствием повышение социальной ответственности как организации, так и ее персонала с целью повышения качества трудовой жизни в целом». При этом под развитием культуры в ее работе подразумевается ее усиление как фактора экономической эффективности деятельности предприятия.

Критерий силы организационной культуры довольно часто встречается в работах на эту тему. И поскольку далее мы также будем использовать это понятие, необходимо прояснить термин «сила культуры».

Мы бы предложили силу культуры определить как величину конформизма или совпадения ценностей и базовых принципов сотрудников и лидера организации. Этот показатель может просто измеряться, и, кроме того, он, как и мотивация, имеет векторную величину, что объясняет физическую природу усиления или ослабления организационной культуры.

Фактор 3. Модели функционального управления предприятием также являются продуктом организационной культуры и лидерского влияния.

Исследование влияния организационной культуры по типологии Камерона и Куинна [9] позволило нам модифицировать предложенную ими модель, выделив также критерии, формирующие организационную структуру — приемлемый лидером уровень децентрализации и централизации управления.



Рис. 4. Модифицированная автором модель Камерона и Куинна

Такое видоизменение типологии организационных культур позволило нам проанализировать влияние каждого типа культуры на функции управления предприятием (табл.).

Таблица

Матрица влияния организационной культуры на функции управления (по модифицированной автором типологии Камерона и Куинна)

Культура / Функции	ИЕРАРХИЧЕСКАЯ	РЫНОЧНАЯ	КЛАНОВАЯ	АДХОКРАТИЧЕСКАЯ
1	2	3	4	5
Планирование и организация	Регламентированные процедуры сверху вниз	Регламентированные процедуры с внешним фокусом	Адаптивное к внутренним факторам	Адаптивное к внешней среде
Учет и контроль	Регламентирован с фокусом на внутренние процедуры	Регламентирован с фокусом на внешнюю среду	Межфункциональный взаимный	Межфункциональный с фокусом на контроле со стороны клиентов

Окончание табл.

Культура / Функции	ИЕРАРХИЧЕСКАЯ	РЫНОЧНАЯ	КЛАНОВАЯ	АДХОКРАТИЧЕСКАЯ
Анализ и регулирование	Регулирование сверху на основе взаимных отношений	Регулирование сверху на основе данных рынка	Саморегулирование на уровне подразделений на основе взаимных отношений	Саморегулирование на уровне подразделений на основе данных рынка

Исходя из представленного в матрице анализа и рассмотрения ряда популярных моделей управления мы утверждаем, что организационная культура оказывает решающее влияние на выбор и формирование методов и инструментов функционального управления предприятием.

Сильная организационная культура с высокой степенью конформизма типу лидерства и мотивационным ожиданиям сотрудников позволяет более эффективно использовать инструменты функционального управления: не просто разрабатывать, но и реализовывать стратегические планы, оперативно реагируя на необходимость внесения в них корректировок и регулирования и координации деятельности, обеспечивая своевременную оценку и контроль.

Высокая степень конформизма типу лидерства и мотивационным ожиданиям предопределяет получение организацией целого ряда преимуществ, например:

— все подразделения организации могут фокусироваться на едином комплексе стратегических задач;

— высокая степень понимания персоналом путей и способов решения поставленных руководством задач;

— организация увеличивает свои возможности адекватной и оперативной реакции на изменения внешней среды;

— интересы всех заинтересованных сторон в развитии организации однонаправленны;

— снижается необходимость в материальных компенсациях персоналу за неудовлетворительную рабочую обстановку;

— эффективнее распределяются ресурсы.

Таким образом, культура организации является неотъемлемым элементом системы управления предприятием наряду с организационной моделью бизнеса и моделью функционального управления. Организационная культура формируется под влиянием лидера и определяет форму и содержание мотивации сотрудников. Кроме того, тип организационной культуры и ее сила оказывают формирующее воздействие на формы и методы функционального управления, принимаемого в компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Долгая А. А. Система управления организацией: понятие и модель // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 3. С. 98—108.

2. Занковский А. Н. Организационное лидерство в пространстве корпоративной культуры: автореф. дис. … д-ра психол. наук. М., 2012. 338 с.

3. Московцев А. Ф., Великанов В. В., Пахарь И. В. Концепция и обоснование программы исследования корпоративной культуры // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 129—133.

4. Доника Д. Д. Кросс-культурный подход в изучении лидерства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 238—246.

5. Чапкина О. Е. Мотивационный потенциал корпоративной культуры управления: дис. ... канд. социол. наук. Хабаровск, 2008. 156 с.

6. Кардашов В. И. Развитие мотивации труда в системе управления организацией: автореф. … канд. экон. наук. М., 2007. 174 с.

7. Могли бы Вы увеличить свою производительность труда? Экспертный опрос на сайте «Ведомости» [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/poll/opinions.shtml?24/524 (дата обращения: 20.06.2014).

8. Долгая А. А. Оценка влияния процессного структурирования на мотивацию персонала в организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 159—163.

9. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. М.: Питер, 2001. 320 с.

REFERENCES

1. Dolgaya A. A. Organization’s management system: concept and model // Modern economics: problems and solutions. 2014. № 3. P. 98—108.

2. Zankovsky A. N. Organizational leadership in the corporative culture space: abstract of dissertation of the doctor of psychology. M., 2012. 338 p.

3. Moskovtsev A. F., Velikanov V. V., Pakhar’ I. V. The concept and justification of the program of research of corporate culture // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 129—133.

4. Donika D. D. Cross-cultural approach to the leadership studying // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 238—246.

5. Chapkina O. E. Motivational potential of corporative culture management: dissertation of the candidate of sociology. Khabarovsk, 2008. 156 p.

6. Kardashov V. I. Labor motivation development in the organizational management system: abstract of dissertation of the candidate of economics. M., 2007. 174 p.

7. Are you able to increase your productivity? Expert poll on the Vedomosti site [Electronic resource]. URL: http://www.vedomosti.ru/poll/opinions.shtml?24/524 (date of viewing: 20.06.2014).

8. Dolgaya A. A. Assessment of process structuring impact on the motivation in organization // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 159—163.

9. Cameron K., Quinn P. Diagnosis and culture change. M.: Peter, 2001. 320 p.

УДК 332.21
ББК 65.32-511

Dugina Tatiana Alexandrovna,
candidate of economics, associate professor, head of the department of economics and marketing in agribusiness of Volgograd State Agricultural University,
Volgograd,
e-mail: deisi79@mail.ru

Vasil'chenko Elena Borisovna,
candidate of agricultural sciences, associate professor of the department of economics and marketing in agribusiness of Volgograd State Agricultural University,
Volgograd,
e-mail: deisi79@mail.ru

Дугина Татьяна Александровна,
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики и маркетинга в АПК Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: deisi79@mail.ru

Васильченко Елена Борисовна,
канд. с.-х. наук,
доцент кафедры экономики и маркетинга в АПК Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: deisi79@mail.ru

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

TRANSACTION COSTS IN AGRICULTURAL LAND REGISTRATION

В статье дается сравнение различных трактовок определения «трансакционные издержки», предлагаемых российскими и зарубежными исследователями, приведена их классификация. Авторами рассмотрена проблема трансакционных издержек в сельскохозяйственном землепользовании, представлен анализ причин их возникновения на сельскохозяйственных предприятиях при формировании землепользований в счет земель, находящихся в долевой собственности, а также в процессе их использования в сельскохозяйственном производстве. Предложены мероприятия по снижению величины трансакционных издержек, подчеркнута необходимость четкого разграничения прав собственности для эффективного ведения производства, причем немаловажная роль в этом процессе отведена государству.

The article gives a comparison of different interpretations of the definition of transaction costs proposed by Russian and foreign researchers, and provides their classification. The authors examined the problem of transaction costs in agricultural land use; analysis of the causes of their occurrence at farms is presented during formation of land use by means of lands in common ownership, as well as during their use in agricultural production. Measures for reduction of the transaction costs value are proposed, as well as necessity of clear distinguishing of the property rights for effective conduct of business, when significant role in this process is given to the State.

Ключевые слова: трансакционные издержки, классификация, сельскохозяйственное землепользование, право собственности, общая долевая собственность, земельная доля, типовые трансакции, земельный участок, аренда земли, снижение трансакционных издержек.

Keywords: transaction costs, classification, agricultural land use, right of ownership, common share ownership, land share, typical transactions, land plot, land rent, reduction of transaction costs.

В условиях незавершенности земельной реформы в современной России особую значимость приобретает формирование земельных участков в сельском хозяйстве в размерах, обеспечивающих максимально эффективное использование ресурсного потенциала товаропроизводителей. При формировании земельных участков, оформлении прав на земельные доли сельскохозяйственные товаропроизводители сталкиваются с существенными препятствиями, обусловленными земельным законодательством. Трансакционные издержки, обусловленные мероприятиями по выделу земельных долей и оформлению земельных прав, существенны, хотя для товаропроизводителя это издержки реформирования, которые возникли из-за просчетов в аграрной политике и в большей степени должны быть компенсированы государством.

Целью представленного научного исследования является разработка мероприятий по снижению трансакционных издержек, требующая тщательного изучения дефиниции «трансакционные издержки», причин их возникновения, прикладных расчетов на примере конкретных предприятий.

Аграрные преобразования привели к значительному перераспределению земель по формам собственности. На сегодняшний день в Волгоградской области функционирует 367 обществ с ограниченной ответственностью, 78 акционерных обществ, 5 государственных предприятий, 104 сельскохозяйственных кооператива, 6 коллективных предприятий, 10915 крестьянских (фермерских) хозяйств [1]. Сельхозорганизации расположены в основном на землях в долевой собственности. Доли в начале 90-х годов прошлого века бесплатно передавались в собственность граждан. В административных районах устанавливалась среднерайонная доля бесплатной передачи земли в собственность, которая дифференцировалась по каждому хозяйству в зависимости от оценки сельхозугодий по продуктивности. Для определения среднерайонной нормы площадь сельхозугодий в пределах сельхозпредприятий района делилась на число лиц, работающих в сельском хозяйстве и занятых в социальной сфере села. Причем размер доли был одинаков для всех независимо от стажа работы и личного вклада в развитие организации. В последующие годы реформы многие собственники, не получив дохода от своих земельных долей, уехали из села и утратили контроль над их использованием. Многие собственники умерли, их наследники или не оформили право наследства на земельную долю, или не распорядились ею в установленном порядке [2]. Многие земельные доли используются сельхозорганизациями с нарушением законодательства. Невостребованные земельные доли также либо не используются вовсе, либо используются с нарушением законодательства. Приведение форм использования земельных долей в соответствие с современным земельным законодательством требует значительных трансакционных издержек.

Первоначально трансакционные издержки были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом». В настоящее время в рамках экономической теории дается множество определений трансакционных издержек [3]. По определению О. Уильямсона [4], трансакционные издержки — это издержки, не связанные с процессом производства. По К. Менару, под трансакционными издержками понимают «издержки функционирования системы обмена или во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности» [5]. Следует отметить, что в отечественной экономической литературе нет однозначного подхода к определению трансакционных издержек. В российских публикациях их называли по-разному: операционные, сопряженные, управленческие, косвенные или накладные. Целесообразно рассматривать трансакционные издержки как затраты сверх собственно производственных издержек (трансформационных), возникающие в процессе использования сельскохозяйственных угодий, а также необходимые для получения доступа к земле как экономическому ресурсу, в том числе затраты на фиксацию, изменение и защиту прав собственности, аренды и иных прав на землю, величина которых во многом определяется институтами, спецификой законодательства и другими факторами (табл. 1).

Таблица 1

Типовые трансакции с земельными долями и земельными участками, выделенными в счет земельных долей для формирования сельскохозяйственных землепользований [6]

№ п/п	Типы трансакций	
	с земельными долями	**с земельными участкам, выделенными в счет земельных долей**
1	Внесение земельной доли в уставный капитал сельскохозяйственной организации	Внесение земельного участка в уставный капитал сельскохозяйственной организации
2	Передача земельной доли в доверительное управление	Передача земельного участка в доверительное управление
3	Купля-продажа земельной доли	Купля-продажа земельного участка
4	Аренда земельной доли (запрещена с 2003 года)	Аренда земельного участка

Эти издержки включают затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производство сельскохозяйственной продукции, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса. Это плата не за сам ресурс, а за право пользования им. Тем самым различные помехи и барьеры на пути получения прав пользования и порождают трансакционные издержки.

Р.И. Капелюшников [Там же] помимо пяти общеизвестных классов трансакционных издержек выделяет следующие виды:

1) издержки поиска информации: перед совершением сделки всегда изучается информация, где находятся потенциальные продавцы, арендаторы, каковы средние цены земельных участков, размер арендной платы;

2) издержки ведения переговоров: рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление договоров;

3) издержки измерения: к ним относят затраты на проведение собственно измерения (геодезические работы), они растут с повышением требований к точности установления границ земельных участков и их площадей;

4) издержки спецификации и затраты на защиту прав собственности;

5) издержки оппортунистического поведения — это издержки, связанные с недобросовестным поведением, нарушающим условия сделки и тем самым приносящим ущерб;

6) издержки «политизации» — это издержки, сопровождающиеся принятием решения внутри организации, при этом издержки принятия решения участниками долевой собственности перекладываются на плечи сельхозпредприятия, заинтересованного в приобретении земельного участка;

7) внешние эффекты — экстерналии: проявляются при любых трансакционных затратах и представляют собой интересы третьих лиц. Такими экстерналиями для сельскохозяйственного землепользования является введение ограничений и обременений в использовании земель, связанных с природоохранным законодательством, строительством вредных промышленных объектов, инженерных коммуникаций и трубопроводного транспорта.

Наиболее ярким примером внешнего эффекта является давление со стороны скупщиков сельскохозяйственных земель, цель которых — перевод сельскохозяйственных земель в земли населенных пунктов для индивидуального жилищного строительства. К сожалению, сельхозтоваропроизводители не в состоянии противостоять такому влиянию ни материально, ни юридически. Зачастую скупщики земельных долей и участков имеют помимо материальных средств так называемый административный ресурс, воздействие которого возможно на любом этапе выдела земельных долей в отдельное землепользование (табл. 2).

Таблица 2

Процедура выдела земельных участков в счет земельных долей

Этапы	Виды издержек
1. Подготовительные работы, в том числе:	Плата за предоставление сведений государственного кадастра недвижимости. Оплата услуг кадастрового инженера за оформление схемы расположения границ выделяемого земельного участка (для собрания)
— выбор местоположения выделяемого земельного участка	
— публикация объявлений в СМИ о проведении собрания участников общей долевой собственности на землю	Оплата за публикацию объявлений в районной и областной газетах
2. Проведение собрания дольщиков*	Оплата аренды помещения. Оплата услуг юриста (специалиста по земле) за организацию проведения собрания, оформление протокола собрания
*Если собрание не состоялось — публикация объявлений в СМИ о выделе земельного участка в счет земельной доли (долей)	Оплата за публикацию объявлений в районной и областной газетах

Окончание табл. 2

Этапы	Виды издержек
3. Межевание земельного участка, выделенного в счет земельной доли (долей), постановка земельного участка на государственный кадастровый учет	Оплата услуг кадастрового инженера за формирование межевого плана и сопровождение кадастрового учета. Оплата услуг нотариуса за оформление доверенности. Плата за предоставление сведений государственного кадастра недвижимости (кадастрового паспорта земельного участка)
4. Государственная регистрация права собственности на выделенные земельные участки	Оплата государственной пошлины за осуществление государственной регистрации права собственности

Следует признать, что нет организации, ведущей детальный учет наличия, состояния и использования земельных долей в аграрном секторе, ни на федеральном, ни на региональном уровне. Незавершенность институциональных преобразований земельных отношений в России препятствует эффективному развитию сельского хозяйства, приводит к неразвитости кредитно-финансовой системы, ограниченной поддержке сельхозтоваропроизводителей на региональном и местном уровне, в конечном счете является серьезной преградой для перехода на инновационную модель развития аграрной экономики [7; 8].

Таблица 3

Трансакционные издержки при образовании земельного участка из участка долевой собственности по решению общего собрания [7; 9; 10; 11]

Трансакционные издержки	Затраты	
	времени, мес.	денег, тыс. руб.
Поиск информации о кадастровом инженере, переговоры об условиях сделки	0,5	0,2
Межевание земельного участка	1,0	10,0
Подготовка выписки из органа кадастрового учета	0,2	0,5
Подготовка выписки из единого государственного реестра прав	0,2	0,2
Опубликование в СМИ извещения о месте и порядке ознакомления с проектом межевания, направление его участникам долевой собственности по почте	0,2	5,0
Опубликование в СМИ извещения о проведении общего собрания	0,2	5,0
Подготовка проекта межевания кадастровым инженером	1,0	2,0
Ознакомление с проектом межевания всех заинтересованных лиц	1,0	—
Проведение общего собрания участников долевой собственности для утверждения проекта межевания земельного участка, перечня собственников образуемых земельных участков	0,1	1,0
Заверение органами местного самоуправления по месту расположения земельного участка либо нотариальное удостоверение документов	0,2	1,0

Окончание табл. 3

Трансакционные издержки	Затраты	
	времени, мес.	денег, тыс. руб.
Подготовка межевого плана кадастровым инженером	0,2	10
Предоставление документов в орган государственного кадастрового учета	0,2	—
Постановка на государственный кадастровый учет (без учета приостановок и отказов)	1,0	—
Получение документов из органа кадастрового учета	0,1	—
Сдача документов для государственной регистрации права собственности в управление Росреестра и оплата государственной пошлины	0,1	2,0
Государственная регистрация права собственности в управлении Росреестра	1,0	—
Получение документов, удостоверяющих право собственности, из управления Росреестра	0,1	—
Итого	7,3	37,0

Признано, что выделение земельных долей снижает эффективность использования земли в сельхозорганизациях. С выделением земельных долей в натуре число земельных участков значительно возрастает, но средняя площадь одного участка уменьшается. При этом уменьшается длина гона в продольном и поперечном направлениях, увеличивается средневзвешенный процент потерь на холостые повороты и заезды техники при выполнении полевых работ. В результате снижаются эффективность использования сельскохозяйственной техники, коэффициент полезного использования пашни.

Возникает двойственная проблема: с одной стороны, для полной реализации собственности земельные доли следует выделять в натуре, с другой — необходимо создавать организационно-экономические условия для консолидации земельных участков.

Возможны варианты формирования трансакционных издержек, когда времени и средств понадобится намного больше. Например, если при образовании земельного участка и оформлении его в собственность появятся возражения участников долевой собственности. Необходимо время, чтоб провести согласительные процедуры. Возможны сложные случаи, когда согласие не достигнуто и необходимо судебное разбирательство или когда оформление прав на земельную долю осуществляет наследник, на участок в долевой собственности наложен арест, участок долевой собственности находится в аренде, а арендатор препятствует выделу конкретной земельной доли и т. д. В этих вариантах трансакционные издержки, включающие финансовые затраты и затраты времени, будут значительно больше рассчитанных. Например, издержки времени на вступление в наследство по закону составляют не менее шести месяцев. Необходимы дополнительные затраты на оформление документов у нотариуса, судебные разбирательства и т. д.

Трансакционные издержки сельскохозяйственного землепользования в условиях общей долевой собственности на землю существенны, с течением времени они будут только расти, поскольку проведение земельной реформы

затянулось, обнаружить собственников земельных долей с каждым годом все сложнее, так же как и аккумулировать ресурсы для осуществления земельных трансакций, поэтому нужна разработка мероприятий по их снижению.

На наш взгляд, необходимы следующие мероприятия, способные привести к снижению трансакционных издержек при оформлении прав на земельные участки:

— обеспечение доступности информации о земельной собственности, а также связанных с ней правах и ограничениях;

— привлечение грамотных специалистов — кадастровых инженеров к работе по измерению земельных долей;

— использование точных приборов для измерений — современных тахеометров и спутников GPS, которые снизят возможность технических ошибок;

— совершенствование правовой защиты интересов собственников и арендаторов, уменьшение случаев нарушения прав, что обеспечит снижение затрат времени и средств, необходимых для их восстановления;

— грамотное заключение контрактов и договоров, по условиям которых нечестные партнеры не смогут уклониться от их выполнения в целях получения прибыли за счет другой стороны;

— снижение расходов при решении вопросов собственности в судебном порядке;

— использование кадастровой оценки земельного участка, при необходимости скорректированной на повышающий или понижающий коэффициент, что снизит затраты и ускорит процесс оформления.

Снижение трансакционных издержек позволит повысить эффективность земельных отношений и в целом сельскохозяйственного производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Данные сети Интернет [Электронный ресурс].
URL:https://e.mail.ru/cgi-bin/link?check=1&cnf=b9c9be&url=https%3A%2F%2Frosreestr.ru%2Fwps%2Fportal%2Fp%2Fcc_ib_other_lines_activity%2Fcc_ib_condition_earths_Russia%2Fcc_ib_texts_of_documents&msgid=14158757180000000298;0;0;1&x-email=meon_nauka%40mail.ru&js=1&token=6cecff868c7350ffa320d45e69e28ba2:4373435e67457f02190251525a55570d040c5004060c07535357070304560 50c5501085c0b005351031654475c6e4206

2. Зверева Г. Н. Эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения в регионе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 109—114.

3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993. 192 с.

4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.

5. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: учебник / под ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 704 с.

6. Рогатнев Ю. М., Малышкина И. А. Трансакционные издержки сельскохозяйственного землепользования в условиях общей долевой собственности на землю // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2013. № 6. С. 41—47; 2013. № 7. С. 16—21.

7. Нечаев В., Барсукова Г., Юрченко К. Трансакционные издержки при оформлении прав собственности на земельные участки // АПК: экономика, управление. 2012. № 7. С. 30—36.

8. Шепитько Р. С., Дугина Т. А. Совершенствование арендных отношений в сельскохозяйственном землепользовании: монография. Волгоград: Волгоградская ГСХА, 2011. 116 с.

9. Дугина Т. А. Развитие земельных отношений в России // Российское предпринимательство. 2014. № 2 (248). С. 78—85.

10. Немченко А. В. Формирование системы управления затратами на предприятии // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2009. № 8. С. 109—112.

11. Шагайда Н. И. Институциональные предпосылки оборота сельскохозяйственных земель в России. М.: ВИАПИ: ЭРД, 2006. 151 с.

REFERENCES

1. Internet data [Electronic resource]. URL: https://e.mail.ru/cgi-bin/link?check=1&cnf=b9c9be&url=https%3A%2F%2Frosreestr.ru%2Fwps%2Fportal%2Fp%2Fcc_ib_other_lines_activity%2Fcc_ib_condition_earths_Russia%2Fcc_ib_texts_of_documents&msgid=14158757180000000298;0;0;1&x-email=meon_nauka%40mail.ru&js=1&token=6cecff868c7350ffa320d45e69e28ba2:4373435e67457f02190251525a55570d040c5004060c07535357070304560 50c5501085c0b005351031654475c6e4206

2. Zvereva G. N. Efficiency of use of agricultural land in the region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute 2013. № 3 (24). P. 109—114.

3. Coase R. The firm, the market and the right. M.: Case LTD, 1993. 192 p.

4. Williamson O. The Economic Institutions of capitalism. St.Petersburg: Lenizdat, 1996. 702 p.

5. Menard K. Transaction cost economics: from the Coase theorem to empirical research // Institutional Economics: textbook / ed. by A. Oleinik. M.: Infra-M, 2005. 704 p.

6. Rogatnev Yu. M., Malyshkina I. A. Transaction costs of agricultural land use in terms of common shared ownership of land // Land management, a cadastre and land monitoring. 2013. № 6. P. 41—47; 2013. № 7. P. 16—21.

7. Nechaev B., Barsukov G., Yurchenko K. Transaction costs at registration of land ownership // APC: economics, management. 2012. № 7. P. 30—36.

8. Shepitko R. S., Dugina T. A. Improvement of lease relations in agricultural land use: monograph. Volgograd: Volgograd State Agricultural Academy, 2011. 116 p.

9. Dugina T. A. Development of land relations in Russia // Russian Entrepreneurship. 2014. № 2 (248). P. 78—85.

10. Nemchenko A. V. Formation of the cost management system at the enterprise // Bulletin of the Altai State Agrarian University. 2009. № 8. P. 109—112.

11. Shagaida N. I. Institutional preconditions of agricultural land turnover in Russia. M.: VIAPI: ERE, 2006. 151 p.

УДК 330.322
ББК 65.263

Korda Nadiya Ivanovna,
candidate of economic sciences,
associate professor, dean of the faculty of economics
of the International Institute of Computer Technologies,
Voronezh,
e-mail: nikorda@rambler.ru

Корда Надия Ивановна,
канд. экон. наук, доцент,
декан экономического факультета
Международного института компьютерных технологий,
г. Воронеж,
e-mail: nikorda@rambler.ru

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE PROGRAM-TARGETED APPROACH TO MANAGEMENT OF INVESTMENTS IN THE RUSSIAN ECONOMY

В статье автор предлагает исследование программно-целевого управления в ретроспективе, рассмотрение его в процессе образования и последующего количественного и качественного развития, что позволяет определить не только историко-логические этапы его эволюции, но и детерминанту условий его становления как необходимой подсистемы государственного регулирования экономики. Программно-целевое управление инвестициями выступает реакцией на необходимость решения государственно значимых, системных проблем в социально-экономическом развитии страны, эффективным инструментом научного обоснования плановых решений, имеющих стратегический, межотраслевой, межрегиональный характер, организации их практической реализации. Автором также доказана необходимость применения ретроспективного анализа программно-целевого управления инвестициями в российской экономике.

The author proposes a study of the program-targeted management in retrospect, its consideration in the process of formation and subsequent quantitative and qualitative development that allows determining the historical-logical stages of its evolution, as well as the determinant of the conditions of its establishing as a necessary subsystem of public regulation of the economics. The program-targeted investments management serves as a response to the need of addressing the state's significant, systemic problems in the socio-economic development of the country, an effective tool of scientific substantiation of the planned decisions that have strategic, inter-industrial, and inter-regional nature, arrangement of their implementation. The author proves the necessity of application of retrospective analysis of the program-targeted management of investments in the Russian economics.

Ключевые слова: российская экономика, инвестиции, управление инвестициями, программно-целевое управление, государственное регулирование экономики, инструмент государственного управления, ретроспективный анализ, ретроспектива программно-целевого управления, периодизация, историко-логические этапы.

Keywords: Russian economics, investment, investment management, program and targeted management, government regulation of economics, instrument of the government administration, historical analysis, retrospective of the program-targeted management, division into periods, historical and logical stages.

Современные условия развития рыночной экономики, наличие многих нерешенных проблем в управлении инвестиционным процессом демонстрируют наличие пробелов в теории и методологии государственного управления инвестициями, в том числе региональными инвестициями, что обусловливает необходимость теоретико-методологического обоснования более совершенных, чем существующие сегодня, управленческих технологий. В связи с этим особую актуальность приобретает совершенствование инструментария программно-целевого управления инвестициями, исторически доказавшего свою значимость и эффективность в переломные периоды российской экономики. Действительность инвестиционного процесса в России такова, что без усиления роли государства и повышения качества управления инвестициями обеспечение роста эффективности российской экономики невозможно.

Диалектика формирования эффективного программно-целевого управления инвестициями предполагает рассмотрение данного явления в ретроспективе, в обзоре истории развития государственного регулирования экономики, в том числе программно-целевого управления инвестициями, рассмотрение его с момента происхождения в становлении и развитии, рассмотрение его как «непрерывного, постепенного количественного изменения» [1], результатом которого является определенное состояние изучаемого объекта. Исследуя программно-целевое управление инвестициями в ретроспективе, можно установить историко-логические этапы зарождения этого экономического феномена, основные периоды его становления и, самое главное, влияние факторов, определивших формирование программно-целевого управления инвестициями как необходимой подсистемы системы государственного регулирования современной рыночной экономики.

Периодизация программно-целевого управления инвестициями в России предлагается на фоне экономической ситуации и основных характеристик экономической политики того времени, что позволяет выявить логику развития государственного регулирования экономики, программно-целевого управления во взаимосвязи с изменениями политической системы, государственного устройства и социально-экономических процессов. Кроме того, периодизация развития программно-целевого управления осуществляется в соответствии с качественной характеристикой формирования его основных составляющих и с влиянием основных факторов, активизировавших генезис программно-целевого управления инвестициями в России (см. табл.) [2, с. 178—192].

Таблица

Ретроспектива программно-целевого управления инвестициями в России

Временные вехи периода развития программно-целевого управления инвестициями	**Краткая характеристика периода**
1	**2**
XV—XVII вв.	1. Формирование предпосылок зарождения прообраза государственного регулирования экономики — программно-целевого управления инвестициями.
Земская реформа Ивана IV, утверждение Стоглавым Собором «Уставной земской грамоты»	Образование Русского централизованного государства и формирование двухзвенной бюджетной системы, расходная часть которой направлена на решение общегосударственных (административных и судебных) нужд. Выделение средств из государевой казны на содержание земских изб, финансирование местных мероприятий, стрельцов.
1631 г.	Создание предпосылок для формирования металлургической базы страны — на Урале начал действовать первый металлургический завод.
1645 г.	Составление первого в России бюджета — сметы государственных доходов и расходов [3].
XVIII — первая четверть XIX в.	2. Становление и реализация программно-целевого управления инвестициями на интуитивном уровне.
Эпоха преобразований Петра I	Период активного вмешательства государства в экономику. Активное инвестирование в масштабные проекты осуществлялось исходя из замыслов Петра I, без глубокого экономического обоснования. К таким крупным казенным (государственным) программам можно отнести строительство железоделательных мануфактур на Урале и в Олонецком крае; водно-транспортной системы (Вышневолоцкий канал, Мариинская водная система и др.), кораблей в Воронеже и Архангельске.
1767 г. — Наказ Екатерины II как руководство для составления нового Уложения	В Наказе излагались основные принципы нового Уложения (Свода законов) Российской империи. Текст Наказа состоял из 22 глав, каждая из которых была посвящена той или иной проблеме общественного устройства. Екатерина II отстаивала необходимость развития торговой и промышленной деятельности, строительства новых городов, внесения порядка в вопросы земледелия.
1782 г. — Манифест Екатерины II	Императрица Екатерина II своим Манифестом даровала всем землевладельцам свободу распоряжения своими землями и право на полезные ископаемые, заключенные в их недрах: при постройке плотины Кизеловского металлургического завода обнаружены первые залежи каменного угля на Урале и с 1797 г. начата промышленная разработка Кизеловского угольного бассейна. В 1789 г. начата промышленная добыча торфа (близ р. Невы) — целевая направленность формирования территориальной промышленности.
Вторая четверть XIX — середина XX в.	3. Становление и развитие профессионального управления целевыми программами инвестиций.
Вторая четверть XIX — 1890 г.	3.1. Разработка первых государственных программных документов социально-экономического развития Российской империи.
1809—1810 гг. План государственных реформ, «План финансов», подготовленные по поручению Александра I М. М. Сперанским	План создания законодательной Государственной Думы, Государственного совета (высшего совещательного органа при императоре), активно участвующих в регулировании экономики Российской империи. Реформа финансовой политики М. М. Сперанского была направлена на «строгое согласование доходов и расходов государства. <…> Расходы делились на три части: необходимые, полезные, излишние. К первым относились военные расходы, а также расходы, отсрочка которых могла нанести ущерб казне и без которых было невозможно управление страной; вторые предполагалось отложить; третьи — устранить» [4].
1810 г. — план индустриализации	Целевая программа индустриализации страны: финансирование за счет государства создания и развития российского машиностроения (Александровский казенный завод, производивший паровые машины, пароходы, паровозы и др.; Сормовский завод в Нижнем Новгороде по производству речных судов; развитие сельскохозяйственного машиностроения в Прибалтике, на Украине). Строительство шоссейных и железных дорог на государственные средства (например, железные дороги, соединившие Москву и Петербург, Москву и Курск, Москву и Воронеж; новые морские линии в Балтийском и Черном морях). Появление и развитие новых отраслей за счет госзаказов (угольная, нефтедобыча и нефтепереработка, машиностроение, химическое производство, металлургия и др.).

Продолжение табл.

Временные вехи периода развития программно-целевого управления инвестициями	**Краткая характеристика периода**
1	**2**
1881 г. — объединение Международного и Русского банка внешней торговли; 1882 г. — «Союз рельсовых фабрикантов» и другие объединения	Государственное вмешательство в экономическую жизнь привело к раннему возникновению в России государственно-монополистических тенденций, к прямому сращиванию банковских монополий с Кредитной канцелярией Министерства финансов и Госбанком и к государственному контролю через эти учреждения частных предприятий и банков.
1891—1913 гг.	3.2. Развитие профессионального управления на основе целевых программ.
1892 г. — активизация развития индустриализации — программа развития С. Ю. Витте	Программа развития С. Ю. Витте предусматривала активную индустриализации страны при неограниченном вмешательстве государства в экономику и при стабильной самодержавной власти.
1906 г. — Аграрная реформа П. А. Столыпина	Программа освоения окраин Российской империи — целинных земель, программа переселения крестьян П. А. Столыпина. Государственное финансирование строительства в новых районах дорог, колодцев и водохранилищ.
1914—1918 гг.	3.3. Адаптация программно-целевого управления к Первой мировой войне. Государственная программа мероприятий по переводу экономики на военный лад. Перед и в ходе Первой мировой войны в России возникло множество государственно-монополистических объединений в результате слияния крупного частного и казенного капиталов, прежде всего на железнодорожном транспорте и в военной промышленности.
1915 г.	Экономическая политика Временного правительства — организация Особых Совещаний, Особого Совещания по обороне. Введение централизованного государственного управления по единому «общеимперскому» плану. Особые Совещания координируют отрасли военно-промышленного комплекса, транспорта, электростанций, снабжение действующей армии всем необходимым. Введение казенного управления на отдельных предприятиях, выполняющих оборонные заказы.
1916 г.	Создание военно-промышленных комитетов (в том числе решение вопросов распределения госзаказов), введение продразверстки — принудительное изъятие государством продовольствия (и прежде всего зерна) у крестьян по твердым ценам, чтобы обеспечить им армию и городское население.
Октябрь 1917 г. — 1918 г.	3.4. Поиск и развитие механизмов управления экономикой (инвестициями) в условиях становления централизованной, директивной экономики, повсеместного распространения государственной собственности.
Октябрь 1917 г. — создание Экономического совета	Разработка общегосударственного экономического плана. Период становления социалистической экономической системы хозяйства как государственного капитализма со значительной долей государственного хозяйства под контролем пролетариата.
Декабрь 1917 г. — образование при Совнаркоме Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ)	ВСНХ управляет государственным сектором российской экономики в качестве единого центра, разрабатывает общие нормы регулирования экономической жизни страны, объединяет деятельность центральных и местных экономических учреждений и др.
1918—1955 гг.	3.5. Становление и развитие практических основ профессионального программно-целевого управления — разработка и реализация планов, программ.
1918—1920 гг.	Политика «военного коммунизма»: национализация промышленности, введение продразверстки; государственное централизованное распределение продуктов питания и товаров по карточкам и классовому принципу и другие меры. Продолжение политики «военного коммунизма»: формирование жестко централизованной социально-экономической системы, характеризующейся концентрацией у государства большей части трудовых, финансовых и материальных ресурсов, используемых на принципах военного подчинения. Придание абсолютных полномочий главным управлениям (главкам) ВСНХ. Формирование теоретического фундамента программно-целевого управления инвестициями. Научные дискуссии советских ученых по вопросам управления социалистической экономикой, научной организации труда.
1920 г. — IX съезд РКП(б)	Разработан и принят первый план страны — Государственный план по электрификации России (ГОЭЛРО): восстановление и реконструкция предприятий довоенной электроэнергетики, строительство новых электростанций, развитие транспорта и различных отраслей промышленности. Планом ГОЭЛРО заложены методические основы программности.

Продолжение табл.

Временные вехи периода развития программно-целевого управления инвестициями	**Краткая характеристика периода**
1	**2**
1921 г. — X съезд РКП(б) — «Новая экономическая политика» («НЭП»); 9 августа 1921 г. — СНК о переходе к хозрасчету	Становление рыночной системы с сильным государственным управлением, значительной долей государственной собственности и механизмом социальной защиты. Реструктуризация ВСНХ: вместо множества главков созданы Главное экономическое управление и Центральное управление государственной промышленности, основной формой управления производством в государственном секторе стали тресты, то есть объединения однородных или взаимосвязанных между собой предприятий. «За 1923—1924 гг. в советской России было создано 28 и принято 19 отраслевых программ развития экономики» [5].
Декабрь 1925 г. — XIV съезд РКП(б); 1927 г. — XV съезд РКП(б) — курс на коллективизацию сельского хозяйства Май 1929 г.	Утвержден курс на индустриализацию страны, целенаправленный отказ от НЭПа. Ускорение индустриального развития на основе создания социалистической промышленности: подготовка пятилетних планов развития народного хозяйства (Транссибирская магистраль, ДнепроГЭС). Утверждение 1-го пятилетнего плана (1928—1932 гг.): превращение СССР из страны аграрно-индустриальной в страну индустриальную (активный рост металлургических, авиа-, авто- и машиностроительных предприятий). Разработка и создание Н. Д. Кондратьевым макроэкономической теории планирования и прогнозирования, его предложение о сочетании генетического и телеологического подходов в планировании.
1930—1940 гг.	Создание угольно-металлургической базы на востоке страны — целевая направленность по созданию территориальной базы добывающей промышленности (Урало-Кузнецкий комплекс).
1930 г.	Принятие Устава о массовой добровольной коллективизации — создание колхозов и совхозов.
30 июня 1941 г.	Образование Государственного комитета обороны (ГКО) — реализация сверхцентрализованной директивной системы управления, полностью регулирующей экономику под военные нужды: эвакуация заводов и фабрик, перевод гражданского сектора экономики на военные рельсы.
Середина 1942 г.	Полный запуск эвакуированного оборудования и обеспечение роста производства в отраслях тяжелой промышленности. Подготовка книги Л. В. Канторовича «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов», где было продолжено развитие математического подхода в определении планов, программ, предложена новая система измерения в экономике, в том числе инвестиций, ориентированная на учет ограниченности ресурсов.
1945—1952 гг.	Восстановление послевоенной экономики. Принятие «Сталинского плана преобразований», направленного на повышение эффективности сельского хозяйства: создание в южных и юго-восточных районах европейской части СССР полезащитных лесных полос для задержания влаги на полях и уменьшения пагубного воздействия суховеев на сельскохозяйственные угодья; строительство оросительной системы в Средней Азии — Большого Каракумского канала; сооружение «Великих строек коммунизма» (строительство Горьковской, Каховской, Куйбышевской, Саратовской, Сталинградской ГЭС). Строительство Волго-Донского канала, соединившего в единую систему пять морей: Белое, Балтийское, Каспийское, Азовское и Черное. Формирование военно-стратегических, космических программ. Подготовка работы И. В. Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР» в рамках продолжающейся дискуссии 1951 г. по проблемам социалистической политэкономии и обоснование им закона о преимущественном росте производства средств производства, теоретической базы инвестиционной политики (приоритета капиталовложений в производственной сфере) государства на последующую перспективу.
1953—1954 гг.	Принятие программы поднятия целинных и залежных земель и массовое освоение земель, создание совхозов.
1956—1990 гг.	4. Развитие теоретического фундамента программно-целевого управления инвестициями и реализация его в практике государственного регулирования.
1956—1975 гг.	4.1. Формирование системной основы программно-целевого управления инвестициями.

Продолжение табл.

Временные вехи периода развития программно-целевого управления инвестициями	**Краткая характеристика периода**
1	**2**
1956—1970 гг.	Продолжение научных дискуссий по проблемам управления. В 1963 г. в учебнике «Курс политической экономии» под редакцией Н. А. Цаголова на основе методологии марксизма была предпринята попытка реализации идеи экономической «клеточки» — планомерности как основы функционирования социалистической экономики [6]. Создание многочисленных методик целеполагания, оценки вероятности достижения цели и другие научные изыскания по формированию системной основы программно-целевого управления инвестициями: — создание специальных методов сетевого проектирования (системы типа PERT); — формирование комплексных коллективов, включающих специалистов различных профилей; — создание специальных методов сетевого проектирования (системы типа PERT); Осознание советскими учеными необходимости объединения ряда методов управления в целевую программу и разработки затем способов ее реализации. Реализация космической программы по запуску первого в мире искусственного спутника Земли и человека. Формирование территориально-производственных комплексов в Западной Сибири, Курске, Братско-Илимского ТПК, Ямало-Ненецкого ТПК. Развитие нечерноземной зоны РСФСР, повышение эффективности сельскохозяйственного производства в центральных районах, Украине, Ставропольском крае.
Сентябрь 1965 г. — Пленум ЦК КПСС	Реформы А. Н. Косыгина: принятие новой системы планирования и экономического стимулирования, решение о возвращении к отраслевому принципу управления промышленностью, сокращение количества директивных плановых показателей и другие меры.
1971—1975 гг.	В девятой пятилетке (на основе директив XXIV съезда КПСС) определена программа значительного подъема уровня жизни советского народа на базе ускорения и подъема эффективности социалистического производства, повышения его эффективности и увеличения производительности труда. Пятилетний план экономического и социального развития народного хозяйства СССР «с девятой пятилетки официальное название государственных перспективных планов экономического и социального развития СССР» [7, с. 1084].
1976—1980 гг.	4.2. Окончательное оформление целевой программы как основы концепции программно-целевого управления инвестициями.
1976 г. — XXV съезд КПСС	Одно из первых заявлений о необходимости разработки и реализации конкретных программ народно-хозяйственного развития [8].
1979 г.	Принятие специального постановления о развитии программного управления. В частности, Госплану СССР предлагалось повысить качество планирования на базе программно-целевого метода [9]. ЦК КПСС, Правительство СССР приняли решение о формировании целевых комплексных программ, программ развития отдельных территорий, территориально-производственных комплексов как значимых блоков планов социально-экономического развития страны.
1980—1990 гг.	4.3. Переход от единичного применения целевых программ к массовому применению комплексных целевых программ.
1980 г.	Окончательно сформирована на базе системного подхода концепция программно-целевого управления с четкой целевой детерминацией всей системы управления. Сформулированы основные принципы программно-целевого управления, позволяющие качественно отличить этот вид управления от других. Переход от единичного применения целевых программ (создание новых моделей самолетов, строительства ВАЗа, БАМа и т. д.) к их массовому применению в государственном управлении. Готовятся и реализуются большое число комплексных целевых программ, ориентированных на взаимосвязь территориального, отраслевого и целевого принципов управления и направленных на разрешение государственных проблем. Программы выступали как способ решения комплексных межотраслевых проблем социального аспекта: проблема продовольствия, проблема преодоления социально-экономических различий между городом и селом и другие проблемы. Таким образом, в советской научной литературе «были сформированы научный инструментарий планирования, система его категорий, определены и апробированы соответствующие им формы и методы планирования» [10, с. 93], к числу которых относится и программно-целевой подход управления инвестициями.

Продолжение табл.

Временные вехи периода развития программно-целевого управления инвестициями	**Краткая характеристика периода**
1	**2**
1981—1985 гг.	В практике управления предпринимались попытки расширения сферы применения целевых программ и соответственно методологии и технологии планирования. В соответствии с Постановлением № 159/484 от 4 декабря 1981 г. президиумом АН СССР и Госкомитетом СССР по науке и технике была создана Проблемная комиссия по совершенствованию планирования и управления народным хозяйством в составе. В декабре 1982 г. Проблемная комиссия представила проект предложений, предусматривающих усиление рыночных механизмов в экономике. Однако из-за разногласий вскоре этот проект был отклонен. Была открыта дискуссия по совершенствованию планирования и управления. Решения апрельского Пленума 1985 г. свидетельствовали о победе противников планового подхода в управлении. Принятие Энергетической программы, Продовольственной программы и Программы химизации производства.
Июнь — июль 1987 г.	05.06.1987 г. Пленум ЦК КПСС рассмотрел вопрос «О задачах партии по коренной перестройке управления экономикой» — отменено «директивное планирование» и плановое начало в работе вообще. Принятие Постановления ЦК КПСС, СМ СССР и ВЦСПС «Об усилении работы по реализации активной социальной политики и повышении роли Государственного комитета по труду и социальным вопросам» как программы по активизации социальной политики государства на 15 лет. Сформированы и утверждены Продовольственная программа, Программа сокращения применения ручного труда в отраслях народного хозяйства, программа «Жилище-2000» и другие программы.
1990 г. — наст. время	5. Отказ от государственного регулирования экономики и сложившейся системы программно-целевого управления инвестициями, формирование новой парадигмы программно-целевого управления инвестициями в условиях рыночной экономики.
1990—2000 гг.	5.1. Становление рыночной экономики — разрушение советской системы программно-целевого управления инвестициями и формирование основ новой парадигмы программно-целевого управления.
1990—1991 гг.	Распад системы государственного социализма, восстановление института частной собственности на все факторы производства, приватизация предприятий, резкое сокращение государственных расходов — отказ от строительства крупных промышленных объектов, сосредоточение государственных программ на решении остро стоящих или назревающих социальных конфликтов в жизненно важных сферах. Перестройка управления обусловила разрушение сложившейся системы народно-хозяйственного планирования и традиционных механизмов целеобоснования и целереализации, в результате возникли практические интерес и потребность к целевым комплексным народно-хозяйственным программам. Программы «500 дней», «Шоковая терапия». Уход государства из сферы управления инвестициями.
1992 г. — «Программа углубления экономических реформ в Российской Федерации»	Обозначение приоритетов государства в среднесрочной перспективе: помощь производству; обеспечение социально-политической стабильности и функционирования основных систем жизнеобеспечения производства и населения.
1995 г. — программа «Реформы и развитие экономики в 1995—1997 гг.»	Определена важность решения проблемы перехода от кризиса к стабилизации, обеспечения возобновления экономического роста и создания условий для повышения благосостояния граждан России.
Июнь, июль 1995 г.	Формирование правовой основы новой парадигмы программно-целевого управления инвестициями. Закрепление требований к подготовке программно-целевых актов. Порядок разработки, утверждения и реализации целевых программ. Закреплены на федеральном уровне Порядком разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ (постановление Правительства РФ от 26.06.1995 г. № 594). Принятие Федерального закона «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»: ввод в систему управления двух типов целевых программ — комплексных программ развития и целевых программ по решению актуальных народно-хозяйственных проблем. Однако отсутствие механизма согласованности программной деятельности по мере перехода к рынку неизбежно привело к обострению проблем несбалансированности и дефицита ресурсов, параллелизму и дублированию решений и другим проблемам.

Окончание табл.

Временные вехи периода развития программно-целевого управления инвестициями	**Краткая характеристика периода**
1	**2**
Июль 1995 г.; июнь 1996 г.	Развитие законодательной базы инвестиционной поддержки регионов: федеральные законы «О государственном прогнозировании в программах социально-экономического развития Российской Федерации», «Об основах государственного регулирования социально-экономического развития Севера Российской Федерации», Указ Президента РФ № 803 «Об основных положениях региональной политики в РФ» и другие нормативные акты.
С конца 90-х гг. по наст. время	5.2. Активизация научного и практического интереса к формированию новой парадигмы программно-целевого управления инвестициями.
1997 г. — программа «Структурная перестройка экономики и экономический рост в 1997—2000 гг.»	Определена концепция реформирования российской экономики на основе структурной перестройки, в том числе упорядочения государственных расходов, увеличения накоплений и полной трансформации их в инвестиции, усиление функций государства как «стратегического» инвестора.
2001 г. — по наст. время	«Политика удвоения ВВП», формирование системы активного государственного участия в экономическом процессе, федеральной инвестиционной поддержки регионов: правительство пересмотрело перечень федеральных целевых программ; разработан ряд документов, касающихся федеральной социально-экономической политики в отношении отдельных регионов, и другие мероприятия.
Январь 2004 г.	Создание Стабилизационного фонда Российской Федерации.
Сентябрь 2005 г.	Определение курса на реализацию приоритетных проектов в национальном хозяйстве Российской Федерации — национальных проектов.
Октябрь 2005 г.	Образование Совета при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов. Проработку национальных проектов осуществляла Комиссия по взаимодействию федерального центра и регионов. Формирование нормативно-правовых основ программно-целевого управления инвестициями: до настоящего времени основными документами, регламентирующими процесс формирования и реализации целевых программ на федеральном уровне, выступают Федеральный закон РФ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ» и «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация» [11, с. 86].

Таким образом, предлагаемый методический подход анализа программно-целевого управления инвестициями в ретроспективе (от формирования предпосылок зарождения прообраза государственного регулирования экономики — программно-целевого управления инвестициями до формирования государственной вертикали управления и механизма управления целевыми инвестиционными программами, а также соответствующей нормативно-правовой базы) позволяет установить историко-логические этапы зарождения этого экономического феномена, основные периоды его становления и, самое главное, влияние факторов, определивших формирование программно-целевого управления инвестициями как необходимой подсистемы системы государственного регулирования современной рыночной экономики. Повышение эффективности управления инвестициями в регионах России вызывает необходимость изменения концептуального подхода к определению приоритетности роли целевых программ в системе стратегического управления социально-экономическим развитием, реализации значимых инвестиционных мероприятий, в «правовой форме конкретизирующих ориентиры и перспективы инновационного совершенствования России» [12, с. 194].

В связи с этим актуализируются и возрастают значимость и необходимость дальнейшего теоретического и практического развития программно-целевого управления инвестициями в российской экономике на основе его критического переосмысления, исторически сложившегося и вполне адекватного настоящему времени, как эффективного инструмента государственного управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Словарь иностранных слов: 18-е изд. М.: Русский язык, 1989. 582 с.
2. Корда Н. И. Программно-целевое управление инвестициями на региональном уровне: научно-теоретическая и методологи-

ческая концептосфера: монография. Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2014. 232 с.

3. Бюджетная система дореволюционной России [Электронный ресурс]. URL: http://www.center-yf.ru/data/economy/Byudzhetnoe-ustroistvo-i-byudzhetnaya-sistema-Rossii (дата обращения: 10.05.2014).

4. Тимошина Т. М. Экономическая история России: учеб. пособие [Электронный ресурс]. URL: http://www.hay-book.ru/load/ehkonomika/ehkonomika/ehkonomicheskaja_istorija_rossii_timoshina_t_m/28-1-0-1323 (дата обращения: 10.06.2014).

5. Алесковский В. В., Янцен А. В. Российский опыт развития программно-целевого подхода [Электронный ресурс]. URL: www.gramota.net (дата обращения: 12.03.2011).

6. История экономических учений: учебник для бакалавров / под ред. И. Н. Шапкина, А. С. Квасова. М.: Юрайт, 2012. 355 с.

7. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. 2-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1983. 1600 с.

8. Материалы XXV съезда КПСС: стенографический отчет [Электронный ресурс]. URL: http://www.nehudlit.ru/books/detail664071.html (дата обращения: 15.06.2014).

9. Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы: Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 12.07.1979 г. № 695 [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=2832;frame=1 (дата обращения: 12.03.2012).

10. Морозова Н. И. Развитие территориального планирования и экономического районирования в России: компаративный анализ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 93—97.

11. Максимова И. В. Направления совершенствования регионального социально-экономического планирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 84—89.

12. Боговиз А. В., Безлюдный Р. С. Меры государственного регулирования регионального развития в контексте реализации инновационной парадигмы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 194—199.

REFERENCES

1. Dictionary of foreign words: 18th edition. M.: The Russian language, 1989. 582 p.

2. Korda N. I. Targeted investment management at the regional level: theoretical and methodological conceptual sphere: monograph. Voronezh: Publishing center Scientific book, 2014. 232 p.

3. Budget system of pre-revolutionary Russia [Electronic resource]. URL: http://www.center-yf.ru/data/economy/Byudzhetnoe-ustroistvo-i-byudzhetnaya-sistema-Rossii (date of viewing: 10.05.2014).

4. Timoshina T. M. Economic history of Russia: textbook. [Electronic resource]. URL: http://www.hay-book.ru/load/ehkonomika/ehkonomika/ehkonomicheskaja_istorija_rossii_timoshina_t_m/28-1-0-1323 (date of viewing: 10.06.2014).

5. Aleskovskaya V. V., Janzen A. V. Russian experience in the development of the program-targeted approach [Electronic resource]. URL: www.gramota.net (date of viewing: 12.03.2011).

6. History of economic doctrines: textbook for undergraduate / edited by I. N. Shapkin, A. S. Kvasov. M.: Yurayt, 2012. 355 p.

7. The Soviet encyclopedic dictionary / edited by A. M. Prokhorov. 2nd edition. M.: Soviet encyclopedia, 1983. 1600 p.

8. Materials of the XXV Congress of the CPSU: verbatim report [Electronic resource]. URL: http://www.nehudlit.ru/books/detail664071.html (date of viewing: 15.06.2014).

9. On improvement of planning and strengthening the effect of economic mechanism on increasing efficiency of production and quality of work: decree of the CPSU Central Committee, the USSR Council of Ministers dated 12.07.1979 № 695 [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=2832;frame=1 (date of viewing: 12.03.2012).

10. Morozova N. I. Development of territorial planning and economic zoning in Russia: comparative analysis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 93—97.

11. Maksimova I. V. Directions of improvement of the regional socio-economic planning // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 84—89.

12. Bogoviz A. C., Bezlyudny R. C. Measures of state regulation of regional development in the context of implementation of the innovative paradigm // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 194—199.

УДК 338.439.02:637.5
ББК 65.305.735:65.42

Novikova Svetlana Alexeevna,
candidate of economics, assistant professor,
assistant professor of the department of world economics
of the School of Economics and Management
of the Far Eastern Federal University,
Vladivostok,
e-mail: svetanov@inbox.ru

Suraeva Valentina Romanovna,
post-graduate student of the department of world economics
of the School of Economics and Management
of the Far Eastern Federal University,
Vladivostok,
e-mail: walianjingna@bk.ru

Новикова Светлана Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры мировой экономики
Школы экономики и менеджмента
Дальневосточного федерального университета,
г. Владивосток,
e-mail: svetanov@inbox.ru

Сураева Валентина Романовна,
аспирант кафедры мировой экономики
Школы экономики и менеджмента
Дальневосточного федерального университета,
г. Владивосток,
e-mail: walianjingna@bk.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

ASSESSMENT OF EFFECTS FROM USING TOOLS OF TARIFFS REGULATION OF THE FOREIGN TRADE OF THE MEAT-PROCESSING PRODUCTS OF RUSSIA

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме выбора направлений развития мясоперерабатывающей промышленности России в современных условиях. В статье предпринята попытка дать комплексную оценку эффектам использования инструментов тарифного регулирования внешней торговли продукцией мясоперерабатывающей промышленности. Основное содержание исследования составляет анализ динамики производства, импорта и потребления мяса и мясопродуктов в России на протяжении 2007—2014 годов под влиянием меняющихся направлений внешнеторговой, в частности таможенной, политики. На основе данного анализа сделаны выводы о влиянии внешнеторговой политики государства на различные показатели уровня благосостояния населения.

The article is dedicated to the actual problem of the Russian meat-processing industry development trends selection under the contemporary conditions. The attempt to give an integrated assessment of effects of using the tariff regulation tools of the foreign trade of production of the meat-processing industry is undertaken in this article. The basic content of the study consists in the analysis of dynamics of production, import and consumption of meat and meat products in Russia in 2007—2014 under the influence of changing directions of the foreign trade policy, in particular, customs policy. Conclusions about the foreign trade policy influence on different components of the national welfare are made based on the conducted analysis.

Ключевые слова: мясоперерабатывающая промышленность, импорт, производство, импортные тарифы, импортные квоты, благосостояние населения, импортозависимость, эффективная ставка тарифа, пошлина, свинина, говядина, мясо птицы.

Keywords: meat-processing industry, import, production, import tariffs, import quotas, population welfare, import dependence, effective rate of tariff, duty, pork, beef, poultry meat.

Продовольственный комплекс, в частности мясоперерабатывающая промышленность, имеет большое значение не только для населения, но и для государства в целом ввиду необходимости обеспечения продовольственной безопасности страны [1]. В России мясоперерабатывающая отрасль характеризуется низким уровнем конкурентоспособности, в связи с чем существует высокая степень импортозависимости от зарубежных продуктов питания. Отсутствие передовой техники и технологий вместе с постоянно снижающимся уровнем государственной поддержки сельского хозяйства ставит проблему выбора оптимального пути развития продовольственного комплекса РФ. Ключевыми задачами в современных условиях являются стимулирование развития промышленных предприятий, создание сырьевой базы, обеспечение условий для защиты отечественных товаропроизводителей, повышение качества мяса и мясопродуктов. Важность определения направлений развития рынка мясной продукции обусловлена недостаточно сбалансированной структурой питания населения России, высокой зависимостью от импорта, необходимостью развития отечественной мясоперерабатывающей отрасли. Оптимальный путь развития отрасли предполагает государственное регулирование внешней торговли продуктами питания, адекватное сложившейся экономической ситуации.

В США еще с 1989 года независимой Комиссией по международной торговле проводятся исследования по оценке эффектов использования инструментов тарифного регулирования внешней торговли [2, с. 109]. Комиссия проводит исследования, касающиеся таможни и законов США и других государств; объемов импорта по сравнению с внутренним производством и потреблением; условий, причин и мер, касающихся конкуренции иностранных отраслей промышленности с аналогичными отраслями в Соединенных Штатах; а также всех других факторов, воздействующих на конкуренцию между продукцией Соединенных Штатов и импортированной продукцией. В России существуют попытки проведения подобных исследований, однако до сих пор не существует комплексной оценки эффектов таможенной политики. В данной

работе предпринята попытка дать такую оценку на основе анализа индикаторов благосостояния населения страны и расчета реального уровня тарифной защиты мясопродуктов.

Проблема выбора путей развития мясоперерабатывающей промышленности России является особенно актуальной в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и недавними санкциями, запретившими ввоз мясной продукции из США, Европейского Союза (ЕС) и Канады.

В данном исследовании ставилась цель дать комплексную оценку эффектам применения инструментов тарифного регулирования внешней торговли продукцией мясоперерабатывающего комплекса России. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач, в частности:

— проанализировать динамику производства, потребления, импорта мяса и мясных продуктов;

— изучить меры таможенного регулирования внешней торговли продукцией мясоперерабатывающего комплекса;

— выявить факторы, влияющие на развитие мясоперерабатывающей отрасли РФ;

— рассмотреть динамику изменения уровня благосостояния населения.

В работе применены следующие методы исследования: теоретический, исторический, сравнения, методы системного анализа, математические и статистические методы.

Россия является главным импортером мяса, закупая за рубежом около четверти всего мяса, потребляемого в стране (табл. 1) [3].

Таблица 1

Баланс мясных ресурсов и их использования в России [4]

	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**январь — июнь 2014**
Ресурсы (тыс. т), в т. ч.:	7058,0	7505,1	7231,8	7615,9	7222,0	7939,2	8156,2	3882,2
производство	3938,6	4203,6	4595,1	5169,7	5023,2	5561,9	6091,5	3124,0
импорт	3120,7	3284,5	2759,5	2456,3	2240,5	2406,6	2157,7	743,5
Использование (тыс. т), в т. ч.:	7058,0	7505,1	7231,8	7615,9	7222,0	7939,2	8156,2	3882,2
производственное потребление	1875,0	1947,8	1959,0	2076,0	1470,8	2042,2	1927,5	1002,2
реализация (продажа населению)	5181,8	5554,1	5265,9	5520,3	5719,2	5859,0	6163,4	2840,5
экспорт	1,2	3,2	6,9	19,6	32,0	38,0	65,3	39,5
потребление мяса и мясопродуктов на душу населения, кг в год	61,6	65,8	66,5	69,3	70,7	73,4	74,6	—
Импортозависимость, %	44,2	43,8	37,5	32,0	30,5	29,9	25,6	18,4

Хотя доля собственного производства свинины и мяса птицы в общем потреблении постоянно растет с 2011 по 2014 год, его пока еще не хватает для полного удовлетворения потребностей населения. Недостаток производства покрывается за счет импорта. Импорт говядины имеет особую важность, так как только 65% спроса удовлетворяется внутри страны [5].

Сравнивая объемы производства и импорта мяса в целом, можно сказать о том, что с 2007 года по настоящее время объем производства превышает объем импорта. Однако если рассмотреть данные показатели в разрезе отдельных видов мяса, то станет видно, что данная тенденция соблюдается не везде. Прежде всего это касается говядины, импорт которой всегда превышал объемы собственного производства в 1,3—1,8 раза (рис. 1). Производство говядины идет очень низкими темпами в силу длительного периода окупаемости инвестиционных проектов в данной сфере. Так как в России на данный момент практически нет крупных инвестиционных проектов в данной сфере, роста производства не ожидается.

Похожая ситуация складывалась и в отношении свинины вплоть до 2009 года, когда импорт был перекрыт объемами собственного производства (рис. 1). Производство свинины стремительно росло, достигнув к концу 2013 года роста в 27%. Российские производители уверенно вытесняют с рынка иностранных поставщиков: в 2013 году импорт снизился на 17% по сравнению с предыдущим годом. Однако Россия все еще вынуждена импортировать около 1 млн тонн свинины в год для того, чтобы покрыть спрос на рынке. Важно отметить, что успех производства был достигнут, несмотря на нулевую импортную пошлину на свинину, поставляемую в рамках квоты (в 2012 году пошлина составляла 15%). Еще одним негативным фактором было сокращение поголовья скота на фермах из-за эпидемий летом 2013 и 2014 годов. Инвесторы неохотно вкладывают деньги в развитие данной отрасли, так как перспективы ее развития неоднозначны. Российский рынок свинины наиболее подвержен импортным угрозам. Сегодня наблюдается дефицит свинины собственного производства одновременно с высокими ценами на рынке.

В отношении мяса птицы можно говорить об устойчивом росте производства одновременно с сокращением импорта (рис. 1). России удалось добиться успехов в производстве мяса птицы благодаря созданию больших вертикальных холдингов, занимающихся разведением птицы и последующей ее переработкой [6]. В 2012 году крупнейшим производителем мяса бройлеров стал холдинг «Приосколье», который произвел 15% общего производства мяса в России (453 тыс. тонн) [7]. Сохранившаяся после вступления в ВТО система квотирования также способствовала защите отечественного производства от иностранной конкуренции.

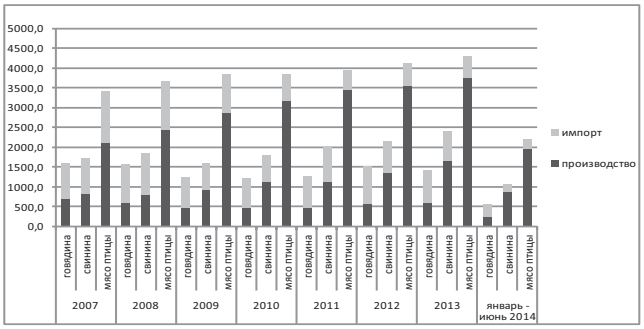


Рис. 1. Соотношение производства и импорта говядины, свинины и мяса птицы, тыс. т [7]

Говоря об импортозависимости, следует отметить, что она довольно высока: по отношению к говядине в январе — июне 2014 года она составила 57,8%, хотя с 2012 года прослеживается тенденция к сокращению. Импортозависимость по свинине на данный момент составляет 16,7%, по мясу птицы — 8,9%. Следует отметить, что зависимость от импорта мяса птицы и свинины также постоянно снижается.

Высокая доля импорта влечет за собой угрозу продоволь-

ственной безопасности России. Доктрина продовольственной безопасности вместе с Государственной программой развития сельского хозяйства на 2013—2020 годы поставили цель достичь определенного уровня самообеспеченности по ряду продуктов к 2020 году (в частности, уровень самообеспеченности по мясу должен составить 99,3%). В 2013 году данный уровень составил 74,7% [8, с. 122].

В США хотя и проводятся исследования влияния таможенной политики на уровень благосостояния населения, но не раскрывается методика их проведения и содержание понятия «благосостояние» [2]. В данной работе выявлены индикаторы уровня благосостояния населения, среди которых уровень среднедушевых доходов населения, средний размер начисленных пенсий, покупательная способность населения, величина прожиточного минимума, уровень потребления различных продуктов, ВВП на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности, численность занятых и безработных, индекс развития человеческого потенциала.

После вступления России в ВТО 22 августа 2012 года произошла либерализация импортных пошлин: была обнулена ставка пошлины на свинину, ввозимую в рамках квоты, уменьшена на 10% ставка пошлины на ввоз свинины сверх квоты, отменена специфическая ставка пошлины на говядину (табл. 2) [9]. Таким образом, были созданы благоприятные условия для импорта мяса в Россию. Объемы импорта после 2012 года, однако, не возросли (рис. 1). Увеличились объемы потребления мяса и мясопродукции населением РФ. В частности, потребление мяса и мясопродуктов домашними хозяйствами в 2013 году составило 85 кг на одного человека, что на 2 кг больше, чем в 2012 году (2,4%). Следует отметить, что этот показатель на 5 кг превышает среднюю физиологическую норму потребления мяса и мясопродуктов на человека в год [10, с. 113]. Рост потребления, конечно, был простимулирован не только либерализацией таможенной политики, но и увеличением среднедушевых доходов населения и размера назначенных пенсий на 10,4 и 9,7% соответственно (рис. 2), покупательной способности населения — на 9—12% в 2013 году по сравнению с предыдущим годом (табл. 3). Следует отметить, что покупательная способность населения неуклонно растет вне зависимости от роста (по курам — на 9%) или понижения средних потребительских цен (на 2,6—2,7% по свинине и говядине). Постепенно увеличивается также агрегированный показатель уровня жизни населения, выраженный в виде индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) (рис. 3). Положительная динамика данных показателей позволяет сделать вывод о том, что либерализация таможенной политики России после вступления в ВТО благоприятно сказалась на благосостоянии населения.

Таблица 2

Импорт, цены и ставки таможенных пошлин на отдельные виды мяса [5; 8]

Год	Наименование продукта	Импорт, т	Импорт, тыс. $	Среднеконтрактная цена, руб. за кг	Потребительская цена в России	Ставка пошлины
2007	колбасные изделия	11842,88	—	—	166,96	20% (€0,4)
	свинина	—	—	—	149,02	15% (€0,25)
	говядина	—	—	—	139,49	15% (€0,2)
	мясо птицы	—	—	—	88,2	25% (€0,2)
2008	колбасные изделия	9952,0	28690,0	85,2	207,81	20% (€0,4)
	свинина	—	—	—	189,42	15% (€0,25)
	говядина	—	—	—	174,86	15% (€0,2)
	мясо птицы	—	—	—	99,94	25% (€0,2)
2010	колбасные изделия	11870,0	28722,0	73,8	235,96	20% (€0,4)
	свинина	57617,0	5368811083,0	93,2	198,35	15% (€0,25)
	говядина	90503,0	10390044200,0	114,8	197,64	15% (€0,2)
	мясо птицы	198637,0	7573617296,0	38,1	105,14	25% (€0,2)
2011	колбасные изделия	12031,3	27567,8	73,8	270,28	20% (€0,4)
	свинина	59751,0	6388005924,0	106,9	210,89	15% (€0,25)
	говядина	41348,0	5725124195,0	138,5	234,49	15% (€0,2)
	мясо птицы	64044,0	2947295193,0	46,0	103,57	25% (€0,2)
2012	колбасные изделия	15400,0	34570,0	68,2	288,23	20% (€0,4)
	свинина	73134,0	7735059983,0	105,8	220,09	15% (€0,25)
	говядина	50129,0	6731105844,0	134,3	248,47	15% (€0,2)
	мясо птицы	52440,0	2545029897,0	48,5	117,26	25% (€0,2)
2013 (I кв.)	колбасные изделия	51700,0	193100,0	116,1	302,9	20% (€0,4)
	свинина	50025,0	5733197589,0	114,6	214,2	0%
	говядина	81517,0	11793808794,0	144,7	244,55	15%
	мясо птицы	49011,0	2618978635,0	53,4	107,0	25% (€0,2)
2014 (I, II кв.)	колбасные изделия	22700,0	76100,0	112,7	312,3	20% (€0,4)
2014 (июль)	свинина	43288,0	6326282456,0	146,1	215,9	0%
2014 (июль)	говядина	49576,0	7416459112,0	149,6	246,74	15%
2014 (июль)	мясо птицы	48052,0	2425500945,0	50,5	106,5	25% (€0,2)

С введением нулевой пошлины на импорт свинины его объем сократился. Это, во-первых, обусловлено рядом запретов, введенных Россельхознадзором на ввоз свинины как из отдельных предприятий, так и из стран, чья продукция не соответствует ветеринарно-санитарным нормам и требованиям Российской Федерации, а также из стран, где сложилась неблагоприятная эпизоотическая обстановка. Во-вторых, в связи с ростом отечественного производства свинины произошло значительное ослабление цен на данный вид мяса, и внеквотные поставки свинины в РФ, несмотря на снижение пошлин на внеквотный ввоз с 75 до 65%, стали терять экономическую привлекательность.

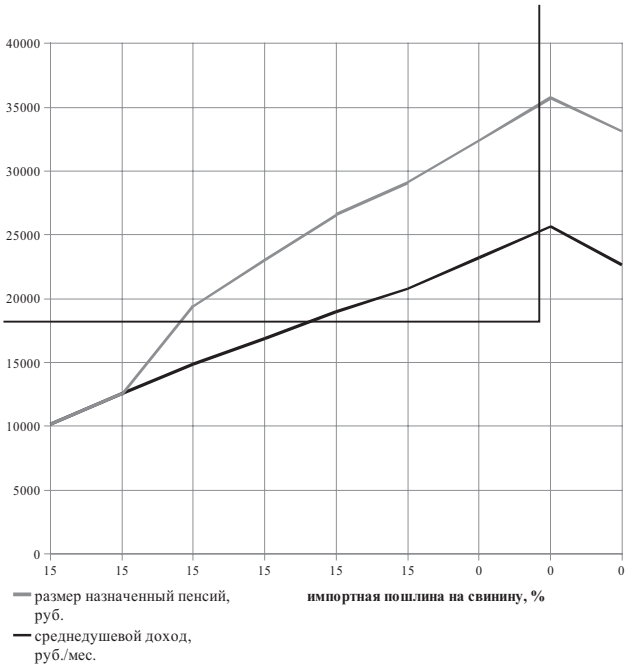


Рис. 2. Зависимость размера среднедушевых доходов и среднего размера назначенных пенсий от величины импортной пошлины [11]

Таблица 3

Зависимость покупательной способности денежных доходов населения от средних потребительских цен на отдельные виды мяса [7]

		2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Говядина	Ц*	131,67	139,49	174,86	185,60	197,64	234,49	248,47	244,55	246,74
	ПС*	67,7	78,2	95,3	92,2	100,3	94,7	95,2	104,2	103,4
Свинина	Ц	142,00	149,02	189,42	193,66	198,35	210,89	220,09	214,20	215,90
	ПС	62,5	74,5	88,4	87,3	97,2	102,3	106,7	120,4	105,6
Куры (кроме окорочков)	Ц	78,37	88,20	99,94	103,01	105,14	103,57	117,26	107,00	106,50
	ПС	—	—	162,3	164,2	185,9	200,2	214,3	233,9	212,8

*Ц — средние потребительские цены (руб. за кг).

ПС — покупательная способность денежных доходов населения по различным видам мяса, кг.

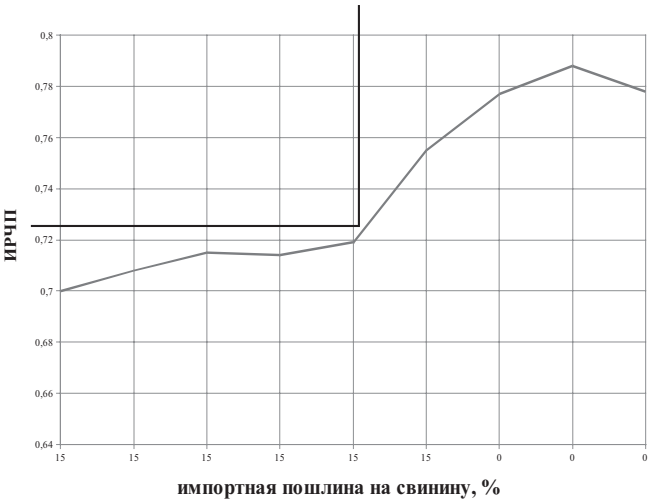


Рис. 3. Взаимозависимость импортных пошлин на свинину и индекса развития человеческого потенциала [9]

Предпримем попытку оценить целесообразность снижения ставок импортных пошлин при помощи эффективной ставки таможенного тарифа.

Посчитаем эффективную ставку тарифа для вареной колбасы по формуле:

$$T_e = \frac{T_n - A_X * T_{im}}{1 - A},$$

где: T_e — эффективный уровень таможенной защиты;

T_n — номинальная ставка тарифа на конечную продукцию;

T_{im} — номинальная ставка тарифа на импортированные части и компоненты;

А — доля стоимости импортированных компонентов в стоимости конечного продукта [12].

5 мая 2014 года вступил в силу новый технический регламент Таможенного союза, согласно которому колбасные изделия в России разделят на категории в зависимости от количества мяса в продукте.

Согласно ГОСТ 16131-86 колбаса свиная должна содержать 40 кг свинины на 100 кг сырья [13].

100 кг колбасы в 2010 году стоило 23596 руб. 40 кг свинины можно было привезти за 3728 руб. (табл. 3). Доля стоимости импортной свинины в конечной стоимости колбасы составит также приблизительно 0,16. Импортная пошлина на свинину в 2010 году составляла 15%. Эффективная ставка тарифа оказалась равной 21%:

$$T_{e=\frac{0.2-0.16*0.15}{1-0.16}=21\%.}$$

После вступления РФ в ВТО ставка импортной пошлины на свинину была обнулена, в связи с этим изменился и реальный уровень таможенного обложения импортной колбасы:

$$T_{e=\frac{0.2-0.27*0}{1-0.27}=27\%.}$$

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что эффективная ставка тарифа после обнуления импортных пошлин на свинину в 2012 году превысила ставку 2010 года. Это означает, что реальный уровень пошлин на конечный продукт (колбасу) выше в условиях отмены импортной пошлины на сырье, то есть импортеры больше средств тратят на приобретение иностранного товара. Данная мера, по мнению правительства, должна послужить стимулом для российских производителей мясопродукции в отношении наращивания объемов производства, модернизации техники и технологий, улучшения качества товара. В то же время подорожание импортных продуктов должно привести к необходимости развития собственной сырьевой базы. Данные прогнозы уже могут быть подтверждены статистикой: в 2013 году по сравнению с 2012-м производство свинины увеличилось на 320,6 тыс. тонн.

Необходимой мерой в данной ситуации служит создание благоприятных условий для импортозамещения. Решение этой проблемы возможно при совершенствовании механизма тарифной эскалации, то есть повышении уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки [14].

7 августа 2014 года постановлением Правительства РФ был введен запрет сроком на один год на ввоз молочной и мясной продукции из стран ЕС, США, Канады и ряда других, поддержавших западные санкции против России. Под запрет попали в том числе говядина (коды ТН ВЭД 0201, 0202), свинина (код ТН ВЭД 0203), мясо птицы (код ТН ВЭД 0207), частично мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые, в рассоле, сушеные или копченые (код ТН ВЭД 2010), колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе (код ТН ВЭД 1601) [15].

Согласно последней статистике, введение запрета незамедлительно сказалось на потребительских ценах. Так, за период с 4 августа по 1 сентября 2014 года цены на мясо птицы выросли на 4,3 %, что вдвое больше среднемесячного уровня, зарегистрированного с января по июль 2014 года.

В краткосрочной перспективе введенные запреты окажут негативное влияние на потребителей всех уровней дохода. Продукты, попавшие под запрет, составляют около 2/3 расходов россиян на продукты питания. Готовые мясные продукты, такие как сосиски, имеют наибольший удельный вес в продуктовом индексе потребительских цен — 13,3 % [Там же]. Рост цен на данные продукты повлияет на общую стоимость продуктовой корзины, которая в 2014 году оценивается примерно в 6367 руб., что на 67 руб. больше, чем в 2013 году [4; 6]. Вместе с приостановлением роста покупательной способности населения РФ вследствие экономического спада рост цен может привести к сокращению спроса на продукты питания (рис. 4), а также к стремлению заменить дорогостоящие продукты более дешевыми низкого качества и менее питательными. Все эти факторы существенно повлияют на уровень благосостояния населения.

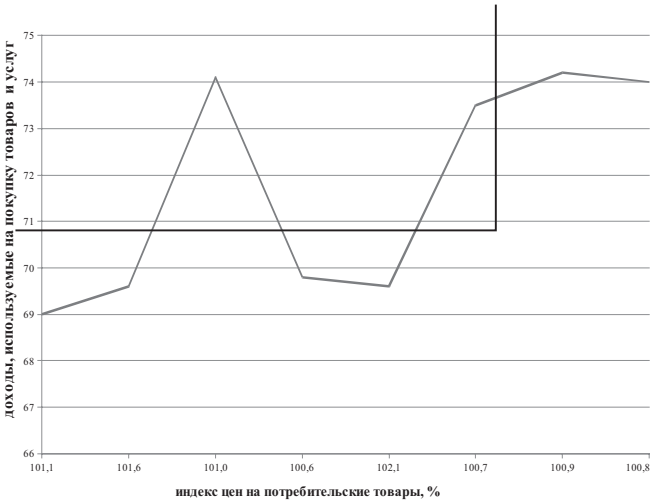


Рис. 4. Зависимость использования доходов населения на покупку товаров и услуг от индекса цен на потребительские товары [7]

Чтобы смягчить данное влияние, Правительство РФ проводит политику импортозамещения, которая заключается в поиске новых поставщиков продуктов среди отечественных производителей или в странах, которые не попали под действие санкций. К таким странам относятся страны Таможенного союза, Среднего Запада, Северной Африки и Южной Америки. По оценкам аналитиков, производители из других стран проявляют активный интерес к российскому рынку, однако быструю замену экспортеров произвести не удастся, поскольку потребуется время на формирование межгосударственных отношений и обсуждение условий внешнеторговых контрактов. Такая задержка в диверсификации источников импорта вместе с приостановкой поставок вызовет скачок розничных цен.

Таким образом, оценка эффектов использования инструментов таможенного регулирования внешней торговли и факторов, влияющих на благосостояние населения, выявила зависимость уровня жизни населения от либеральной внешнеэкономической политики государства. Благосостояние населения подвержено влиянию ряда факторов, одним которых является государственная политика в области регулирования внешней торговли продуктами питания. Отечественная мясоперерабатывающая отрасль имеет перспективы роста, однако ей необходима всесторонняя поддержка государства. В связи с ее низкой конкурентоспособностью развитие потребует довольно продолжительного периода времени. Как показали результаты исследования, в краткосрочной перспективе либерализация импортных пошлин является единственным выходом, так как без импортных продуктов питания полностью удовлетворить потребности населения не удастся. Основываясь на том, что объемы производства мяса и мясопродуктов растут, объемы импорта сокращаются, увеличивается уровень благосостояния населения, можно сделать вывод об эффективной внешней политике государства в области торговли продукцией продовольственного комплекса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шапкина Л. Н. Инструменты регулирования продовольственной безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 39—43.

2. The economic effects of significant U. S. import restraints. United States International trade commission. 2013. Investigation № 332—325. 152 p.

3. Минеева Н. Н., Горбунова О. С. Развитие отрасли животноводства Уральского региона в условиях ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 108—111.

4. Meat market analysis [Электронный ресурс]. URL: http://www.meatinfo.ru/surveys/show?year=2014&month=8 (дата обращения: 02.11.2014).

5. OECD — FAO Agricultural outlook, 2011—2020. OECD/FAO. 2011. 195 p.

6. С 1 января 2013 года стоимость потребительской корзины может вырасти [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/news/406080 (дата обращения: 01.11.2014).

7. World DataBank [Электронный ресурс]. URL: http://www.databank.worldbank.org/data/home.aspx (дата обращения: 04.11.2014).

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

9. Не так страшно ВТО, как его боялись. Продуктовый баланс России в 2013 году // Исследования компании «Технологии роста» [Электронный ресурс]. URL: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1936 (дата обращения: 04.11.2014).

10. Волкова И. А., Стукач В. Ф. Кластерная организация сельскохозяйственного производства как инструмент технологической модернизации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 112—119.

11. Воротников В. Российский импорт мяса показывает стабильный рост [Электронный ресурс]. URL: http://www.globalmeatnews.com/Industry-Markets/Russian-meat-imports-see-substantial-increase (дата обращения: 04.11.2014).

12. Киреев А. Международная экономика. Ч. 1. М.: Международные отношения, 2002. 415 с.

13. Колбасы сырокопченые. Технические условия: ГОСТ Р 16131-86 от 01.01.1988.

14. Тишков В. Н. Внешнеторговая политика: тарифные и нетарифные меры регулирования внешней торговли. СПб.: СПб-ГУЭФ, 2001. 186 с.

15. FAO Statistical Yearbook. Europe and Central Asia. Food and Agriculture. Food and Agriculture Organization of the United Nations. E-ISBN 978-92-5-108168-6. 2014. 113 p.

REFERENCES

1. Shapkina L. N. Tools of food safety regulation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 39—43.

2. The economic effects of significant U. S. import restraints. United States International trade commission. 2013. Investigation № 332—325. 152 p.

3. Mineeva N. N., Gorbunova O. S. The Ural region livestock industry development in the conditions of WTO // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 108—111.

4. Meat market analysis [Electronic resource]. URL: http://www.meatinfo.ru/surveys/show?year=2014&month=8 (date of viewing: 02.11.2014).

5. OECD — FAO Agricultural outlook, 2011—2020. OECD/FAO. 2011. 125 p.

6. The food consumer basket's cost can go up since January 1, 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru/news/406080 (date of viewing: 02.11.2014).

7. World DataBank [Electronic resource]. URL: http://www.databank.worldbank.org/data/home.aspx (date of viewing: 04.11.2014).

8. Gorbunova E. G. Modern trends in the agricultural production development in the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 120—126.

9. WTO isn`t so terrible as it was afraid of. Product balance of Russia in 2013. Searches of Growth technologies [Electronic resource]. URL: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1936 (date of viewing: 04.11.2014).

10. Volkova I. A., Stukach V. F. The clustered arrangement of agricultural production as a tool of technological modernization // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). 113 p.

11. Vorotnikov V. Russian meat import demonstrates substantial growth [Electronic resource]. URL: http://www.globalmeatnews.com/Industry-Markets/Russian-meat-imports-see-substantial-increase (date of viewing: 04.11.2014).

12. Kireev A. International economics. Part 1. M.: International relationships, 2002. 415 p.

13. Uncooked smoked sausages. Specifications: The State Standard of the Russian Federation (GOST) dated 01.01.1988 № 16131-86.

14. Tishkov V. N. Foreign trade policy: tariff and non-tariff regulation of foreign trade. St. Petersburg: SPbGUEF, 2001. 186 p.

15. FAO Statistical Yearbook. Europe and Central Asia. Food and Agriculture. Food and Agriculture Organization of the United Nations. E-ISBN 978-92-5-108168-6. 2014. 113 p.

УДК 658.114
ББК 65.290.31

Mirosedi Svetlana Andreevna,
candidate of economics,
associate professor of the department
of the economics and management
of Volzhsky Polytechnical Institute (branch)
of Volgograd State Technical University,
Volzhsky,
e-mail: mirosedy-sa@mail.ru

Мироседи Светлана Андреевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и менеджмента
Волжского политехнического института (филиал)
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волжский,
e-mail: mirosedy-sa@mail.ru

Mirosedi Tatyana Gennadyevna,
senior teacher of the department
of the economics and management
of Volzhsky Polytechnical Institute (branch)
of Volgograd State Technical University,
Volzhsky,
e-mail: mirosedy-tg@mail.ru

Мироседи Татьяна Геннадьевна,
ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента
Волжского политехнического института (филиал)
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волжский,
e-mail: mirosedy-tg@mail.ru

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

BUSINESS INCUBATOR AS AN ELEMENT OF INFRASTRUCTURAL SUPPORT TO SMALL AND MEDIUM BUSINESS

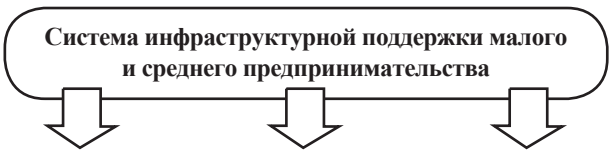
В статье рассматривается формирование современных объектов инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), способствующих активизации его развития. Дано понятие системы инфраструктурной поддержки, классифицированы элементы этой системы. Дано понятие бизнес-инкубатора как организации, оказывающей поддержку МСП. Рассмотрены виды и основные функции, выполняемые бизнес-инкубаторами. Проведен SWOT-анализ бизнес-инкубатора как элемента системы инфраструктурной поддержки МСП. Проанализированы их достоинства и недостатки, определены перспективы развития бизнес-инкубаторов как необходимого элемента системы инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства.

The article discusses establishing of modern objects of infrastructural support of small and medium business (SMB) contributing to intensification of its development. The interpretation of the system of infrastructural support was defined; the elements of the system were classified. A concept of business incubator as an organization providing support to SMB was defined. The types and the main functions of business incubators and the efficiency of their operation were studied. Authors analyzed their strengths and weaknesses and identified prospects of development of business incubators as a necessary element of the system of infrastructural support to SMB.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, развитие МСП, система инфраструктурной поддержки МСП, элементы поддержки, классификация элементов, инкубирование бизнеса, бизнес-инкубатор, виды, функции, эффективность бизнес-инкубатора.

Keywords: small and medium business, development of SMB, system of infrastructural support of SMB, elements of support, classification of elements, business incubation, business incubator, types, functions, efficiency of business incubator.

Спад производства в России с конца 2012 года [1] дает повод для более внимательного отношения к малому и среднему предпринимательству (МСП) как важнейшему сектору экономики, способному значительно увеличить ВВП страны, быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, поддерживать атмосферу конкуренции, создавать новые рабочие места, способствовать повышению уровня жизни населения. Это позволяет рассматривать МСП как стратегический ресурс [2]. Для обеспечения эффективного и устойчивого развития данного сектора экономики нужно формирование и слаженное функционирование системы инфраструктурной поддержки МСП, представляющей собой совокупность государственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, оказывающих организационные, финансовые, информационные, консалтинговые, юридические и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг. Элементы рассматриваемой системы можно классифицировать по разным принципам, таким как способы, цели образования, виды оказываемой поддержки и др. [3]. На рис. приведена их классификация по организационно-правовому признаку.



Государственные	Коммерческие	Общественные
1. Министерства и ведомства, занимающиеся поддержкой малого бизнеса. 2. Фонды поддержки МСП на федеральном и местном уровне. 3. Администрации регионов. 4. Государственные бизнес-инкубаторы.	1. Финансово-кредитные организации. 2. Информационные и консультационные организации. 3. Коммерческие бизнес-инкубаторы. 4. Инвестиционные и венчурные компании. 5. Юридические фирмы. 6. Страховые, лизинговые и другие организации поддержки МСП	1. Торгово-промышленные палаты. 2. Общественные объединения. 3. Ассоциации предпринимателей и другие предпринимательские объединения.

Рис. Основные элементы системы инфраструктурной поддержки МСП

В России пока не сформировался единый подход к созданию системы инфраструктурной поддержки и отдельных ее элементов [4]. Одним из таких элементов является бизнес-инкубатор — современный инструмент поддержки МСП, требующий серьезного внимания [5]. Это определило **цель работы** — исследование бизнес-инкубатора как неотъемлемого элемента системы инфраструктурной поддержки МСП, выявление его видов и функций, определение перспектив. Актуальность формирования бизнес-инкубаторов обусловлена поиском эффективных инструментов поддержки МСП. Получив широкое распространение на Западе, бизнес-инкубаторы завоевывают существенное место в системе инфраструктурной поддержки МСП России. Главная задача инкубаторов — создавать успешно функционирующие предприятия и помогать действующим обрести финансовую, организационную, управленческую независимость. Процесс инкубирования бизнеса нацелен на развитие предпринимательского духа, веры в успех открытого бизнеса. МСП, находящиеся под крылом бизнес-инкубатора, создают новые рабочие места, разрабатывают новые технологии, тем самым укрепляя региональную и национальную экономику. Бизнес-инкубатор оказывает такие виды помощи, как сервисная, организационно-материальная, бухгалтерская, управленческая, учебно-методическая, психологическая и др.

Несмотря на множество положительных аспектов, которые привносит развитие бизнес-инкубаторов в систему инфраструктурной поддержки предпринимательства России, сегодня имеются и недостатки в их развитии. Принято считать, что функционирование бизнес-инкубатора — незаменимое условие эффективного развития инновационного бизнеса, а также отмечается их важность при создании региональных инновационно-промышленных кластеров [6]. Бизнес-инкубаторы предлагают использовать в разных отраслях: промышленности, сельском хозяйстве и даже в системе образования как метод аккумуляции идей и инновационных технологий среди педагогов-руководителей [7]. Согласно другой точке зрения, российские бизнес-инкубаторы в большей мере выполняют функцию обеспечения предпринимателей льготными офисными помещениями, нежели играют роль инновационных центров [8], что является существенным недостатком их функционирования. Это, на наш взгляд, связано с тем, что в России пока не сформировалась единая система инфраструктурной поддержки МСП, в которой каждый из элементов системы должен иметь четко обозначенные цель и функции. Тем не менее процесс формирования бизнес-инкубаторов продолжается. В настоящее время сформировались их основные виды, характеристики которых приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные виды бизнес-инкубаторов и их характеристики

Вид	Оказываемые услуги	Период инкубирования	Целевая аудитория
Классический	Предоставление помещений в аренду; доступ к ресурсам; офисные, бухгалтерские, юридические и другие услуги	3—5 лет	Вновь созданные или начавшие работу в новой для себя отрасли предприятия
Целевой	Предоставляемые услуги идентичны классическому виду	3—5 лет	Вновь созданные МСП, имеющие специализацию, аналогичную инкубатору
Виртуальный	Разработка программных решений дистанционного управления бизнесом	В зависимости от потребностей предприятия	Вновь созданные малые инновационные предприятия
Бесстеновой	Консультационные услуги	По решению бизнес-инкубатора	Вновь созданные или действующие МСП
Университетский (студенческий)	Доступ к оборудованию и опыту специалистов	От нескольких месяцев до выпуска	Студенты-предприниматели

Необходимо выделить особый тип бизнес-инкубаторов, создаваемых на базе крупных предприятий, которые существуют во многих странах [9]. Наиболее известной является шведская модель внутреннего инкубатора, создаваемого крупной компанией для стимулирования инновационных идей и проектов. Она характеризуется отделением части проектов, в первую очередь не связанных с основным видом деятельности компании, и развитием их в бизнес-инкубаторе. Данное направление пока слабо развито в России, но примеры имеются: бизнес-инкубатор, созданный на площадях Московского станкостроительного завода им. С. Орджоникидзе, Новошахтинский бизнес-инкубатор и др.

Для выявления преимуществ и недостатков бизнес-инку-

батора как элемента системы инфраструктурной поддержки МСП использован SWOT-анализ, результаты которого приведены в табл. 2.

Таблица 2

SWOT-анализ бизнес-инкубатора как элемента системы инфраструктурной поддержки МСП

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Поддержка вновь созданных малых предприятий. 2. Предоставление помещений, оборудования, информации, услуг различного рода. 3. Обеспечение доступа резидентов к научному сообществу и инвесторам. 4. Создание положительного имиджа резидентам.	1. Зависимость от федерального финансирования и отсутствие постоянных спонсоров или инвесторов. 2. Недостаток высококвалифицированных кадров. 3. Резидентам предлагается стандартный набор услуг, не адаптированный к их реальным потребностям. 4. Слабо развита система комплексного инкубирования бизнеса.
Возможности	**Угрозы**
1. Развитие малого предпринимательства, в том числе инновационного. 2. Создание новых рабочих мест на малых предприятиях. 3. Стимулирование инновационного развития экономики. 4. Повышение предпринимательской активности.	1. Дефицит финансовых ресурсов для успешного инкубирования резидентов. 2. Риск превратиться в обычное офисное здание. 3. Вызывает потребность в бюджетных средствах, не всегда приносящих отдачу. 4. Административное давление и контроль.

Данный анализ позволяет сделать вывод о том, что формирование бизнес-инкубаторов должно сопровождаться отслеживанием перечисленных недостатков и угроз и их обязательным нивелированием со стороны системы инфраструктурной поддержки МСП в каждом конкретном регионе.

По различным оценкам, количество функционирующих в России в настоящий момент бизнес-инкубаторов составляет от более чем 100 (по данным Высшей школы экономики и НП «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий») до более чем 200 (согласно информации, указанной на официальных сайтах федеральных округов России) [10].

В Южном федеральном округе в функционируют следующие бизнес-инкубаторы: три — в Астраханской области (в г. Астрахани, Камызяке, Ахтубинске), шесть — в Ростовской области (два — в г. Ростове-на-Дону, по одному — в г. Сальске, Новошахтинске, Гуково, п. Каменоломни), один — в Краснодарском крае (г. Кропоткин), один — в Республике Адыгея (г. Майкоп), в Республике Калмыкия бизнес-инкубаторов нет.

В Волгоградской области, также входящей с состав ЮФО, с 2009 года действует государственный Волгоградский областной бизнес-инкубатор, учрежденный Управлением развития предпринимательства администрации Волгоградской области в г. Волжском, где на площади 3070 кв. м оборудовано более 200 рабочих мест для субъектов МСП. В собственности бизнес-инкубатора имеются конференц-зал и аудитория, оборудованные для проведения лекций и семинаров, учебные компьютерные классы, комната переговоров, оргтехника для коллективного пользования. Для резидентов бизнес-инкубатора предоставлен бесплатный доступ к информационным базам. Основной целью Волгоградского бизнес-инкубатора является формирование условий для развития: предпринимательской среды МСП, в том числе в научно-технологической и инновационной сфере в приоритетных для Волгоградской области отраслях; инновационных идей и технологий, обеспечивающих использование научно-промышленного потенциала региона; стимулов деловой активности граждан; дополнительного образования по организации работы МСП; средств содействия в создании новых рабочих мест. Анализируя деятельность Волгоградского областного бизнес-инкубатора, можно отметить рост количества и качества оказываемых услуг. Количество потребителей, воспользовавшихся консультационными услугами бизнес-инкубатора, в 2012 году составило 1284 единицы, в 2013-м — 1497. Наиболее высоким спросом пользуются консультации по поводу: государственной поддержки субъектов МСП в виде субсидий; поручительства НП «Региональный гарантийный фонд»; кредитования МСП, осуществляющих экспортно-импортную деятельность; методик пользования персональным компьютером и устранения возникающих неполадок. Одним из преимуществ бизнес-инкубатора, по мнению самих резидентов, является формирование командного духа. Недостатком развития данного инкубатора, как и многих других в России, является слабое содействие развитию инновационной активности предпринимательства.

Безусловно, для начинающего предпринимателя бизнес-инкубатор — бесценная поддержка, поэтому дальнейшее их развитие как в Волгоградской области, где планируется открыть еще один бизнес-инкубатор, так и в других регионах страны вполне оправданно. Однако координировать их деятельность, повысить эффективность и добиться выполнения всех стоящих перед ними задач возможно только путем формирования комплексной системы инфраструктурной поддержки МСП, в которой бизнес-инкубирование — неотъемлемая часть.

Дальнейшее развитие бизнес-инкубаторов в России имеет хорошие перспективы и будет способствовать укреплению и активизации развития МСП и его инновационной составляющей, без которой как малый бизнес, так и экономика в целом не смогут достичь необходимого уровня конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Старовойтов М. К., Старовойтова Я. М. Развитие промышленного потенциала региона в контексте модернизации российской экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 131—135.

2. Мироседи С. А., Мироседи Т. Г. Развитие малого бизнеса — объективная необходимость // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2012. № 3—6. С. 111—113.

3. Мироседи Т. Г., Мироседи С. А. Современное состояние и тенденции развития малого предпринимательства в Волгоград-

ской области // В мире научных открытий. 2014. № 3.6 (51). С. 2365—2378.

4. Сидорова Е. Е. Бенчмаркинг как способ совершенствования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 75—80.

5. Гафиатуллин Т. Г. Бизнес-инкубатор — эффективный инструмент повышения социальной и экономической стабильности малых городов // Электронный муниципалитет. 2012. № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://e-municipality.ru/smi/archive/issue/article?cun=507453&issue=487151 (дата обращения: 01.12.2014).

6. Шестов А. Г., Ожерельев Е. В. Бизнес-инкубаторы как средство формирования регионального инновационно-промышленного кластера // Интернет-журнал «Науковедение». 2013. № 2 [Электронный ресурс]. URL: http://naukovedenie.ru/PDF/34evn213.pdf (дата обращения: 01.12.2014).

7. Митин М. И. Бизнес-инкубатор как средство повышения квалификации и карьерного роста начинающего педагога // Педагогическое образование и наука. 2012. № 5. С. 50—52.

8. Соборницкая Ю. Бизнес-инкубаторы в России: наступают и выигрывают? // Саморегулирование и бизнес. 2012. № 23 (03). С. 64—69.

9. Московцев А. Ф., Великанов В. В., Оноприенко Ю. Г. Проблемы и особенности развития инновационного предпринимательства в современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 115—120.

10. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России // Аналитический отчет ОАО «РВК» [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf (дата обращения: 05.09.2014).

REFERENCES

1. Starovoytov M. K., Starovoytova Ya. M. Development of industrial potential of the region in the context of modernization of Russian economics // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 131—135.

2. Mirosedi S. A., Mirosedi T. G. Small business development is an objective necessity // Modern fundamental and applied research. 2012. № 3—6. P. 111—113.

3. Mirosedi T. G., Mirosedi S. A. Modern situation and trends of development of small business in Volgograd region // In the World of Scientific Discoveries. 2014. № 3.6 (51). P. 2365—2378.

4. Sidorova E. E. Benchmarking as a way to improve the infrastructure of small business support // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2. P. 75—80.

5. Gafiatullin T. G. Business Incubator is an effective tool for enhancing the social and economic stability of small towns // Electronic municipality 2012. № 1 [Electronic resource]. URL: http://e-municipality.ru/smi/archive/issue/article?cun=507453&issue=487151 (date of viewing: 01.12.2014).

6. Shestov A. G., Ogherelev E. V. Business incubators as a means of forming a regional innovation and industrial cluster // Internet magazine «Naukovedenie». 2013. № 2 [Electronic resource]. URL: http://naukovedenie.ru/PDF/34evn213.pdf (date of viewing: 01.12.2014).

7. Mitin M. I. Business-incubator as a means of training and career development of beginning teachers // Teacher education and science. 2012. № 5. P. 50—52.

8. Sobornitskaya Yu. Business incubators in Russia: come and win? // Self-regulation and business. 2012. № 23 (03). P. 64—69.

9. Moskovtsev A. F., Velikanov V. V., Onopriyenko Yu. G. Problems and features of development of innovative business in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2. P. 115—120.

10. Problems and solutions: business-incubators and industrial parks in Russia // Analytical report of RVC [Electronic resource]. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf (date of viewing: 05.09.2014).

УДК 658.11:519.711
ББК 65.292.34В631

Tagaverdieva Dinara Sabirova,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department of economics
of Dagestan State Institute of National Economy,
Makhachkala,
e-mail: tagaverdieva@yandex.ru

Тагавердиева Динара Сабировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
Дагестанского государственного института
народного хозяйства,
г. Махачкала,
e-mail: tagaverdieva@yandex.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

MODELING OF CORPORATE STRUCTURES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

В статье на основе комплекса математической модели динамического программирования проанализирована проблема оптимизации распределения внутрифирменных инвестиций. Автором впервые продемонстрирована модель, позволяющая проанализировать конкурентоспособность и устойчивость корпоративной группы. Данная методика основана на ранжировании участников группы по степени их инвестиционной привлекательности и приоритетности. Выявлена и обоснована возможность достижения эффективности группы на основе пошаговых и поэтапных процессов инвестиционной составляющей участников корпоративной структуры. Отмечены критерии эффективности. В качестве кри-

терия экономической эффективности может выступать общий гарантированный объем прибыли, получаемой членами корпоративной группы в течение определенного периода времени. Главное достоинство новой математической модели — надежность и перспективность.

The issue of optimization of distribution of internal company investments is analyzed in the article based on the set of mathematical model of dynamic programming. The author is the first to demonstrate the model that allows analyzing competitiveness and stability of the corporate group. The method is based on ranging of the group members by the level of their investment attractiveness and priority. Possibility of achieving group effectiveness is revealed and justified based on step-by-step and stage-by-stage processes of investment component of the corporate structure members. Criteria of effectiveness are specified. General guaranteed volume of profit obtained by the corporate group members within the certain time period can serve as the criterion of economic effectiveness. The main advantage of new mathematical model is reliability and viability.

Ключевые слова: модель, программирование, выигрыш, инвестиции, прибыль, шаг, корпорации, группа, эффективность, оптимальность, критерий.

Keywords: model, programming, win, investments, profit, step, corporations, group, effectiveness, efficiency, criterion.

Корпоративная форма организации производства и предпринимательства в России стала одной из составляющих многоукладной рыночной экономики. При всей безусловной важности малых и средних форм предпринимательства именно крупные структуры, имеющие огромные собственные финансовые ресурсы, а также значительные возможности по их привлечению, в состоянии конкурировать на мировом рынке [1].

Актуальность и значимость вопросов совершенствования механизма функционирования корпоративных структур в отраслях промышленности определяются радикальными преобразованиями экономической системы в целом.

В рамках усиливающейся конкуренции ключевым звеном системы управления экономикой является эффективное функционирование корпоративных структур, позволяющее стать полноценным участником рынка. Основной причиной повышенного внимания к вопросам экономической эффективности корпораций можно считать стремление организовать безопасные условия для инвесторов [2, с. 54].

Разработка и внедрение новой модели корпоративных структур, по нашему мнению, позволит оценить в короткие сроки риски инвесторов и принять решение о том, вкладывать свой капитал или нет. Можно отметить, что недостаточная разработанность эффективного функционирования корпоративных образований в промышленности и позволило прибегнуть к разработке экономико-математического моделирования. На современном уровне динамическое программирование относится к числу наиболее эффективных методов [3].

В рамках цели данного исследования можно отметить, что повышения эффективности корпоративных структур можно достичь за счет использования долевого финансирования участников группы, способствующего их устойчивости, перспективности и надежности.

В целом можно ссылаться на то, что различные предприятия могут иметь различный уровень доходности и конкурентоспособности продукции. Данный метод позволяет оценить результаты деятельности промышленных корпораций с целью выявления наиболее эффективных и инвестиционно привлекательных. В данном случае главная задача головной компании — разработка планов развития предприятий — участников, входящих в состав корпоративной группы. Центральная компания ранжирует участников группы по степени их инвестиционной приоритетности. Проблемой корпорации является эффективное распределение внутренних инвестиций с опорой на соотношение прибыльности и вложенного капитала. Другими словами, необходимо выделить подразделения, обладающие наибольшим потенциалом по доходам. При этом большое значение придается конкурентоспособности группы и ее полезности для всей компании. Определение полезности предприятия — участника группы для компании опирается на оценку значимости данной единицы. Таким образом, можно отметить, что наибольшее значение уделяется важности бизнеса данного подразделения в качестве составной части фирмы [4].

Для достижения поставленной цели необходимо исследовать предприятия с точки зрения их эффективности. В качестве показателя эффективности берется прибыль участников группы.

Основная цель — показать, что использование долевого финансирования способствует повышению экономической эффективности группы, что обеспечит ее устойчивое функционирование.

Основным критерием эффективности является валовой объем прибыли, получаемой участниками группы.

Допустим, рассматривается задача, которая состоит из *n* шагов, например, инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность продукции и т. д.

Обозначим эффективность в целом через R, а показатель эффективности через βi, i = 1… n.

Таким образом, если R обладает свойством аддитивности, то есть:

$$R = \sum_{i=1}^{n} \beta i, \qquad (1)$$

то возможно нахождение оптимального решения исследуемой задачи с помощью методики динамического программирования.

В целом реализация данного механизма возможна при применении методики программирования с помощью пошагового механизма процессов управления, показатель эффективности которых обладает вышеприведенным свойством (1) [5, с. 112—114].

Основным показателем эффективности в задачах такого рода является выигрыш. Всеми этими процессами возможно управлять, и от оптимального выбора зависит размер выигрыша.

Оптимизированное управление *y* — это критерий управления *y*, при котором R (y*) является наибольшим (или наименьшим, если есть необходимость сократить проигрыш).

$$R^* = R(y^*) = \max\{R(y)\},\ y \in Y, \qquad (2)$$

где: У — допустимая величина управления.

Можно отметить, что выбор оптимизированного управления *y** зависит от последовательности оптимальных шаговых управлений.

$$У^* = (y1^*, y2^*, .. \dots yi^*; \dots\dots yn^*)$$

В рамках динамического программирования находится следующий принцип: управление на каждом уровне надо выбрать таким образом, чтобы сумма выигрыша была оптимальной на всех оставшихся уровнях. Все уровни являются неза-

висимыми друг от друга, и оптимальным уровнем управления будет управление, которое приносит максимальную отдачу.

Так, например, при приобретении нового оборудования взамен изношенного на его покупку затрачиваются денежные средства, поэтому отдача от эксплуатации может быть вначале незначительной. Однако в будущем ожидается отдача в виде большей прибыли. И наоборот, если руководство решит не заменять старое оборудование на новое, то в дальнейшем это может привести к серьезным последствиям в виде убытков.

Вышеприведенный пример освещает следующий факт: в многоэтапных (многошаговых) процессах все этапы (шаги) взаимосвязаны, следовательно, управление на каждом этапе необходимо выбирать с учетом его будущих результатов. Например, важно знать прибыль предыдущего года (*i-1)*, полученную предприятием при определении количества средств, инвестируемых в *i*-м году.

Таким образом, можно сделать вывод, что при выборе шагового управления необходимо учитывать результаты предыдущего шага, а также воздействие управления на все оставшиеся до реализации системы шаги [6].

Введем следующие обозначения для составления математической модели программирования управления:

f — положение реализуемого процесса;

F — вариация состояний системы перед *i*-м этапом;

Ri — отдача с *i*-го этапа до окончания процесса, i = 1… n.

Учитывая вышеизложенное, определим главные этапы составления данной модели.

1. Пошаговое деление процесса. Необходимо, чтобы шаг не был маленьким, с той целью, чтобы не пришлось делать дополнительных расчетов, и не должен быть слишком большим, усложняющим данный процесс.

2. Выявление ограничений и выделение переменных, которые влияют на состояние *f* моделируемого процесса перед каждым шагом. В роли этих переменных могут служить такие показатели, как, например, годовая рентабельность продукции.

3. Выбор множества шагов управления yi, i = 1…… n.

4. Определение выгоды:

$$\beta i = (f, yi), \quad (3)$$

который принесет на *i*-м этапе управление *yi*, в случае если система перед этим находилась в положении *f.*

5. Определение положения *f*, в которое переходит система из состояния под воздействием управления *yi:*

$$f' = gi (f, yi), \quad (4)$$

где: gi — функция перехода на *i*-м шаге из положения *f* в положение *f'.*

6. Составление уравнения, которое позволит выявить оптимальный выигрыш на последнем шаге системы:

$$Rm (F) = \max \{\beta m (f, yn)\} \quad (5)$$

7. Составление основного функционального уравнения динамического программирования, которое выявит условный выигрыш для составления f с i-го шага и до окончания процесса.

$$Ri (F) = \max \{\beta i (f, yi) + Ri + 1 (Ki (f, yi))\} \quad (6)$$

В уравнении (6) в уже существующую функцию Ri + 1 (f), которая демонстрирует условный выигрыш *с (i+1)*-го шага до окончания процесса, вместо положения *f* подставлено новое положение f'=κi (f, yi), в которое процесс переходит на *i*-м шаге под воздействием управления *yi*.

В рамках вышеприведенного можно отметить, что в динамических моделях в отличие от линейных вносятся переменные управления *yi,* а также переменные, характеризующие динамику состояния *f* под воздействием управления.

Можно сделать вывод, что в условиях избыточного функционирования рынка главной проблемой руководства компании является обеспечение долгосрочной конкурентоспособности. Главный фактор успеха — это возможность конкурировать и способность управлять развитием, то есть от чего зависит прибыль сегодня и завтра. Без понимания своих возможностей невозможно эффективно развиваться и меняться.

На современном уровне задачи управления организации можно решить с помощью построения модели динамического программирования ее деятельности. Механизм динамических моделей более сложный, так как в данных моделях учитывается временной фактор. Данная методика может быть апробирована на предприятиях и в организациях с целью получения практической значимости настоящего исследования [7].

Таким образом, данный подход позволил обоснованно и комплексно подойти к существующей проблеме.

Разработанная модель оценки эффективности инвестирования корпоративных промышленных предприятий, сформированная с помощью метода динамического программирования, учитывает управленческие, экономические, инвестиционные составляющие, влияющие на данный процесс.

Можно также отметить, что разработанная модель динамического программирования позволяет включать в анализ: а) большое количество корпораций; б) предприятия различных отраслей, что делает ее еще более привлекательной с точки зрения эффективности вложения капитала.

Эффективность применения разработанных методов инвестиционного моделирования обусловлена тем, что они могут быть легко реализованы обычным пользователем ПК в среде MS Excel, а универсальность математических алгоритмов, используемых в технологиях, позволяет применять их для широкого круга ситуаций неопределенности, а также модифицировать и дополнять другими инструментами. Практика реализации предлагаемого механизма демонстрирует его высокую надежность и перспективность [8].

Положительный эффект данного новшества состоит в возможности принятия более качественных и эффективных инвестиционных решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тагавердиева Д. С. Совершенствование механизма корпоративного управления на промышленных предприятиях: на примере Республики Дагестан: дис. ... канд. экон. наук. Махачкала, 2010. 174 с.

2. Пласкова Н. Анализ результативности деятельности АО // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 3. С. 53—56.

3. Калмыкова Т. М. Формирование корпоративных структур в государственном секторе российской экономики в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 50—53.

4. Кудряшова Т. В., Попова Е. В. Методологические подходы к классификации российских корпораций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 122—124.

5. Васильева Л. С. Финансовый анализ. М.: Кнорус, 2006. 348 с.

6. Данилов А. И., Данилов Д. Е. Финансовые механизмы инвестиционных процессов транснациональных корпораций в эко-

номике развитых стран // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 187—189.

7. Аналитический центр «Эксперт» под руководством А. Шмаровой [Электронный ресурс]. URL: http://www.raexpert.ru/ (дата обращения: 10.11.2014).

8. Бейбулатова З. М. Формирование корпоративных образований в промышленности региона: дис. ... канд. экон. наук. Махачкала, 2004. 181 с.

REFERENCES

1. Tagaverdieva D. S. Improving the mechanism of corporate governance at industrial enterprises: on the example of the Republic of Dagestan: dissertation of the candidate of economic sciences. Makhachkala, 2010. 174 p.

2. Plaskova N. Analysis of the joint stock companies' activity results // Issues of the theory and practice of management. 2007. № 3. P. 53—56.

3. Kalmykova T. M. Formation of corporate structures in the public sector of the Russian economics in modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 50—53.

4. Kudryashova T. C., Popova E. C. Methodological approaches to the classification of Russian corporations // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 122—124.

5. Vasilieva L. S. Financial Analysis. M.: Publishing house KnoRus, 2006. 348 p.

6. Danilov A. I., Danilov D. E. Financial arrangements for investment processes of transnational corporations in the economies of developed countries // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 187—189.

7. Analytical Center Expert under the head of A. Shmarova [Electronic resource]. URL: http://www.raexpert.ru/ (date of viewing: 10.11.2014).

8. Beybulatova Z. M. Formation of corporate entities in the industry of the region: dissertation of the candidate of economic sciences. Makhachkala, 2004. 181 p.

УДК 338.436.33:330.341.1
ББК 65.321.43-551

Belyakov Andrey Vladimirovich,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department
of economics and marketing in agriculture
of Volgograd State Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: andreyvolga@mail.ru

Беляков Андрей Владимирович,
канд. техн. наук, доцент кафедры
экономики и маркетинга в АПК
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: andreyvolga@mail.ru

Nehorosheva Vera Ivanovna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of economics and marketing in agriculture
of Volgograd State Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: andreyvolga@mail.ru

Нехорошева Вера Ивановна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и маркетинга в АПК
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: andreyvolga@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ — ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

INNOVATION PROCESSES ARE THE BASIS OF INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION

В статье отражена сущность инновационного процесса. Аргументирована необходимость инновационного развития аграрного производства. Обоснована инновационная направленность развития аграрного производства как главное условие повышения его экономической эффективности. Рассмотрены инновационные процессы, обеспечивающие результативность производства продукции растениеводства. Проведен сравнительный анализ традиционных и ресурсосберегающих технологий обработки почвы сельскохозяйственных культур. Представлено развитие инновационных процессов в животноводстве на основе использования биологического, технологического и научно-технического блока инноваций. Проанализировано влияние конкуренции на инновационную активность в сельском хозяйстве.

The article examines the essence of the innovation process. Necessity of agrarian production innovation development is reasoned. Innovation direction of agrarian production development is justified as the main condition of its economic efficiency increase. Innovation processes providing effective production of plant-growing products are investigated. Comparative analysis of traditional and energy-saving technologies of soil treatment for agricultural crops is performed. Development of innovation processes in cattle-breeding is presented based on

using biological, technological and scientific-technical units of innovations. Competition effect on innovation activity in agriculture is analyzed.

Ключевые слова: инновационные процессы, аграрное производство, инновационная деятельность, инновационная активность, результативность производства, модернизация производственных процессов, экономическая эффективность, сельскохозяйственная продукция, ресурсосберегающие технологии, Волгоградская область, инновационное развитие растениеводства, животноводство.

Keywords: innovative processes, agricultural production, innovation operation, innovative activity, efficiency of production, modernization of production processes, economic efficiency, agricultural products, energy saving technologies, Volgograd region, innovative development of plant-growing, cattle-breeding.

Рост ресурсных, финансово-экономических рисков, резкое обострение гиперконкурентной борьбы на мировом продовольственном рынке усилили необходимость производства только конкурентной отечественной аграрной продукции. В условиях импортозамещения важным стало не только экстренное наращивание сельскохозяйственного производства, но и повышение его экономической эффективности, достижение которого без развития инновационных процессов в кратчайшие сроки невозможно. Поэтому изучение использования инновационных процессов в аграрной сфере является остроактуальным. Как важнейшие стратегические приоритеты развития АПК, обеспечивающего продовольственную и национальную безопасность страны, инновационные процессы требуют глубокого изучения их использования не только на российском рынке, но и на региональном. В этой связи **целью работы** было исследование инновационной деятельности, ориентированной на региональные особенности и потребности в инновациях, изучение организационно-экономических условий в регионах, стимулирующих развитие инновационных процессов. Сложившиеся обстоятельства диктуют быстрый темп изменений в аграрном производстве, поэтому инновационная деятельность рассматривается как основной источник устойчивого развития, позволяющий повышать экономическую эффективность, а инновации являются своеобразным индикатором деловой активности, определяя быстро развивающиеся перспективные направления при условии благоприятного инновационного и инвестиционного климата.

Инновационный процесс представляет собой постоянный и непрерывный поток превращения технических или технологических идей в новые технологии или отдельные ее составные части и доведения их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции. Начинается он с зарождения идеи и заканчивается реализацией инновационного продукта. Его интенсивность напрямую указывает на характер и степень вовлечения инновационного изменения в производственно-хозяйственный механизм предприятия. Интерес к закономерностям протекания инновационных процессов выражается в изучении механизмов инновационной деятельности. Учет всех особенностей инновационного процесса и условий внутренней и внешней среды в совокупности может обеспечить эффективность процесса освоения и распространения нововведения. Таким образом, инновационный процесс охватывает весь спектр деятельности: от выявления потребностей в необходимых модификациях до их практического применения, поэтому в нем участвуют сельскохозяйственные научные и учебные организации, органы управления производством, обслуживающие и внедренческие формирования различных типов, а также сами товаропроизводители.

Инновационному процессу свойственны такие характеристики, как скорость и время протекания каждого его этапа. Важно отметить, что удлинение такого периода может значительно уменьшить, а иногда и свести на нет эффект от преобразований. Это возникает потому, что с течением времени уменьшается степень новизны реализуемого мероприятия, возрастают расходы, которые влекут за собой процесс внедрения. Как отмечают многие ученые, для России характерны малая скорость инновационного процесса и слабая связь между различными его этапами.

Экономическая нестабильность, резкое снижение инвестиционной активности, социальная напряженность в обществе дезорганизуют инновационный процесс, снижают естественные стимулы к инновационной деятельности. Наблюдается крайне медленное использование инноваций в сельском хозяйстве, и, что характерно, преимущество отдается импортным технологиям, технике, семенам, племенным животным, что существенно подрывает независимость страны. В этой связи важным звеном формирования эффективного инновационного развития аграрного производства должно быть исследование спроса и предложения на инновации. Для укрепления интеграции науки и производства необходимо, чтобы научно-технические и технологические разработки стали инновационным продуктом, востребованным сельскохозяйственными товаропроизводителями. Слабо отработанная схема продвижения научных разработок до получения результата в производстве снижает потенциал многих полезных изобретений для сельского хозяйства, как следствие, нововведения, так необходимые аграрному производству, оказываются невостребованными. Это невосприятие инновационных технологий работниками сельского хозяйства всех уровней обусловлено и тем, что за последние два десятилетия отмечается интенсивный отток людских ресурсов из сельских поселений в города. В сельском хозяйстве в основном остались работать люди, владеющие навыками труда устаревших технологий, поэтому они частично или полностью не воспринимают инновационное развитие отрасли. А те молодые кадры, которые трудятся на селе, не всегда могут профессионально принять все нововведения в аграрном производстве. Такое положение отрицательно сказывается на эффективности его инновационного развития, поэтому следует обратить внимание на укрепление системы образования в сельской местности и повышение ее уровня, а также на создание привлекательных социальных условий, позволяющих привлечь и заинтересовать молодое поколение в сельскохозяйственную сферу. Вместе с тем одновременно ухудшился качественный состав управленческих кадров: происходит снижение удельного веса главных специалистов с высшим образованием. Следовательно, в рамках действующей системы аграрного образования актуальной задачей является реализация многоуровневой системы подготовки высокопрофессиональных специалистов, позволяющей повысить эффективность науки и усилить ее влияние на положение дел в аграрном производстве. В настоящее время обучение студентов основано на достаточно обширной теоретической базе и весьма ограниченном приобретении практических профессиональных навыков. Поэтому проблема кадрового обеспечения будет решена с возрождением учебных производственных комплексов, удовлетворяющих как требованиям подготовки квалифицированных специалистов, так и инно-

вационному развитию аграрного производства. В этой связи инновационная инфраструктура и формирование институтов, обеспечивающих продвижение инноваций от производителя к потребителю, смогут оживить инновационные процессы в аграрной сфере. Маркетинг должен быть неотъемлемым элементом формирования заказов на научные изобретения [1; 2].

Инновационную направленность развития аграрного производства сегодня необходимо рассматривать как главное условие повышения его экономической эффективности. Так, обеспечить результативность производства продукции растениеводства могут инновационные процессы, которые позволят увеличить объемы производимой продукции (создание новых и совершенствование существующих сортов сельскохозяйственных культур) и улучшить ее качества; снизить расход энергоресурсов и уменьшить зависимость урожайности от природных условий; экономить производственные и трудовые ресурсы; сохранить и улучшить экологию окружающей среды. Они оказывают непосредственное воздействие на экономический механизм хозяйствования и в зависимости от использования тех или иных научных достижений могут быть экономически эффективными или неэффективными. Например, если новый сорт или гибрид возделывать в неблагоприятных природно-климатических условиях, то, несмотря на все его биологические достоинства, урожайность будет ниже, потому что условия не соответствуют его генетическим признакам, и наоборот, если сорт подобран точно, то урожайность его увеличивается в соответствии с научными подтверждениями. Следовательно, правильный и рациональный подбор сорта является важным направлением повышения экономической эффективности хозяйствования. Заслуживает внимания опыт кубанских семеноводов, основанный на возделывании в хозяйстве нескольких рекомендованных учеными сортов, адаптированных к природно-климатическим условиям и имеющих цену, наиболее соответствующую его финансовому состоянию. Подбираются сорта с учетом уборки урожая: пять-семь видов, позволяющих убрать урожай в оптимальные сроки биологического созревания сорта, начиная с ультраскороспелых. Своевременное внедрение высокопродуктивных сортов, внесенных в Госреестр и проходящих испытание,— важное условие снижения себестоимости произведенной продукции, поскольку существенную прибавку урожая товаропроизводители получают только в первые годы [3].

Приоритетом в инновационной сфере должно стать и внедрение энергосберегающих технологий производства сельскохозяйственной продукции. Ресурсосбережение и адаптивность достигаются путем совмещения технологических операций в одном рабочем процессе с помощью усовершенствованных комбинированных агрегатов на модульной основе, путем малоэнергоемких способов обработки почвы: мульчирующей, сокращенной полосной, прямого посева и прочих. Многовариантность технологий возделывания сельскохозяйственных культур требует дифференциации способов обработки почвы в зависимости от особенностей культур, климатических условий, а также фитосанитарного состояния посевов и почвы.

Основное производство товарной продукции в Волгоградской области сосредоточено в степных агроландшафтах, где климат характеризуется континентальностью. Засушливые периоды могут длиться до 20 дней и более. Общее годовое испарение влаги составляет 700—800 мм. В таких условиях проблема сбережения и накопления влаги очень актуальна. Известно, что существующие и используемые технологические приемы, а также технические средства механизации обработки почвы не создают необходимых условий эффективного накопления почвенной влаги. Используемые технологии обработки почвы в сельскохозяйственном производстве позволяют получать средние урожаи сельскохозяйственных культур, недостаточно адаптированные к изменяющимся из года в год климатическим условиям: резкое колебание влагообеспеченности и неравномерное распределение осадков в условиях дефицита влаги в течение года. Проведенный анализ традиционных технологий обработки почвы сельскохозяйственных культур показал, что применение для их реализации технических средств отечественного и зарубежного производства не отвечает в полной мере агротехническим требованиям по защите почвы. Это подтверждают расчеты по шести разработанным моделям, адаптированным к условиям Волгоградской области, ресурсосберегающих технологий на базе трактора К-744 Р1, МТЗ-1221, ВТ-100, К-700 с использованием посевного агрегата «Бюллер», К-700 с широкопрофильными шинами сверхнизкого давления и нулевой (табл.).

Таблица

Эффективность ресурсосберегающих технологий возделывания озимой пшеницы (в расчете на 1 га),%

Технологии	Затраты	
	средств по отношению к традиционной технологии	труда по отношению к традиционной технологии
Ресурсосберегающие:		
на базе трактора К-744 Р-1	88,58	59,52
на базе трактора МТЗ-1221	87,54	70,00
на базе трактора ВТ-100	86,76	76,43
нулевая	90,73	30,71
на базе трактора К-700 (посевной комплекс «Бюллер»)	101,51	47,86
на базе трактора К-700 (широкопрофильные шины сверхнизкого давления)	80,00	46,42

Их сравнение показало, что использование приемов сберегающего земледелия позволяет обеспечить экономию затрат труда в первой модели на 40%, во второй — 30%, в третьей — 24%, в четвертой — 69%, в пятой — 52% и в шестой — 54% относительно стандартной технологии. Производственные издержки снижаются на 11,43; 12,46; 13,24; 9,27; 20% соответственно, только в пятой модели они на 1,5% превышают стандартные. Следует отметить, что затраты на ГСМ в традиционной технологии выше на 25% сравнительно с первой моделью, 23% — второй, на 35% — третьей, на 66% — четвертой, на 28% — пятой и шестой. Это очень важно для сельскохозяйственных производителей в условиях постоянно растущих цен на дизельное топливо, особенно в период посевной и уборочной кампаний. Уменьшение набора техники сокращает затраты на ремонт и амортизацию [4]. Следовательно, освоение ресурсосберегающих технологий в аграрном производстве направлено на повышение уровня инновационной активности и эффективности производства.

При существующем разнообразии почвенно-климатических условий в Волгоградской области технология возделывания сельскохозяйственных культур должна быть дифференцированной и максимально приспособленной к конкретному хозяйству. Стремясь увеличить производство продукции растениеводства и улучшить ее качество из-за низкой финансовой обеспеченности товаропроизводители стараются исполь-

зовать новые технологии сравнительно с их возможностью. Поэтому инновационные процессы протекают крайне медленно и наблюдается слабая связь между его этапами.

Важным для аграрного производства является и преодоление технической отсталости. На сельскохозяйственных предприятиях Волгоградской области более половины парка сельскохозяйственных машин — за пределами амортизационного срока (более 10 лет). Использование старой техники приводит к лишним затратам на производство продукции за счет увеличения стоимости ремонта и ГСМ, к снижению производительности труда. Аграрии понимают, что развитие хозяйства невозможно без обновления машинно-тракторного парка, которое даже при большом желании выполнить непросто, поскольку большая часть сельскохозяйственных предприятий либо убыточны, либо низкорентабельны. Однако даже в этих условиях работе по техническому перевооружению сельскохозяйственного производства в регионе уделяется большое внимание. Техническая реконструкция осуществляется за счет использования средств областного и федерального бюджетов, выделяемых по лизингу, кредитов с субсидированием процентной ставки, собственных средств товаропроизводителей и средств инвесторов. Продолжает свое действие поддержка производителей сельскохозяйственной техники, которые реализуют свою продукцию аграриям со скидкой 15%. Объемы выделяемых средств на приобретение техники в 2013 году увеличились более чем в 6 раз относительно 2000 года [3; 5].

Вместе с тем следует отметить, что представленная на рынке высокопроизводительная зарубежная техника весьма дорогая и не всегда доступная для большей части производителей, а отечественная техника, отвечающая современному уровню развития, не выпускается. В этой связи к числу стратегических инновационных задач следует отнести качественное преобразование сельскохозяйственного машиностроения и создание высокопроизводительной техники. Технические разработки должны быть направлены на повышение производительности, надежности, эффективности сельскохозяйственных машин и механизмов и увеличение срока их службы.

Сокращение производства продукции животноводства привело к уменьшению площадей под кормовыми культурами. В Волгоградской области из-за невостребованности зеленой массы и сена их доля в структуре посевов уменьшалась до 2012 года. В 2013-м в сельскохозяйственных организациях региона кормовых культур стало больше на 4,2% относительно предыдущего года. Это положительная тенденция, поскольку кормовые культуры являются лучшим предшественником для зерновых и их недостаток резко ухудшает условия формирования севооборотов. В некоторых хозяйствах отмечается повторное возделывание зерновых культур, что приводит к засоренности посевов и усилению использования пестицидов. Следовательно, инновационное развитие земледелия находится в тесной зависимости от инновационной активности в животноводстве.

Весьма важное в нынешних условиях импортозамещение, обеспечивающее продовольственную безопасность страны, происходит при резком спаде производства животноводческой продукции, поэтому инновационное развитие животноводства, особенно скотоводства, весьма актуально. Постоянный дефицит кормов, и особенно высокобелковых, является главной причиной низкого уровня реализации генетического потенциала животных. К сожалению, имеющиеся научные разработки по производству, хранению и использованию кормов основаны на старой технике, поэтому остаются в значительной мере не востребованными практикой. Значит, важным резервом в решении кормовой проблемы является расширение посевов многолетних бобовых трав.

Большое значение имеет использование биологического блока инноваций. Достижения отечественной селекции, совершенствующие селекционно-генетический потенциал и позволяющие эффективнее использовать кормовые ресурсы, должны найти свое применение в различных программах по импортозамещению. В Волгоградской области одной из таких программ является возведение селекционно-генетических животноводческих центров на базе ведущих племенных заводов, имеющих большой теоретический и практический опыт. Рассматриваемый проект направлен на развитие овцеводства и разведение крупного рогатого скота. С помощью биотехнологических и научных методов планируется совершенствовать уже существующие породы, а также внедрение эффективных технологий в воспроизводство животных. Селекционные центры будут оборудованы современными устройствами учета, идентификации и контроля продуктивности, определения племенной ценности скота. Мечение животных станет проводиться в обязательном порядке, в его ходе будут присваиваться идентификационные номера. Впоследствии учет стада ведется в государственном реестре. Работать приглашаются высокопрофессиональные сотрудники. Для создания селекционных центров выбраны четыре породы скота, племенное стадо которого присутствует на племзаводах региона. Это старополтавский завод «Парижская коммуна» с ценной породой коров русская комолая, СПК «Красный Октябрь» — с белоголовой казахской, овцы тонкорунной мясной породы, выращиваемые на Ромашковском племзаводе Палласовского района и «Волгоград-Эльдибай» Быковского. Планируется создание 10 селекционно-племенных центров [3].

На развитие инновационных процессов в животноводстве окажут влияние технологические и научно-технические группы инноваций, связанные с индустриализацией, механизацией и автоматизацией производственных процессов, модернизацией и освоением наукоемких технологий, ростом производительности труда. Повышение эффективности производства продукции достигается при обширном использовании компьютеризации производства и оборудования нового поколения, робототехники и электронных технологий, восстановления и совершенствования производственно-технического потенциала животноводческих комплексов и птицефабрик. Так, Казачья холдинговая компания ОАО «Краснодонское» и ЗАО «Агрофирма «Восток», проведя реконструкцию с использованием инноваций, увеличили показатели продуктивности животных и, как следствие, обеспечили высокий уровень рентабельности. Внедрение современного оборудования на крупных птицефабриках области позволило в 2013 году довести производство яиц до 346,6 млн штук [2; 5].

Модернизация процессов производства как в животноводческой сфере, так и в растениеводстве за счет автоматизации и роботизации большинства процессов, в свою очередь, приведет к уменьшению привлекаемых людских ресурсов на производстве.

К использованию инноваций, способствующих динамизму развития сельскохозяйственного производства, постоянно подталкивает конкуренция между сельскохозяйственными товаропроизводителями. Можно сказать, что она стимулирует инновацию производства, управляет расходами сырья и материалов, рабочей силой и финансами, обеспечивает распределение доходов соответственно достижениям. Напряженность функционирования современных систем земледелия требует создания необходимых

организационно-экономических условий для уборки урожая, максимальной ликвидации потерь за счет улучшения обеспеченности предприятий комбайнами и другими специализированными машинами. Нужно выйти на внешний рынок с продукцией соответствующего качества, вступив в конкурентную борьбу, продолжая усовершенствовать технологию сельскохозяйственного производства. Активное инвестирование инноваций в технологических процессах способно обеспечить получение качественной продукции и повысить рейтинг производителей по удовлетворению запросов потребителей в сравнении с другими конкурентами. Побудительным механизмом развития инноваций в первую очередь является рыночная конкуренция, поэтому производители вынуждены сокращать издержки производства на основе инноваций, поскольку в процессе использования устаревшей техники и технологий получают дифференциальный убыток. Значит, практическая отдача от инновационной деятельности может быть повышена за счет образования крупных специализированных структур, оснащенных технически и способных овладевать уникальными технологиями производства. При использовании инновационных технологических проектов эффект от вложенных ресурсов зависит от масштаба производства [3; 6].

В современных условиях хозяйствования инновации применяют финансово обеспеченные сельскохозяйственные предприятия региона. Крупные агрохолдинги, первыми осваивающие инновации, имеют возможность повышать экономическую эффективность производства и укреплять свои позиции в конкурентной борьбе. Анализ основных экономических показателей деятельности сельскохозяйственных организаций Волгоградской области показал, что величина валовой прибыли в 2013 году по сравнению с 2000-м возросла почти в 20 раз, а уровень совокупной рентабельности — в 4 раза. Это дало возможность активизировать инновационную деятельность, результатом которой стало повышение урожайности сельскохозяйственных культур и достижение отраслью качественно нового уровня развития. Так, валовой сбор зерновых культур возрос на 36 %, подсолнечника — более чем в 2,2 раза, овощей — на 750,4 тыс. центнеров [5]. Использование нововведений в бахчеводстве существенно повысило экономическую эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий, что позволило укрепить их позиции на внутреннем рынке [7].

Таким образом, основой инновационного развития аграрного производства служит: финансовая и информационная обеспеченность инноваций; использование отечественных инноваций, необходимых институтов и высококвалифицированных кадров; наличие региональных программ развития инноваций. В современных условиях хозяйствования использование инновационных процессов, позволяющих вести непрерывное обновление сельскохозяйственного производства, повысит его экономическую эффективность. Приоритетными в инновационной сфере станут инновации, которые способны заполнить внутренний рынок дешевыми и качественными продуктами питания, а также нововведения, повышающие надежность, эффективность, ремонтопригодность сельскохозяйственных машин и продлевающие срок их службы. Повышение инновационной активности сельских производителей за счет продуманного внедрения наиболее эффективных инновационных процессов, способных повысить качество аграрной продукции, сократить производственные издержки, снизить цены, позволит достичь высоких экономических результатов хозяйствования и в конечном итоге повысить благосостояние населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кирюшин В. И. Проблемы инновационного развития сельского хозяйства // Инновации. 2014. № 7. С. 3—11.

2. Эпштейн Д. Б. Как обеспечить переход сельского хозяйства на инновационный путь развития (региональный аспект) // Инновации. 2014. № 5. С. 18—24.

3. Министерство сельского хозяйства [Электронный ресурс]. URL: http://ksh.volganet.ru (дата обращения: 01.12.2014).

4. Шепитько Р. С., Нехорошева В. И. Зернопроизводящая отрасль региона в системе продовольственной безопасности: монография. Волгоград: ВГСХА: Нива, 2008. 132 с.

5. Беляков А. В., Лучина И. В. Экономические аспекты и тенденции развития АПК Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 161—164.

6. Беляков А. В., Лихолетов Е. А., Лучина И. В. Обоснование экономических параметров бахчеводства Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 154—158.

7. Беляков А. В., Лихолетов Е. А., Лучина И. В. Состояние и тенденции развития бахчеводства Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 41—45.

REFERENCES

1. Kiryushin V. I. Problems of innovative development of agriculture // Innovations. 2014. № 7. P. 3—11.

2. Epstein D. B. How to ensure transition of agriculture to an innovative way of development (regional aspect) // Innovation. 2014. № 5. P. 18—24.

3. Ministry of agriculture [Electronic resource]. URL: http://ksh.volganet.ru (date of viewing: 01.12.2014).

4. Shepitko R. S., Nehorosheva V. I. Grain-producing industry of the region in the food safety system: monograph. Volgograd: VSAA Niva, 2008. 132 p.

5. Belyakov A. V., Luchina I. V. Economic aspects and tendencies of development of agro-industrial complex of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 161—164.

6. Belyakov A. V., Liholetov E. A., Luchina I. V. Rationale economic parameters of melon-growing in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 154—158.

7. Belyakov A. V., Liholetov E. A., Luchina I. V. Condition and tendencies of development of melon-growing in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 41—45.

УДК 336.02
ББК 65.261.41-18

Ogorodnikova Irina Ivanovna,
candidate of sociological sciences, assistant professor of the chair of the finance, monetary turnover and credit of Tyumen State University,
Tyumen,
e-mail: iogorodn@yandex.ru

Огородникова Ирина Ивановна,
канд. социол. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета,
г. Тюмень,
e-mail: iogorodn@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ИНТЕРЕСАХ РОСТА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

FORMATION OF THE STATE TAX POLICY IN THE INTERESTS OF GROWTH OF PRODUCTION AND HUMAN CAPITAL

В статье рассматриваются основные направления государственного налогового регулирования на производственный процесс и формирование человеческого капитала. Проанализированы предоставляемые организациям налоговые льготы по отдельным видам налогов за период 2010—2012 годов; выявлена закономерность: увеличение налоговых льгот приводит к выпадающим доходам бюджета, но при этом не гарантирует снижения цен на товары, работы, услуги и, как следствие, перспективы роста благосостояния населения. Предлагается осуществлять формирование адекватной налоговой политики, позволяющей развивать инфраструктуру бизнеса, получать налоговые доходы, минимизировать налоговое бремя населения с учетом зависимости от ряда макроэкономических факторов (уровень инфляции, мировая цена на нефть, уровень производства и заработной платы).

The article examines the main directions of the state tax regulation of the production process and the human capital formation. Tax exemptions for certain types of taxes for the period 2010—2012 provided to companies are analyzed: the following conformity was revealed: increase of tax benefits leads to the drop-down budget revenues, but does not guarantee lowering prices for goods, works, services and, as a consequence, prospects of growth of the welfare of population. It is proposed to carry out formation of the adequate tax policy that allows developing business infrastructure, getting tax revenues, minimizing the tax burden of population with regard to dependence on the number of macroeconomic factors (level of inflation, world prices on oil, level of production and wages).

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая нагрузка, налоги, налоговые льготы, производственный капитал, человеческий капитал, валовой внутренний продукт, малый бизнес, налоговый менеджмент, экономический рост.

Keywords: tax policy, tax burden, tax, tax benefits, production capital, human capital, gross domestic product, small business, tax management, economic growth.

Мировая теория и практика налогообложения на протяжении всего периода существования налогов ведут полемику о необходимости сочетания экономической эффективности и социальной справедливости налоговой политики. Теории налогообложения, созданные за данный период времени, только усиливают этот акцент, но каждая страна в рамках реализации налоговой политики придерживается уникальных, характерных для исторического момента направлений развития общества. Разработанные в Российской Федерации «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и плановый период 2015—2016 годов» декларируют активное участие государства в достижении налоговой эффективности. При этом особое внимание обращено на влияние человеческого фактора как субъекта налогообложения (физического и юридического лица) и соответственно как основного носителя налогового бремени на способность и возможность осуществления налоговых платежей. Два взаимозависимых фактора, участвующих в процессе налогообложения, — пополнение государственной казны и повышение благосостояния населения. При увеличении налогового бремени вероятно возникновение обратно пропорциональной зависимости: увеличение налоговых ставок может привести к снижению налоговых поступлений, а также к снижению вплоть до падения платежеспособности бизнеса и домашних хозяйств. Стремление государственных органов власти к максимальному результату в налоговой политике и достижению поставленных целей не гарантирует ответного шага со стороны налогоплательщиков. Российская Федерация в отчете Doing Business 2014, который оценивает условия ведения деятельности по итогам 2012 года, смогла продвинуться на 56-е место по значению индикатора «Налогообложение». Индикатор «Налогообложение» предоставляет информацию о налогах, которые должна уплатить в определенном году компания среднего размера, а также сопоставляет налоговую нагрузку.

Таблица 1

Значение индикатора «Налогообложение» рейтинга «Ведение бизнеса» за 2012 год

Индикатор	Страны ОЭСР (среднее)	Страны G20 (среднее, кроме России)	Страны БРИКС (среднее, кроме России)	Россия
Рейтинг	59,0	84,0	124,0	56,0
Выплаты (количество)	12,0	13,0	18,0	7,0
Время (часы)	184,0	218,0	251,0	177,0
Налог на прибыль (% прибыли)	16,3	17,7	20,4	8,0
Налог и выплаты на зарплату (% прибыли)	23,5	23,1	26,9	36,7
Другие налоги (% прибыли)	2,1	8,2	10,3	6,1
Общая налоговая ставка (% прибыли)	41,8	49,0	57,5	50,5

Источник: [1].

По представленным данным можно судить о том, что налоговое бремя в России находится на достаточно высоком уровне. Однако в этом случае важно учитывать, что юридические лица как налогоплательщики перекладывают налоговое бремя на конечного потребителя, которым может быть как другое юридическое лицо, физические лица, так и само государство. Экономическое поведение налогоплательщиков становится дифференцированным в зависимости от того, физическое или юридическое лицо является налогоплательщиком. Так, при увеличении налоговой нагрузки на бизнес происходит рост цены товара, работы, услуги, а при увеличении налоговой нагрузки на физическое лицо соответственно снижаются потребление, трудовая активность, инвестирование. Обзор статистических данных показывает, что объем вкладов населения в национальной валюте за первые семь месяцев текущего года уменьшился на 1,5%. Объем вкладов населения до востребования за указанный период сократился на 9,8%, а в январе — июле 2013 года динамика этих показателей была более благоприятной: объем срочных вкладов возрос на 11,8%, а вкладов до востребования — сократился на 1% [2].

Курс на снижение налоговой нагрузки на бизнес не всегда означает снижения цен на товары, работы, услуги. Зафиксированная цена редко поддается существенному снижению, чаще всего образовавшаяся сумма разницы напрямую повышает прибыль предпринимателя. Поэтому социальный аспект, который закладывает государство в уменьшение налоговых ставок, в предполагаемой минимизации цен на товары народного потребления в результате снижения косвенных налогов не просматривается, а значит, в этом случае не улучшается благосостояние населения. Ряд проведенных исследований законодательной базы отечественными экономистами на уровне субъекта территории позволил выявить закономерность: при снижении налоговой нагрузки на товаропроизводителей увеличиваются поступления, формирующие доходную часть территориальных бюджетов. Соответствующие методики расчетов апробированы в Волгограде и Волгоградской области [3].

Зависимость исчисления налога на добычу полезных ископаемых от динамики мировых цен не нефть сказывается на формировании себестоимости любого вида товара, работы, услуги, а это значит, что при увеличении мировой цены на нефть незначительно, но все-таки происходит повышение потребительского индекса цен.

Несмотря на то что в настоящее время происходит снижение цен на нефть, тем не менее бензин в августе (как и в июле) подорожал на 1,5% вслед за высоким ростом цен производителей (+14,8% в июне — августе) на фоне роста спроса в период уборки урожая [2].

Данные Министерства экономического развития России показывают, что за год инфляция повысилась до 7,6 с 7,5% в июле 2014 года. Однако в данном случае основное влияние оказало усиление роста цен на продовольственные товары, попавшие под эмбарго на импорт из стран ЕС, Канады, Австралии и Королевства Норвегии (в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 года № 778). Цены на товары, попавшие под санкции, ограничивающие импорт (мясо птицы, свинина, рыба, сыры, фрукты и др.), в августе выросли в среднем на 1,4% (что почти в 3 раза превысило рост цен на другие продукты), это внесло 0,2 п.п. в инфляцию.

Сравнительный анализ темпов прироста за период 2013—2014 годов показывает минимальные изменения и тенденции к снижению ВВП, промышленного производства, инвестиций в основной капитал, а все это предполагает замедление роста производственного капитала. В этот же период происходит снижение роста реальной заработной платы, что непосредственно выражается в снижении уровня потребления, о чем свидетельствует минимальный прирост оборота розничной торговли.

Таблица 2

Темпы прироста основных показателей экономики (в % к предыдущему периоду)

	2013				2014			
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	июль	авг.
ВВП	-0,1	0,4	0,9	0,6	-0,5	0,0	0,4	-0,4
Промышленное производство	-1,4	0,7	1,2	0,5	-1,6	1,2	0,2	-0,2
Инвестиции в основной капитал	-0,9	-0,4	0,5	0,6	-4,8	1,5	0,3	-1,7
Строительство	-1,4	-2,2	1,3	-0,4	-2,3	-0,7	0,0	-0,8
Реальная заработная плата	1,4	2,3	0,5	0,6	1,2	-0,5	-0,2	0,3
Оборот розничной торговли	1,0	1,1	1,0	0,7	0,7	-0,2	0,4	0,2

Источник [2].

Проведенные исследования показывают, что основным негативным моментом августа 2014 года стало снижение среднего уровня загрузки производственных мощностей в целом по промышленности до 60% (последний раз такое минимальное значение было зафиксировано в феврале 2011 года). Помимо того что прогнозируется недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке, сдерживающим фактором роста является высокий уровень налогообложения при ограниченности финансовых средств, наличии неопределенности экономической обстановки и высоком проценте банковского кредита.

Наработанный запас финансовой прочности позволил закрепить достигнутые позиции с минимальными потерями в целом по реальному сектору экономики. В январе — июле 2014 года рост прибыли зафиксирован практически во всех основных секторах экономики, за исключением транспорта, связи и строительства. Наиболее уязвимые сферы деятельности оказались напрямую зависимы от роста доходов населения, уровня его потребления и благосостояния. Снижение или отсутствие прибыли не дает предприятию возможности дальнейшего развития, а именно обновления основных средств, инвестирования новых проектов, осуществления материальных стимулирующих выплат работникам, выплат дивидендов и т.п.

Предоставление налоговых преференций или налоговых каникул на короткий период времени для отдельных отраслей экономики позволило бы изменить ситуацию с формированием производственного потенциала к лучшему. Однако для государственного налогового менеджмента предоставление налоговых льгот ведет за собой появления выпадающих доходов. Одной из приоритетных задач налоговой политики является мониторинг налоговых льгот. Согласно статистическим данным отчетности ФНС России, с 2010 по 2012 год сумма налоговых расходов, связанных с предоставлением налоговых льгот на различных уровнях бюджетной системы, увеличилась в 1,5 раза — с 1192 млрд руб. до 1815 млрд руб. [4].

Наибольший объем налоговых льгот связан с исчислением налога на прибыль. Организации применяют повышенные

коэффициенты расчета амортизации, а также «амортизационную премию». На расчет прибыли оказывает влияние налог на имущество организаций. В этом случае особое внимание и льготное налогообложение распространяются на инфраструктурные объекты — магистральные трубопроводы, железнодорожные пути общего пользования, линии электропередачи, сооружения, являющиеся неотъемлемой технологической частью указанных объектов. При расчете налога на добычу полезных ископаемых применяются понижающие коэффициенты для организаций, осуществляющих за счет собственных средств разведку и разработку месторождений, что, в свою очередь, позволяет минимизировать сумму налоговых поступлений по НДПИ в рамках действующего законодательства. При получении убытка организации имеют возможность производить его перенос в течение десяти лет, что при достижении прибыли фактически уменьшает ее на сумму перенесенного убытка прошлых лет. Несмотря на то что налоговые органы пристально отслеживают наличие убытка и осуществляют камеральные проверки по правильности исчисления и экономического обоснования понесенных расходов, процент убыточных организаций на текущий момент продолжает увеличиваться.

Субъекты Федерации могут также предоставлять региональные льготы и пониженные ставки по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций в пределах своих полномочий, что позволяет поддерживать градообразующие предприятия и стимулировать развитие инновационно ориентированных и технологических производств.

Социальный аспект льготного налогообложения просматривается в установлении нулевой ставки по налогу на прибыль организаций для сельскохозяйственных производителей, медицинской и образовательной деятельности. Общая сумма предоставленных налоговых преференций в разбивке по налогам и в динамике по годам за период 2010—2012 годов представлена в табл. 3.

Таблица 3

Налоговые расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в 2010—2012 годах по видам налогов, млрд руб.

Налог	2010	2011	2012
Налог на прибыль организаций	371,1	498,5	615,0
Налог на добавленную стоимость	276,3	331,3	414,4
Налог на добычу полезных ископаемых	176,1	262,9	323,9
Налог на имущество организаций	306,3	324,6	365,6
Налог на имущество физических лиц	12,3	15,7	18,2
Транспортный налог (юридические лица)	1,5	1,5	1,4
Транспортный налог (физические лица)	4,7	5,4	6,3
Земельный налог (юридические лица)	42,2	50,0	68,6
Земельный налог (физические лица)	1,5	1,6	1,9
ИТОГО	1192,0	1491,5	1815,4
% к ВВП	2,6	2,7	2,9

Окончание табл. 3

Источник [1].

Регулярное проведение мониторинга используемых налоговых льгот является одним из важнейших элементов налоговой политики, поскольку увеличение количества и изменение качества предоставляемых льгот в отсутствие сведений об их результативности приводят к выпадающим доходам бюджетной системы, а также дают возможность использования налоговых льгот категориями плательщиков, не подпадающими под эти льготы.

Совершенствование налогообложения неразрывно связано с жизнедеятельностью человека, которая определена функционированием территориальной инфраструктуры, сферой бизнеса, социальной политикой, развитием здравоохранения и т. п.— всем, что связано с формированием и развитием человеческого капитала. По результатам обследования населения по проблемам занятости численность экономически активного населения в августе 2014 года составила 76,0 млн чел., что на 154 тыс. чел. больше, чем в июле текущего года. Однако потребность работодателей в работниках за август 2014-го несколько снизилась и на конец месяца составила 2,1 млн вакансий, что на 74,9 тыс. вакансий меньше, чем в конце июля текущего года [5].



Рис. Структура просроченной задолженности по заработной плате по видам деятельности на 1 сентября 2014 года (в % к итогу)

Источник [Там же].

Реализация человеческого капитала возможна посредством осуществления трудовой деятельности граждан, причем в качестве и работника, и работодателя. Работник является более уязвимым звеном, и его доход зависит от того, насколько успешно в бизнесе предприятие, с которым он находится в трудовых отношениях. Реальная заработная плата работника влияет на уровень и качество потребле-

ния его самого и членов его семьи. По данным, полученным от организаций, кроме субъектов малого предпринимательства, суммарная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности на 1 сентября 2014 года составила 2,558 млрд руб. и выросла по сравнению с 1 августа текущего года на 11,9%. Объем просроченной задолженности по заработной плате, сложившийся на 1 сентября 2014 года, составляет менее 1% месячного фонда заработной платы работников наблюдаемых видов экономической деятельности. При этом из общей суммы просроченной задолженности 50,8% приходится на задолженность, образовавшуюся в 2013 году и ранее. Основная часть суммарной задолженности по заработной плате — задолженность из-за отсутствия собственных средств, которая на 1 сентября 2014 года составила 2,544 млрд руб. (99,5% от общей суммы задолженности) и выросла за август 2014 года на 12,5% [4]. Невозможность организаций рассчитаться по своим обязательствам (налоговые платежи, заработная плата, расчеты с поставщиками) негативно влияет на социально-экономические процессы в обществе.

В предыдущий период основным аспектом бюджетных посланий президента на протяжении ряда лет являлось выделение налогового стимулирования инновационной деятельности и развития человеческого капитала. Одним из направлений реформирования предполагалось совершенствование системы стимулирующих вычетов при исчислении налога на доходы граждан. В частности, введение инвестиционного вычета, направленного на активное участие населения на фондовом рынке. В перспективе предоставление стандартного и социального налоговых вычетов предполагается физическим лицам при расчете налога на недвижимость. Стандартный налоговый вычет планируется предоставлять дифференцированно по категориям налогоплательщикам по жилым помещениям, жилым строениям, расположенным на земельных участках, в размере кадастровой стоимости определенного количества квадратных метров.

В современных экономических условиях в России важным аспектом жизнедеятельности территории и, как следствие, роста производственного и человеческого капитала является развитие малого предпринимательства. Малый бизнес обеспечивает реализацию творческих способностей в условиях рынка, создает малую специализацию и кооперацию, что позволяет добиться благоприятного социально-экономического развития территории. Развитие малых предприятий способствует осуществлению структурной перестройки экономики с учетом потребностей жизнедеятельности человека и одновременно сформировать инфраструктуру.

Малый бизнес проявляется в гибкой и динамичной форме осуществления предпринимательской деятельности, позволяющей реализовать деловой и творческий потенциалы, получать соответствующий сфере деятельности доход для достойного образа жизни. Предприятия малого бизнеса формируют конкурентную среду, означающую всестороннее регулирование экономики, включая одновременное и мирное сосуществование многообразных организационно-правовых форм и форм собственности. В частности, распоряжение президента гарантирует участие малого предпринимательства в государственных закупках и дает им предпочтение в тендерах при наличии участников крупного и среднего бизнеса.

В целях эффективного вовлечения заинтересованных субъектов налогообложения в формирование и реализацию налоговой политики необходимо выстраивание инновационной модели развития общества. Реализация принципов налоговой политики является залогом успешного развития экономики, выстраивания эффективных механизмов взаимодействия общества, бизнеса и государства при соблюдении интересов различных социальных групп.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. URL: http//minfin.ru/ru/tax_relations/policy/index.php (дата обращения: 24.09.2014).

2. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. URL: http//economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/monitoring/20140926 (дата обращения: 30.09.2014).

3. Новиков В. В. Способ увеличения доходов в бюджет за счет снижения налогов для промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 208—212.

4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. URL: http//analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (дата обращения: 30.09.2014).

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http//www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения: 24.09.2014).

REFERENCES

1. Main directions of tax policy of the Russian Federation for 2015 and for the planning period of 2016 and 2017 [Electronic resource]. URL: http//minfin.ru/ru/tax_relations/policy/index.php (date of viewing: 24.09.2014).

2. The Ministry of economic development [Electronic resource]. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/monitoring/20140926 (date of viewing: 30.09.2014).

3. Novikov V. V. Way to increase revenues of the budgets by lowering taxes of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 208—212.

4. Federal tax service [Electronic resource]. URL: http//analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (date of viewing: 30.09.2014).

5. Federal state statistics service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (date of viewing: 24.09.2014).

УДК 338.24:658.114
ББК 65.291.21:65.290.31

Fadeeva Ekaterina Alexeevna,
candidate of pedagogical sciences,
assistant professor of the department
of economics and management
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: kween2@mail.ru

Фадеева Екатерина Алексеевна,
канд. пед. наук, доцент кафедры
экономики и управления
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: kween2@mail.ru

Margaryan Artur Armenakovich,
working on the master degree
at the department of economics and management
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: maa1034@yandex.ru

Маргарян Артур Арменакович,
магистрант кафедры экономики и управления
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: maa1034@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF SMALL ENTERPRISES IN THE CURRENT CONDITIONS

В статье рассматриваются особенности разработки стратегий малых предприятий. Выбор темы исследования обусловлен тем, что в условиях динамичной среды в стратегии развития нуждаются не только субъекты среднего и крупного бизнеса, но и малые предприятия. Авторами было уточнено определение понятия «стратегическое развитие», определена сущность процессов стратегического планирования и управления. Раскрыто содержание этапов процесса стратегического управления и приведены основные составляющие анализа среды предприятия. Также в ходе исследования была проанализирована классификация стратегий организаций и определены те из них, которые наиболее соответствуют специфике малых предприятий.

The article examines peculiarities of development of strategies of small businesses. Selection of subject of research is caused by the fact that in conditions of dynamic environment middle and large companies, as well as small businesses need strategy of development. The authors specified definition of strategic development, determined the essence of processes of strategic planning and management. The content of stages of the strategic management process is revealed, as well as the main components of the company environment analysis are provided. Additionally, classification of companies' strategies was analyzed and the strategies most suitable for specificity of small businesses were identified.

Ключевые слова: стратегия предприятия, стратегическое развитие, планирование, стратегическое управление, стратегии малых предприятий, стратегия оптимального размера, стратегия копирования, стратегия франчайзинга, стратегия контрактации, стратегия голубого океана.

Keywords: business strategy, strategic development, planning, strategic management, strategy of small enterprises, strategy of the optimal size, copy strategy, strategy of franchising, contracting strategy, blue ocean strategy.

В условиях современной рыночной экономики устойчивое развитие национального хозяйства невозможно без вовлечения субъектов малого предпринимательства в народное хозяйство. Значение малых предприятий для страны трудно переоценить: это и рабочие места, и налоговые отчисления в бюджет. Зачастую малые предприятия в России не занимаются стратегическим управлением, что в перспективе может привести к негативным последствиям, так как в условиях быстро меняющейся ситуации, жесткой конкурентной борьбы, риска и неопределенности предприятия должны не только концентрировать внимание на текущем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволит успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Важность и социальную значимость малого бизнеса отметил Президент России Владимир Путин в ежегодном Послании Федеральному Собранию. Эти факторы обуславливают целесообразность разработки данной темы.

Научная новизна исследования состоит в разработке и обосновании теоретико-методологических положений управления стратегическим развитием малых предприятий в современных условиях, в частности:

— уточнено понятие «стратегическое развитие предприятия»;

— выполнен анализ современных видов стратегий и выявлены те из них, которые наиболее соответствуют специфике малых предприятий.

Целью работы является раскрытие сущности процесса управления стратегическим развитием малых предприятий. Реализация поставленной цели обусловила необходимость решения следующих **задач:**

— уточнить понятие стратегического развития предприятия;

— определить сущность процесса стратегического управления;

— провести анализ различных классификаций стратегий;

— выделить стратегии, подходящие для малых предприятий.

Под стратегическим развитием принято понимать соответ-

ствующие изменения существующей производственной или экономической системы, достижение необходимого ее роста и обновление отдельных подсистем или их частей. Рост и развитие, по мнению Р.Л. Акоффа, не одно и то же. Рост может происходить с развитием или при его отсутствии. По мнению В.М. Цлафа, стратегическое развитие — процесс, осуществляемый постоянно, по мере его реализации горизонт, к которому стремится предприятие, все более отодвигается, ставятся новые долгосрочные и краткосрочные цели, при этом собственники и работники должны удовлетворять свои интересы на каждом этапе данного процесса [1]. В свою очередь, Д.В. Арутюнова полагает, что стратегическое развитие подразумевает изменение не только количественных, но и качественных характеристик организации и является целью стратегического управления [2]. Авторы расширили определение понятия «стратегическое развитие предприятия» — это целенаправленный процесс управления производственными, финансовыми, человеческими ресурсами и маркетинговой политикой предприятия, направленный на достижение устойчивого положения в перспективе. Стратегическое развитие должно включать своевременные изменения в соответствии с переменами во внешней среде.

Успешное стратегическое развитие предприятия невозможно без грамотного стратегического управления. Ведущей идеей, отражающей сущность перехода к стратегическому управлению от оперативного, явилась необходимость переноса центра внимания руководителей фирм на внешнее окружение для того, чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения, своевременно отвечать на вызов, брошенный внешней средой.

Отсутствие стратегии в организации приводит к поражению в рыночной борьбе. В первую очередь это происходит из-за того, что предприятия планируют свою деятельность исходя из того, что окружение не будет меняться или в нем не будет происходить значительных изменений.

На предприятии стратегическое управление выражается в следующих пяти функциях:

1) планирование стратегии;

2) организация выполнения стратегических планов;

3) координация действий по реализации стратегических задач;

4) мотивация на достижение стратегических результатов;

5) контроль за процессом выполнения стратегии [3].

Стратегия развития предприятия вырабатывается в ходе реализации процесса стратегического планирования, проводимого в компании. По существу, это результирующий объект работ по стратегическому управлению. После установления своей миссии и целей руководство начинает диагностический этап процесса стратегического планирования [4].

Разработка стратегической модели включает анализ среды, в которой и благодаря которой функционирует предприятие. Анализ среды состоит из трех основных элементов:

1) анализ макроокружения;

2) анализ внешней среды;

3) анализ внутренней среды.

Анализ макроокружения включает изучение состояния экономики страны, правового регулирования, политических процессов, инфраструктуры, научно-технических и технологических аспектов развития общества, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющей общества.

Анализ внешней среды помогает контролировать внешние по отношению к предприятию факторы, получить важные результаты (время для прогнозирования возможностей, время для разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз и время для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств). Для этого необходимо выяснить, где находится компания, где она должна находиться в будущем и что для этого должно сделать руководство, изучить ее конкурентов, поставщиков и покупателей, определить факторы, представляющие угрозу для текущей стратегии предприятия.

Для успешного выбора стратегии фирмы необходим глубокий анализ существующих направлений, перспектив на будущее, а также тенденций ее развития. На основе анализа разрабатываются приоритеты в распределении ресурсов. Объектом анализа является база стратегических данных, которая представляет собой наиболее существенные характеристики внутренних и внешних условий деятельности компании и ее основных партнеров.

Анализ внутренней среды производится по следующим направлениям: кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы, научные исследования и разработки; производство, включающее организационные, операционные и технико-технологические характеристики; финансы предприятия; маркетинг и организационная культура.

Особенностями разработки стратегии является то, что она основана на решении следующих задач: разработка стратегических целей фирмы; оценка ее возможностей и ресурсов; анализ тенденций в области маркетинговой деятельности; оценка альтернативных путей деятельности; определение стратегии на перспективу; подготовка детальных оперативных планов, программ и бюджетов; оценка деятельности предприятия на основе определенных критериев с учетом намеченных целей и планов.

Исходя из необходимости решения вышеперечисленных задач в процессе разработки стратегии производится оценка потенциала предприятия, ее возможностей и ресурсов для достижения общих целей; анализ внутренних факторов, обеспечивающих рост и укрепление позиций фирмы: коммерческих, технологических, социальных; анализ внешних факторов, требующих принятия мер, направленных на приспособление к изменившимся условиям и возникшим ситуациям; оценка альтернативных направлений деятельности фирмы и выбор оптимальных вариантов для достижения поставленных целей; принятие решений, взятых за основу при разработке долгосрочных планов функционирования и развития предприятия.

На основе проведенного анализа в процессе разработки стратегии происходит формирование стратегического мышления и согласование с управленческим линейным аппаратом концепции развития фирмы в целом; рекомендация новых стратегий развития, создание изделий нового вида, диверсифицированных производств; совершенствование уже выпускаемой продукции, формулирование проектов целей и подготовка директив для долгосрочного планирования, а также разработка стратегических планов и контроль за их выполнением.

Принятие и проведение своевременных решений в связи с возникновением неожиданных ситуации (изменения в законодательстве, действия конкурентов, результаты научно-технических достижений) требуют применения в управлении системы так называемого ранжирования стратегических задач. Эта система предусматривает следующее:

— проведение постоянного наблюдения и анализ внешних факторов: рыночных, научно-технических, общеэкономических, политических, социальных;

— доведение результатов анализа и их оценки до выс-

шего руководства фирмы, которое проводит ранжирование задач по степени принятия по ним решений и очередности использования.

Стратегическое управление основывается на стратегических целях предприятия, не на нынешней, а на будущей структуре хозяйственной деятельности, не на имеющемся, а на создаваемом производственном, научно-техническом, сбытовом потенциале компании, под который целевым направлением выделяются средства.

Стратегическое управление предполагает, что предприятие определяет свои ключевые позиции на перспективу в зависимости от приоритетности целей. Отсюда различные стратегии, на которые фирма может ориентироваться.

Базовые стратегии служат вариантами общей стратегии фирмы. Для успешной реализации стратегии необходимо, чтобы, во-первых, цели, планы и стратегии были хорошо доведены до персонала, с тем чтобы добиться с их стороны как понимания того, что делает фирма, так и неформального их вовлечения в процесс реализации стратегий (в частности, добиться выработки у сотрудников обязательств перед предприятием по реализации стратегии). Во-вторых, руководство должно не только своевременно обеспечивать поступление всех необходимых для реализации стратегии ресурсов, но и иметь план реализации стратегии в виде целевых установок и фиксировать достижение каждой цели.

В конкурентной борьбе с более крупными фирмами малые предприятия должны использовать свои главные преимущества: мобильность, гибкость, территориальную маневренность. Можно выделить четыре стратегии, подходящие для малых предприятий, которые позволят использовать эти преимущества:

1. Стратегия оптимального размера заключается в освоении мелкомасштабных и специализированных рынков, тех сфер деятельности, в которых крупное производство неэффективно, а наиболее оптимальным является малое предприятие (например, фирмы, ориентированные на удовлетворение узкоспециализированного или особого спроса: индивидуальные заказы, элитные товары и услуги, выпуск мелкосерийных или нестандартных изделий). В этих сферах деятельность крупных предприятий затруднена в силу высокого риска, недостаточной величины прибыли, высоких расходов на заработную плату и низкого уровня технологичности.

2. Стратегия копирования, в рамках которой малое предприятие может либо выпускать продукт по лицензии и под маркой крупной фирмы, либо осваивать и производить копию, прообразом которой является оригинальный продукт. В большинстве случаев субъекты малого бизнеса не обладают сильной базой НИОКР, поэтому они обращают свой взор на данную стратегию. Не имея возможности получения сверхприбыли от лидерства на рынке, для повышения рыночной доли в рамках стратегии копирования малое предприятие может использовать ценовые факторы.

3. Стратегия контрактации подразумевает построение хозяйственных связей между малым предприятием и его партнером на основе контракта. В рамках крупного производства наибольшие издержки приходятся на участки малотехнологичного и мелкосерийного производства, поэтому крупному предприятию часто выгоднее отказаться от этих видов работ, закупая отдельные детали и комплектующие у малых фирм. При этом если контракты недолгосрочные, то малое предприятие сохраняет гибкость и реагирует на изменения среды. Также, чтобы избежать опасной зависимости от крупной фирмы, малые предприятия могут использовать тактику ограничения доли оборота, приходящейся на одного крупного клиента.

4. Стратегия франчайзинга. С помощью системы взаимовыгодного партнерства крупных и малых фирм небольшие предприятия получают возможность использования преимуществ крупной организации.

Франчайзинг — это система договорных отношений, согласно которой крупная фирма обязуется снабжать малое предприятие собственными товарами, отработанными технологиями бизнеса, торговыми марками, рекламными услугами за определенную плату (роялти). Выделяют несколько видов партнерства в рамках договора франчайзинга.

Товарный франчайзинг (франшиза) — способ ведения бизнеса, при котором малая фирма покупает у ведущей компании право на продажу товаров под ее торговой маркой.

Также малые предприятия могут использовать производственный франчайзинг. Малое предприятие выступает не просто под торговой маркой франчайзера, реализуя его продукцию, но и включается в полный цикл хозяйственной деятельности крупной фирмы, выполняя равные с ней требования качества, технологического процесса, выполнения плана продаж, уровня квалификации персонала.

При деловом франчайзинге малые фирмы приобретают лицензию на право открытия магазинов для продажи покупателям набора продуктов и оказания услуг под именем франчайзера.

Стратегия голубого океана, разработанная Кимом Чаном и Рене Моборн, направлена на бурный рост и высокую прибыльность предприятий, которые могут генерировать продуктивные бизнес-идеи, создавая не существовавший ранее спрос на новом рынке («голубом океане»), где практически отсутствуют конкуренты, вместо того чтобы конкурировать со множеством конкурентов на малоприбыльных рынках («красный океан»). Основные положения данной стратегии: уход от конкуренции, поиск своей ниши на стыке сфер и фокусировка на чем-то конкретном, что ставится в центр и к чему прилагаются максимальные усилия, которые, в свою очередь, ведут за собой все остальные составляющие предприятия [5].

В хозяйственной практике России механизм стратегического менеджмента находится в стадии становления. Российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие разработанной стратегии мешает предприятиям на каждом шагу. Отечественные предприятия функционируют в динамично меняющейся среде: начиная от постоянно меняющихся сумм сборов и налоговых отчислений и заканчивая сложным финансовым положением поставщиков, их ценовой политикой в условиях растущей конкуренции.

Кроме того, одной из основных проблем стратегического управления является степень обоснованности выбора того или иного направления развития. Несмотря на ограниченное количество целей, которое, как правило, преследует предприятие, в выборе путей достижения этих целей всегда есть альтернативы. Подавляющее большинство известных решений в этой области сводится к удобному для размышления и обсуждения формату: различные матрицы, диаграммы. Однако они не всегда дают представление о реальных величинах издержек и доходов предприятия [6].

Теоретической базой исследования послужили фундаментальные концепции и подходы к стратегическому управлению, представленные в трудах отечественных и зарубежных авторов. В частности, были проанализированы широко известные труды в области стратегического развития: «Стратегическое управление» И. Ансоффа, «Стратегический менеджмент» А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда, «Стратегическое

управление» О.С. Виханского. В процессе исследования были использованы общенаучные **методы и логические приемы,** такие как методы анализа, синтеза и структуризации информации.

К **основным результатам** данного исследования можно отнести:

— расширено понятие стратегического развития предприятия — это целенаправленный процесс управления производственными, финансовыми, человеческими ресурсами и маркетинговой политикой предприятия, направленный на достижение устойчивого положения в перспективе, включающий своевременные изменения в соответствии с переменами во внешней среде;

— проведен анализ классификации стратегий предприятий. Выделены стратегии, наиболее подходящие для применения малыми предприятиями: стратегии копирования, оптимального размера, контрактации, голубого океана, а также франчайзинг.

Таким образом, отсутствие стратегии развития предприятия приводит к поражению в рыночной борьбе, в связи с этим актуальность стратегического управления для долгосрочного развития любого предприятия сложно переоценить. Стратегическое развитие предприятия определяется как процесс управления производственными, финансовыми, человеческими ресурсами и маркетинговой политикой предприятия, направленный на достижение устойчивого положения в перспективе. Стратегическое развитие должно включать своевременные изменения в соответствии с переменами во внешней среде. Можно выделить пять основных стратегий, подходящих для малых предприятий, целью которых является сведение к минимуму конкуренции с крупными фирмами и наилучшее использование своих преимуществ. При этом стратегии предполагают разные сценарии развития: как самостоятельное развитие малого предприятия, так и партнерство с крупными организациями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Цлаф В. М. Реформирование промышленного предприятия // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/management/tslaf/05.shtml (дата обращения: 16.12.2014).

2. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.

3. Гороховицкая Т. Н., Тойменцева И. А. Разработка стратегии предприятия в условиях неопределенности // Российское предпринимательство. 2010. № 9. С. 22—26.

4. Фадеева Е. А., Маргарян А А. Основные проблемы оценки стратегического развития предприятия // Проблемы экономики. 2013. № 6. С. 75—78.

5. Ким Чан У., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 304 с.

6. Зобнина Д. В., Фадеева Е. А. Особенности разработки финансовой стратегии предприятия определенного вида // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 159—161.

REFERENCES

1. Tslaf V. M. Reform of the industrial enterprise // Corporate management [Electronic resource]. URL: http://www.cfin.ru/management/tslaf/05.shtml (date of viewing: 16.12.2014).

2. Arutjunova D. V. Strategic management: textbook. Taganrog, 2010. 122 p.

3. Gorokhovitskaya T. N., Tojmentseva I. A. Development strategy of the company in the face of uncertainty // Russian Entrepreneurship. 2010. № 9. P. 22—26.

4. Fadeeva E. A., Margaryan A. A. The main problems of assessing strategic development of the enterprise // Problems of economics. 2013. № 6. P. 75—78.

5. Chan Kim W., Mauborgne R. Blue Ocean Strategy. How To Create Uncontested Market Space And Make The Competition Irrelevant. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2012. 304 p.

6. Zobnina D. V., Fadeeva E. A. Features of development of financial strategy of the company of a certain type // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 159—161.

УДК 656.078.1
ББК 65.373.31

Antipov Denis Sergeevich,
post-graduate student of the department
of management of transport systems
of Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg,
e-mail: denehome.spb@mail.ru

Антипов Денис Сергеевич,
аспирант кафедры управления транспортными
системами Санкт-Петербургского государственного
экономического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: denehome.spb@mail.ru

СПЕЦИФИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ГРУЗОВЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИХ ПОСЛЕДСТВИЙ

SPECIFICITY OF STUDIES OF ORGANIZATIONAL CHANGES AT THE FREIGHT MOTOR TRANSPORTATION ENTERPRISES AND FORECASTING OF THEIR CONSEQUENCES

В статье рассматривается прогнозирование последствий и специфика исследования организационных изменений на грузовых автотранспортных предприятиях. Представлена матрица взаимосвязи целей организационных изменений и критериев диагностики их результативности на стадиях жизненного цикла грузового автотранспортного предприятия. Приведена дифференциация критериев диагностики результативности организационных изменений на грузовых автотранспортных предприятиях по стадиям их жизненного цикла. Разработана архитектоника диагностики результативности грузовых автотранспортных предприятий, которая позволяет устанавливать связи, особенности и критерии проведения исследования организационных изменений на грузовых автотранспортных предприятиях.

The article discusses forecasting of effects, and specificity of researches of organizational changes at the enterprises of freight motor transport. The matrix of interaction of the organizational changes goals and criteria of diagnostics of their performance at the stages of the freight motor transport enterprise life cycle is presented. Differentiation of criteria of diagnostics of the organizational changes performance at the freight motor transport enterprises is provided by stages of their life cycle. Architectonics of performance diagnostics of the freight motor transport enterprises is developed that allows establishing connections, peculiarities and criteria of researches of organizational changes at the freight motor transport enterprises.

Ключевые слова: исследование, прогнозирование, специфика, предприятие, изменения, проблемные точки, диагностика, результативность, критерий, адаптивность, реактивность, стадия жизненного цикла.

Keywords: research, forecasting, specificity, enterprise, changes, trouble spots, diagnostics, performance, criterion, adaptability, reactivity, stage of life cycle.

Статья посвящена решению **актуальной задачи** выявить специфику исследования организационных изменений и прогнозирования их последствий на ГАТП (грузовое автотранспортное предприятие), поскольку большая часть известных отечественных и зарубежных авторов не изучают данный вопрос, полагая, что нет принципиальной разницы. **Научная новизна** заключается в части систематизации выявленной специфики исследования организационных изменений на грузовых автотранспортных предприятиях и установления связей с возможными последствиями их реализации, что позволило сформулировать новый взгляд на эффективность деятельности и результативность развития ГАТП.

На каждой стадии жизненного цикла грузового автотранспортного предприятия происходят организационные изменения, характерные именно для этой стадии. В первоисточниках [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10] выделяют несколько этапов траектории развития ГАТП: рождение, отрочество, зрелость, старение. Воспользуемся градацией, предложенной Т. Левиттом для типичных хозяйствующих субъектов рынка, к которым мы относим и ГАТП, поэтому для ГАТП стадия «рождение» составляет 1—2 года, стадия «отрочество» — 3—4 года, стадия «зрелость» — 5—15 лет, стадия «старение» — от 16 лет и выше [11].

Рассмотрим организационные изменения с учетом группировки проблем отечественных ГАТП, для этого опишем организационные изменения, характерные для каждой проблемной точки ГАТП, с учетом стадий их жизненного цикла.

Так, для предприятий на стадии «рождение» особое внимание должно уделяться показателям платежеспособности и финансовой устойчивости. Важно учитывать, что на данном этапе ГАТП не работает на полную мощность, и делать выводы по показателям оборачиваемости и рентабельности рано. Как правило, на стадии «рождение» ГАТП имеет большую долю заемных средств, высокие финансовые и коммерческие риски, следовательно, на данной стадии жизненного цикла на всех выделенных проблемных точках функционирования и развития ГАТП необходимо исследовать технико-эксплуатационные и финансовые показатели деятельности ГАТП (устойчивость, платежеспособность).

На стадии «отрочество» проблемной точкой функционирования и развития ГАТП является текучесть кадров, что требует от руководства пересмотра политики мотивации сотрудников в части системы премирования и льгот. На стадии «отрочество» доля заемных средств ГАТП в активах предприятия сокращается. Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности стремятся к стабильности. Если ГАТП на данной стадии не добилось стабильности, то необходимы изменения в маркетинговой стратегии и заемной политике ГАТП. На стадии «отрочество» одними из важных показателей становятся показатели рентабельности перевозок и оборачиваемость активов, хотя обычно снижение одного из данных коэффициентов должно быть своевременно зафиксировано с целью принятия мер для проведения соответствующих организационных изменений.

На стадии «зрелость» необходимо контролировать состояние показателей рентабельности активов, рентабельности транспортных услуг, оборачиваемости активов, текучести кадров, привлечения инвестиций, грузооборота, объема перевозок, износа основных производственных фондов, то есть той составляющей, которая отвечает за стабильность функционирования ГАТП.

Отклонение показателей от нормальных среднеотраслевых значений на стадии «зрелость» может свидетельствовать о финансовой нестабильности функционирования предприятий в подотрасли автомобильный транспорт. Основным показателем, свидетельствующим о снижении финансово-экономического состояния на стадии «зрелость», является физический износ основных средств предприятия, обновление которых требует привлечения большого количества денежных средств.

На стадии «старение» важной проблемной точкой является уменьшение ресурсов ГАТП, а также снижение конкурентоспособности как предприятия, так и услуг за счет агрессивной политики предприятий, функционирующих на стадиях «зрелость» и «отрочество». Для данной стадии характерны слабая маркетинговая политика и высокая доля краткосрочных заемных средств, поэтому необходимы анализ и контроль показателей прибыли, текучести кадров, объема перевозок, на основании которых будут проведены организационные изменения по оздоровлению предприятия.

Сведем в табл. возможные организационные изменения для каждой стадии жизненного цикла ГАТП с учетом проблемных точек функционирования и развития.

Таблица

Возможные организационные изменения на грузовых автотранспортных предприятиях с учетом выявленных проблемных точек

<table>
<tr><td rowspan="2">Проблемные точки</td><td colspan="4">Стадии развития ГАТП</td></tr>
<tr><td>Рождение
(1—2 года)</td><td>Отрочество
(3—4 года)</td><td>Зрелость
(5—15 лет)</td><td>Старение
(от 16 и выше)</td></tr>
<tr><td>Прибыль</td><td>расширение клиентской базы, формирование позитивного имиджа и корпоративной культуры</td><td>повышение качества обслуживания клиентов и предоставление дополнительных преференций</td><td>стабилизация достигнутых финансовых показателей</td><td>объединение с другими ГАТП, активизация рекламной деятельности</td></tr>
<tr><td>Текучесть кадров</td><td colspan="4">— применение справедливой, открытой и понятной системы расчета зарплаты;
— установление оклада в зависимости от стажа работы на предприятии;
— корректировка оплаты труда пропорционально отработанному времени;
— при повышении цен на транспортные услуги с учетом инфляции необходимо повышение на этот же процент базовых окладов сотрудников предприятия;
— внедрение системы обучения и адаптации новых сотрудников;
— при выборе социальных льгот необходим учет особенностей коллектива и каждого сотрудника;
— установление зависимости заработной платы от напряженности трудовых операций и величины трудозатрат</td></tr>
<tr><td>Привлечение инвестиций</td><td colspan="2">формирование позитивного имиджа на рынке, увеличение объемов перевозок</td><td>стабилизация финансово-экономических показателей: прибыль, объем перевозок, рентабельность</td><td>продажа части собственности предприятия потенциальному инвестору</td></tr>
<tr><td>Грузооборот
Объем перевозок</td><td>предоставление клиентам выгодной накопительной системы</td><td>расширение списка предостав-ляемых услуг, выход на новые сегменты рынка</td><td>удержание доли рынка на достигнутом уровне</td><td>предоставление скидок и развитие программы по работе с клиентами</td></tr>
<tr><td>Заработная плата</td><td colspan="4">установление заработной платы не ниже среднерыночной по подотрасли автомобильный транспорт</td></tr>
<tr><td>Количество работников</td><td colspan="2">— проведение специализированных семинаров в открытом формате;
— проведение психологических тренингов;
— предоставление возможности длительных курсов повышения квалификации</td><td>удержание ценных кадров и поиск специалистов</td><td>выявление ключевых сотрудников</td></tr>
</table>

Таким образом, для каждой стадии жизненного цикла ГАТП характерны свои проблемные точки функционирования и развития предприятия и возможные организационные изменения, которые приводят ГАТП к следующим результатам, а именно следствиям последовательных действий, направленных на достижение поставленной цели.

1. Непредвиденные последствия, которые осложняют функционирование и развитие ГАТП. Полагаем, что к непредвиденным последствиям, которые осложняют функционирование и развитие ГАТП, можно отнести последствие поведения, предпринятого для достижения других целей, которые повлекли за собой отрицательный результат в виде уменьшения прибыли, инвестиционной привлекательности, грузооборота, объемов перевозок, повышения текучести кадров на ГАТП и др.

2. Совокупность негативных факторов, которые вызывают у ГАТП значительные отклонения от нормы. Полагаем, что негативное воздействие могут оказывать как внутренние, так и внешние факторы.

3. Отклонение от нормальных показателей, характеризующих функционирование и развитие ГАТП, в общей закономерности развития.

Нормальные показатели мы выбираем по проекциям деятельности ГАТП: финансы, маркетинг, персонал, оказание услуг, инновации, инвестиции.

Под нормальными показателями деятельности ГАТП мы понимаем общепринятые и рекомендуемые значения показателей деятельности ГАТП для отрасли (подотрасль автомобильный транспорт).

Для целей дальнейшего исследования будем называть непредвиденные последствия, которые осложняют функционирование и развитие ГАТП, дисфункцией.

Совокупность негативных факторов, которые вызывают у ГАТП в процессе функционирования и развития значительные отклонения от нормы, — патологией.

Отклонение от нормальных показателей, характеризующих функционирование и развитие ГАТП в общей закономерности эволюции развития, — аномалией.

Изучение специфических особенностей проявления дисфункций, патологий и аномалий, влияющих на функционирование и развитие ГАТП, позволит разработать методические положения диагностики результативности организационных изменений на ГАТП, однако в данной статье считаем необходимым определить следующие понятия: результативность организационных изменений и диагностика результативности организационных изменений на ГАТП.

Под результативностью организационных изменений на ГАТП мы понимаем степень достижения целей, поставленных руководством ГАТП при инициировании организационных изменений.

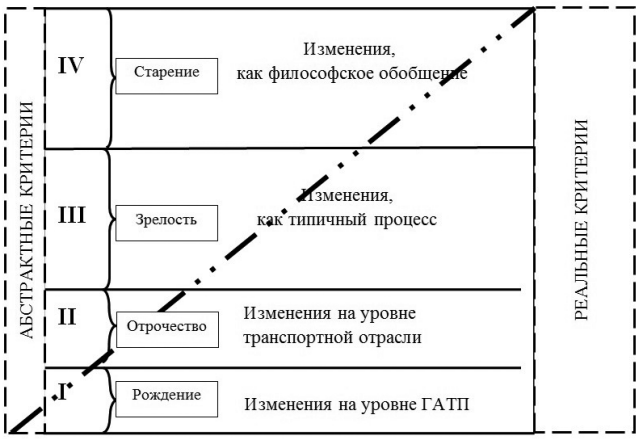
Под диагностикой результативности организационных изменений на ГАТП мы понимаем процедуру распознавания и оценки состояния ГАТП в результате инициирования и реализации организационных изменений. Считаем, что для объективной диагностики результативности организационных изменений на ГАТП необходимо использовать комплекс критериев, которые позволяют определить влияние организационных изменений на функционирование и развитие ГАТП.

Под критерием мы понимаем некоторое мерило, эталон. Для целей нашего исследования будем рассматривать две группы критериев: абстрактные и реальные.

Под абстрактным критерием мы понимаем качественные, описательные характеристики результативности организационных изменений.

Под реальным критерием мы понимаем рекомендуемые значения показателей деятельности ГАТП.

На рис. 1 представлена дифференциация критериев диагностики результативности организационных изменений на ГАТП по стадиям их жизненного цикла.



Примечание: разработано автором.

Рис. 1. Дифференциация критериев диагностики результативности организационных изменений на ГАТП по стадиям их жизненного цикла

С учетом вышеизложенного на рис. 2 представлена матрица взаимосвязи возможных целей организационных изменений и критериев диагностики их результативности по стадиям жизненного цикла ГАТП.

Использование абстрактных и реальных критериев позволит не только провести диагностику результативности организационных изменений, но и спрогнозировать их последствия на результат функционирования и развития ГАТП с учетом поставленных целей.

Таким образом, на разных стадиях жизненного цикла ГАТП может быть актуализировано для достижения различных целей проведение организационных изменений.

Так, на стадии «рождение» целью функционирования ГАТП является выживание на рынке, на стадии «отрочество» — адаптация к реальным условиям рынка, на стадии «зрелость» — приобретение постоянных платежеспособных клиентов и расширение клиентской базы, на стадии «старение» — диверсификация деятельности или выживание и приспосабливание к реальным условиям. Реальными критериями для ГАТП, находящегося на стадиях «рождение» и «старение», будут: снижение текучести кадров, увеличение прибыли, увеличение грузооборота, увеличение объемов перевозок, привлечение инвестиций; на стадии «отрочество» — увеличение объемов перевозок, снижение текучести кадров, увеличение инвестиционной привлекательности; на стадии «зрелость» — стабилизация достигнутых результатов.

Таким образом, для организационных изменений, приводящих к дисфункциям функционирования и развития ГАТП, в качестве абстрактного критерия мы предлагаем использовать «удовлетворенность стейкхолдеров», под которой понимаем степень достижения нужд и потребностей стейкхолдеров, взаимодействующих с ГАТП. Заинтересованные стороны предоставляют ГАТП необходимые для

его деятельности ресурсы, потому что его деятельность позволяет удовлетворять их потребности. Отношения между ГАТП и его стейкхолдерами строятся вокруг ресурсного обмена, так как каждая заинтересованная сторона стремится создать собственную ресурсную базу, которая должна соответствовать ее целям.

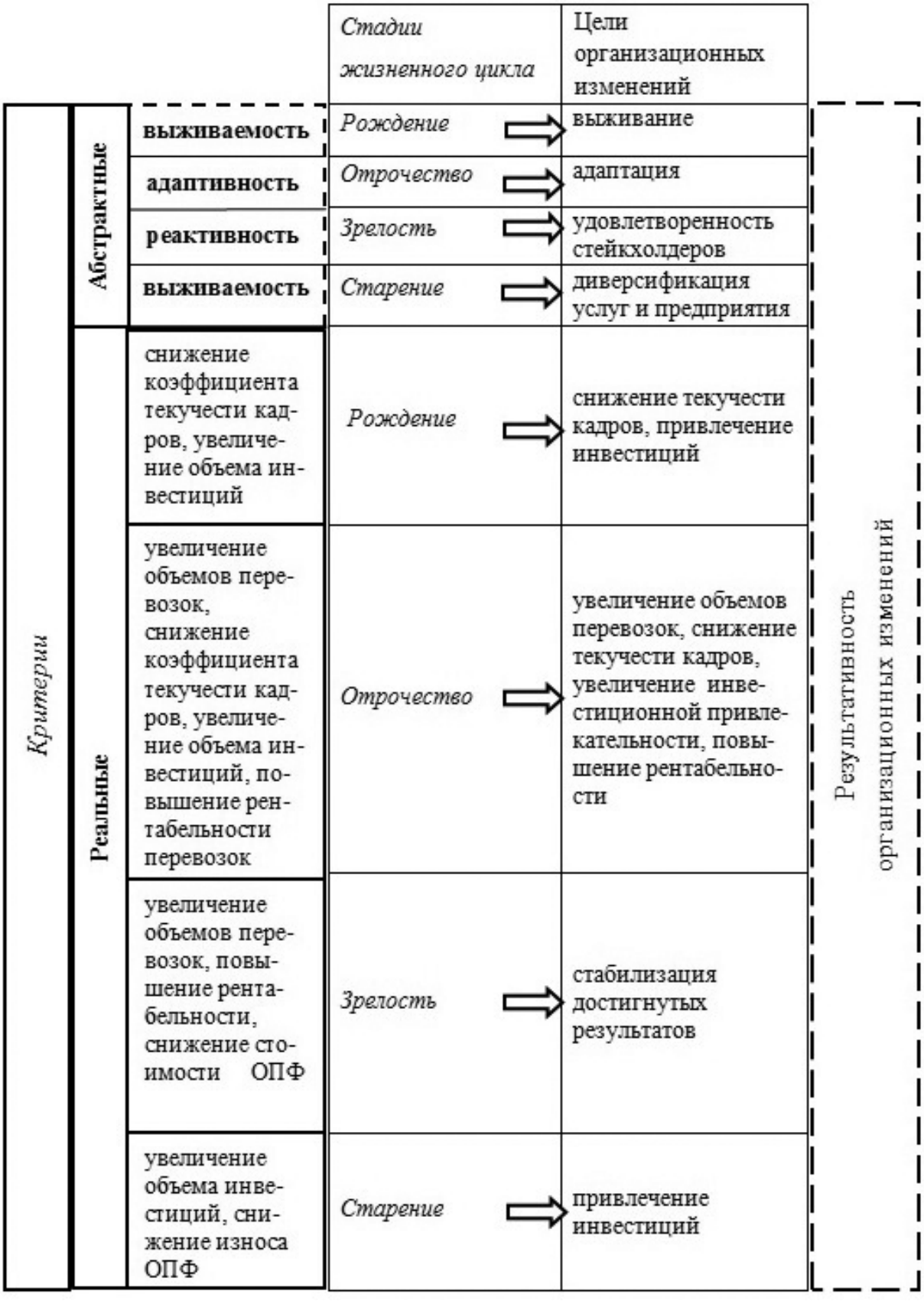


Рис. 2. Матрица взаимосвязи целей организационных изменений и критериев диагностики их результативности по стадиям жизненного цикла ГАТП

В качестве реального критерия мы предлагаем использовать следующие показатели функционирования ГАТП: грузооборот, объем перевозок, производительность труда, износ основных производственных фондов, объем инвестиций.

Для патологических организационных изменений, приводящих к патологии функционирования и развития ГАТП, в качестве абстрактного критерия мы предлагаем использовать адаптивность и реактивность.

Под адаптивностью ГАТП мы понимаем способность предприятия приспосабливаться к изменениям во внутренней и внешней средах.

Адаптивность ГАТП может проявляться в следующих видах адаптации: 1) оптимизация постоянного воздействия ГАТП и внутренней и внешней сред; 2) установление адекватного соответствия между заданными характеристиками ГАТП; 3) изменение внешней среды под цели ГАТП — аллоадаптация ГАТП; 4) изменение ГАТП под внешнюю среду — аутоадаптация ГАТП.

Важной характеристикой адаптивности является ее активность. Под адаптивной активностью ГАТП мы понимаем подчинение предприятия определенной цели, требованиям и условиям внешней и внутренней сред.

Адаптивная активность ГАТП проявляется в следующих видах адаптации: 1) адаптация посредством преобразования и устранения проблемной ситуации; 2) адаптация с сохранением проблемной ситуации с помощью приспособления.

По данным характеристикам невозможно сделать корректный вывод, важно узнать общую ситуацию на ГАТП, поэтому мы вводим понятие «адаптивное поведение».

Адаптивное поведение ГАТП характеризуется следующими особенностями: 1) результативностью принятия управленческих решений; 2) проявлением инициативы с четким прогнозированием будущего.

Адаптационный потенциал ГАТП проявляется в готовности предприятия решать свои проблемы по мере их поступления с использованием в управлении предприятия копинг-поведения.

Под реактивностью ГАТП мы понимаем его реакцию на различные изменения, в том числе организационные.

Проведенное исследование позволяет выдвинуть гипотезу, что значительным ограничением результативности функционирования и развития ГАТП является его реакция на организационные изменения.

Так, реакция ГАТП, порождающая патологию, предполагает действие одного фактора или комплекса факторов либо его неадекватную бесполезную реакцию на подразделения предприятия или даже одного (нескольких) сотрудников, занимающих ключевую позицию.

Любое патологическое состояние ГАТП приводит к развитию патологического процесса, под которым мы понимаем закономерно возникающую у ГАТП последовательность реакций на воздействие патологического фактора.

Патологический процесс на ГАТП обладает следующими свойствами: 1) закономерность; 2) наличие и действие патологического фактора; 3) нарушение функционирования ГАТП или его отдельных подразделений.

Для рассмотрения патологического процесса необходимо выделить типы организационных патологий ГАТП:

1) патологии организационной структуры: а) господство структуры ГАТП над функцией; б) обособленность подразделений ГАТП; в) господство бумажной работы, а не результата; г) несовместимость личности с выполняемой функцией;

2) патологии управленческих решений: а) маятниковые решения (меры и контрмеры); б) дублирование организационного порядка; в) игнорирование организационного порядка; г) разрыв между решением и исполнением; д) стагнация; е) демотивирующий стиль руководства; ж) инверсия;

3) патологии в организационных отношениях: а) конфликт; б) неуправляемость; в) бессубъективность; г) преобладание личных целей; д) рассеивание целей; е) возникновение кланов.

В качестве реального критерия для диагностики результативности патологических организационных изменений, приводящих к патологии функционирования и развития ГАТП, мы предлагаем использовать экономическую, социальную, коммерческую и техническую эффективность.

Под экономической эффективностью ГАТП мы понимаем относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами ГАТП, использованными для достижения этого эффекта.

Под критерием эффективности ГАТП мы понимаем: максимум результата при оптимальной величине затрат; максимум результата при минимуме затрат; максимум результата на единицу затрат; минимум затрат на единицу результата.

Так как основной целью деятельности ГАТП в современных рыночных отношениях является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности мы предлагаем использовать максимизацию прибыли на единицу затрат капитала.

Под коммерческой эффективностью ГАТП мы понимаем набор функций ГАТП, направленных на увеличение объемов перевозок.

Коммерческая эффективность ГАТП оценивается следующими индексами: минимизацией себестоимости транспортных услуг, усилением лояльности клиентов, увеличением объемов перевозок и грузооборота.

Под социальной эффективностью ГАТП мы понимаем степень использования потенциальных возможностей трудового коллектива и каждого работника, успешность решения социальных задач и развитие коллектива.

Под технической эффективностью ГАТП мы понимаем максимально возможное использование подвижного состава в деятельности предприятия и сокращение времени на погрузо-разгрузочные операции и ремонт.

Для аномальных организационных изменений в качестве абстрактного критерия мы предлагаем использовать выживаемость.

Под выживаемостью мы понимаем способность ГАТП сохранять свое положение и деятельность на РТУ с учетом воздействия факторов внешней среды.

В качестве реального критерия мы предлагаем использовать результативность.

Под результативностью мы понимаем степень достижения поставленных целей ГАТП [8].

На основании вышеизложенного нами разработана архитектоника диагностики результативности ГАТП (рис. 3), которая позволяет устанавливать связи, особенности и критерии проведения исследования организационных изменений на ГАТП.

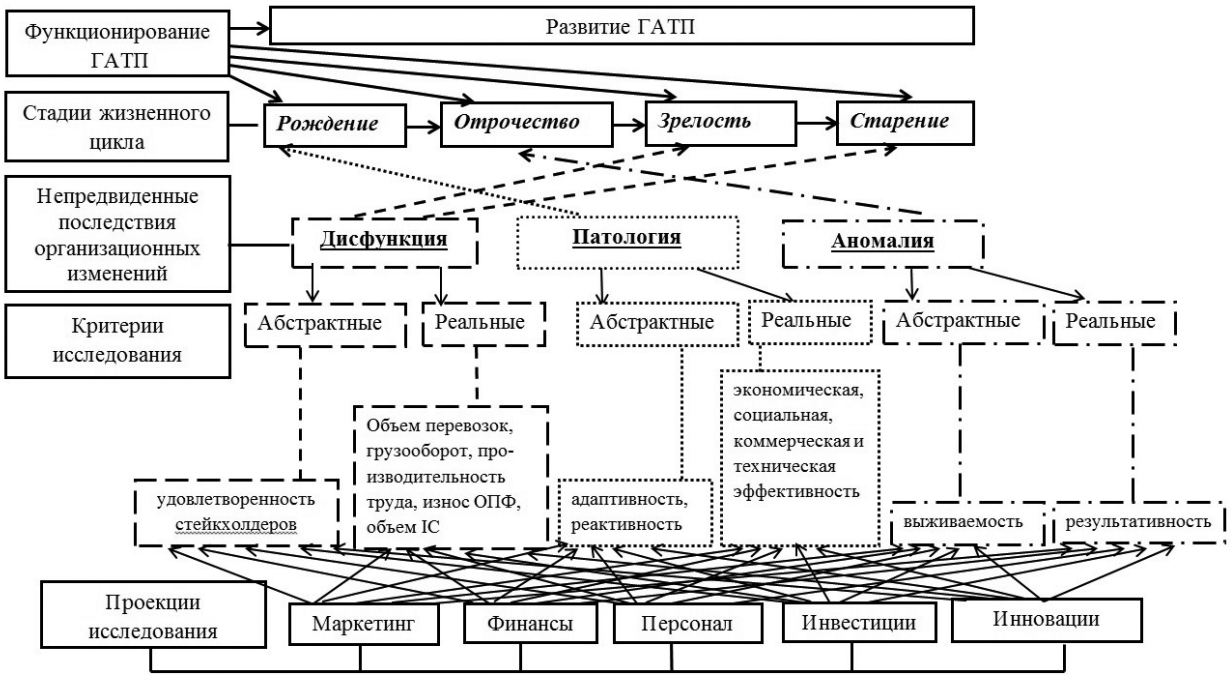


Рис. 3. Архитектоника диагностики функционирования и развития ГАТП

Таким образом, можно констатировать:

1. Установлены для каждой стадии жизненного цикла ГАТП характерные проблемные точки функционирования и развития предприятия и возможные организационные изменения, которые приводят ГАТП к последовательным действиям, направленным на достижение поставленной цели.

2. Введены понятия: дисфункция ГАТП — непредвиденные последствия, которые осложняют функционирование и развитие ГАТП; патология ГАТП — совокупность негативных факторов, которые вызывают у ГАТП значительные отклонения от нормы; аномалия ГАТП — отклонение от нормальных показателей, характеризующих функционирование и развитие ГАТП в общей закономерности развития.

3. Представлена дифференциация критериев диагностики результативности организационных изменений на ГАТП по стадиям их жизненного цикла.

4. Представлена матрица взаимосвязи целей организационных изменений и критериев диагностики их результативности на стадиях жизненного цикла ГАТП.

5. Предложена архитектоника диагностики функционирования и развития ГАТП.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дункан Д. У. Основополагающие идеи в менеджменте. М.: Дело, 1996. 273 с.

2. Лестер Д. Л., Парнелл Ж. А., Каррахер С. Жизненный цикл организации // Международный журнал организационного анализа. 2003. Вып. 11 (4). С. 339—354.

3. Логинова Н. А. Планирование на предприятии транспорта: учеб. пособие. СПб.: СПбГИЭУ, 2009. 411 с.

4. Логинова Н. А. Управление портфелем заказов на грузовых автотранспортных предприятиях: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. 153 с.

5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997. 704 с.

6. Мильнер Б. З. Теория организации. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2000. 480 с.

7. Ханнан М. Т., Фримен Ж. Структурная инерция, организационные изменения // Американское социологическое обозрение. 1984. № 49 (2). С. 149—164.

8. Копылов А. М. Реструктуризация как основа повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 95—99.

9. Самаркин С. С. Выбор стратегии в период жизненного цикла предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 2 (9). С. 81—83.

10. Евсеева О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 74—78.

11. Левитт Т. Использование жизненного цикла продукта // Гарвардский бизнес обзор. 1965. Ноябрь. С. 81—84.

REFERENCES

1. Duncan D. Fundamental ideas in management. M.: Business,1996. 273 p.

2. Lester D. L., Parnell J. A., Carraher S. Organizational life cycle // The International Journal of Organizational Analysis. 2003.

№ 11 (4). P. 339—354.

3. Loginova N. A. Planning at the transport enterprise: textbook. St. Petersburg: SpbGIEU, 2008. 219 p.

4. Loginova N. A. Management of the orders portfolio at the enterprises of freight motor transport: dissertation of the candidate of economic sciences. St. Petersburg, 2006. 153 p.

5. Meskon M., Albert M., Chedouri F. Fundamentals of management. M.: Delo, 1997. 704 p.

6. Milner B. H. Theory of organization. 2nd edition, revised and amended. M.: Infra-M, 2000. 480 p.

7. Hannan M. T., Freeman J. Structural inertia, organizational change // American Sociological Review. 1984. № 49 (2). P. 149—164.

8. Kopylov A. M. Re-structuring as a basis of increasing investment appeal and competitiveness of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 95—99.

9. Samarkin S. S. Selection of strategy in the period of an enterprises life cycle // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. № 2 (9). P. 81—83.

10. Evseeva O. A. Problems and prospects of development of small and medium-size businesses in case of information economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 74—78.

11. Levitt T. Use of the product life-cycle // Harvard Business Review. 1965. November. P. 81—84.

УДК 338.24:65.013
ББК 65.291.21:60.55-3

Galaktionov Sergey Evgenyevich,
post-graduate student of the department
of production management
of Kaliningrad State Technical University,
Kaliningrad,
e-mail: ser.galakt@gmail.com

Галактионов Сергей Евгеньевич,
аспирант кафедры управления производством
Калининградского государственного
технического университета,
г. Калининград,
e-mail: ser.galakt@gmail.com

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ СИЛЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

METHODS OF THE COMPANY ORGANIZATIONAL CULTURE POWER ESTIMATION

В статье рассматривается понятие организационной культуры и влияние организационной культуры на эффективность работы организации, произведен теоретический обзор современных подходов к исследованию организационной культуры. Выявляется понятие силы организационной культуры как одного из факторов конкурентоспособности организации. Автор также определяет критерий, по которому можно измерить силу организационной культуры, и приводит методику измерения данного фактора. Сила организационной культуры определяется уровнем конформности в организации, определяемым сопоставлением результатов исследований среди менеджмента предприятия и линейных сотрудников при учете влияния коэффициента конкордации Кендалла. В работе проведена градация вида организационной культуры в зависимости от уровня ее силы.

This article examines the concept of organizational culture and impact of organizational culture on organizational performance; fulfills theoretical overview of the current approaches to the organizational culture research. It reveals the concept of power of the organizational culture as one of the factors of the company competiveness. Additionally, the author defines the criterion that serves for the organizational culture measurement, and provides for the method of such factor estimation. The strength of organizational culture is determined by the level of conformity in the organization that is identified by comparing the results of research among the company's management and the line staff, when taking into account with influence of the Kendall's coefficient of concordance. The article provides for gradation of the organizational culture type depending on the level of its power.

Ключевые слова: менеджмент, организация, сотрудники, организационная культура, сила организационной культуры, конформность, инструмент оценки организационной культуры — OCAI, эффективность управления, оценка силы организационный культуры, градация организационных культур по силе.

Keywords: management, organization, employees, organizational culture, power of organizational culture, conformity, organizational culture assessment instrument — OCAI, management efficiency, organizational culture power estimation, gradation of organizational culture by power.

Актуальность исследования. Развитие конкурентной борьбы и конкурентоспособности организации — тема, обсуждаемая теоретиками уже более двух веков. Современная экономическая парадигма переводит конкурентоспособность из производственных факторов труда в надпроизводственные, или интеллектуальные, или человеческие. Современная экономика — экономика знаний — подчеркивает влияние человеческих факторов на конкуренцию и выделяет блок управления человеческими ресурсами как основной в достижении наилучшей конкурентоспособности организации.

Взаимодействия людей внутри организации, их правила и нормы работы и поведения характеризуются организационной культурой, которая и обуславливает поведение персонала в той или иной ситуации. Это неразрывно связано и со стилем управления, и с разделением работниками целей и ценностей организации [1]. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что организационная культура определяет характер человеческого сообщества, от которого зависит эффективность деятельности организации.

Влияние организационной культуры на мотивацию персонала, эффективность его работы, а также эффективность планирования и контроля деятельности пред-

приятия уже обращает на себя внимание экспертов [2].

Основной **целью** представленной работы является определение понятия силы организационной культуры и разработка методики ее измерения.

Для достижения поставленной цели решались следующие **задачи:**

1) изучение понятия «организационная культура», а также критериев ее измерения и различий;

2) определение понятия «сила организационной культуры»;

3) исследование методик оценки силы организационной культуры;

4) определение шкалы градации параметра силы организационной культуры;

5) обобщение результатов исследования, вывод.

Материал и методы исследования — теоретический и практический аспект исследования организационных культур, анкетирование, наблюдение.

Практическая значимость. Данное исследование позволит проводить анализ силы организационной культуры на предприятии и выявлять необходимые точки роста данной культуры для гармоничного развития организации.

Обзор литературы. Исследованием как организационной, так и корпоративной культуры занимаются многие ученые из разных сфер: от психологов и социологов до экономистов и управленцев. И если одних интересует психологический и социальный аспект поведения людей в коллективе, групповой динамики, социализации личности, а также адаптации индивида к ценностям и интересам группы как факт, механизм и закон, то другая часть оценивает все это с точки зрения экономической эффективности, ставя конкурентоспособность организации во главу угла.

В книге «Организационная культура и лидерство» Эдгар Шейн с самых первых страниц указывает на организационную культуру как «общий климат организации и характерные методы работы с людьми, а также провозглашаемые ею ценности и ее кредо» [3].

Джон Зонненфельд сравнивал организационную культуру с моделями американского университетского спорта (бейсбольная команда, клубная культура, академическая культура и оборонная культура), на чем и строил предположения по силе той или иной модели [2].

Ким Камерон и Роберт Куинн использовали методологию OCAI, с помощью которой современные аналитики выявляют тип организационной культуры на предприятии. Типология предполагает четыре основных варианта, в соответствии с которыми и строится организационное поведение и модель менеджмента: клан, адхократия, иерархия и рынок [4].

Гарет Морган сопоставлял организацию с помощью одной из восьми метафор — от машины до мозга, в рамках которых рассматривал тип руководителя, характер взаимодействий и т. д. [2].

Американские исследовали О'Райли, Чэтман и Колдуэлл разработали методологию OCP (organizational culture profile), с помощью которой можно построить профиль организации по 13 характеристикам. В то время как модель Дэниэла Денисона построена на том, что организационная культура характеризуется четырьмя основными категориями, каждая из которых, в свою очередь, может быть поделена на три субкатегории. Основные категории по Денисону: миссия, адаптивность, вовлеченность и согласованность [Там же].

Среди отечественных исследователей можно отметить выявление взаимосвязи между организационной культурой, организационной структурой, типологией лидера в организации и эффективностью системы управления. Данную модель — архитектонику организации — предложила А. Долгая, подчеркивая творческую составляющую в управлении организацией [5].

Исследователи Волгоградского государственного технического университета А. Московцев, В. Великанов и И. Пахарь предлагают включение задач развития и контроля корпоративной культуры в объекты деятельности менеджмента, обуславливая это значимостью самостоятельности человеческого сообщества, которое составляет организацию [6].

Исследователи НГУ им. Н.И. Лобачевского выявляют организационную культуру как один из ключевых факторов управления изменениями, особенно в сфере внедрения инноваций, на крупных российских предприятиях [7].

Дмитрий Доника, доцент Волгоградского института бизнеса, в своих исследованиях о кросс-культурных подходах в изучении лидерства касается понятия эффективности лидера в организации, определяя его отношения с группой (которые регламентируются организационной культурой) как предмет исследования и оптимизации кадровой политики предприятия [8].

Организационная культура, параметры ее оценки. Перед тем как производить изыскания относительно измерения силы организационной культуры, необходимо детерминировать определение организационной культуры, определить критерии, по которым можно ее исследовать и измерить.

Организационная культура — это «система норм, правил и моральных ценностей, регламентирующая отношения между членами организации». Организационная культура неразрывно связана с организационным поведением, в котором принято выделять: поведение руководителя; поведение группы; поведение каждого индивида в организации. Цель организационного поведения заключается в помощи сотрудникам более эффективно выполнять свои обязанности при сохранении гармонии в своем внутреннем мире для получения удовлетворения от деятельности. Для достижения этой цели необходимо сформировать систему ценностей каждой личности в отдельности и всей организации в целом [3].

Организационная культура является ценностным базисом, на котором построена деятельность предприятия. В ней заложено отношение к личности в организации и вне ее пределов, к результатам ее деятельности и качеству выпускаемой продукции и оказания услуг, клиентам, обязательствам и т. д. Носителями организационной культуры являются сотрудники, и она находит свое отражение в соблюдаемых ими традициях, ритуалах, нормах, комплексе правил, которым следуют все участники организации и которые развиваются вместе с ней.

Согласно современным подходам, залогом эффективной деятельности организации является определение ее миссии и цели. Эта часть организационного планирования оказывает наибольшее влияние на проектирование и содержание организационной культуры. В самом деле, миссия (например, компания Microsoft определяет ее как «Предоставить каждому возможность полностью реализовать свой потенциал», а компания IKEA — «Улучшение повседневной жизни каждого») при всей ее общности и абстрактности представляет собой ствол, от которого произрастают конкретные ценности и приоритеты, цели и задачи, правила и поступки в поведении каждого индивида в организации. При приведении к общему знаменателю эти поведения в итоге дают единицу и приводят к осуществлению той самой глобальной и абстрактной изначально запланированной миссии [Там же].

Культура организации определяет смысл деятельности всех участвующих в ней индивидов, выполняет интегрирующую функцию. Она может считаться потенциалом, ресурсом организации в том случае, если сформирован единый язык культуры в рамках данной организации, ценности действительно объединяют людей, а те готовы разрешать конфликты.

Организационная культура имеет множество параметров и свойств, к которым можно отнести [Там же]:

1) меру индивидуальной автономности — параметр, показывающий, насколько в данной культуре ценится индивидуальная ответственность, независимость и инициатива работников. Этот показатель характеризует степень свободы сотрудников в принятии решений и ответственности за них;

2) структуру — это «взаимодействие органов управления и отдельных лиц, действующих правил, прямого руководства и контроля». Здесь можно выявить наличие и характер регламентов, определяющих коммуникации и процессы принятия решений;

3) управленческое обеспечение, поддержку и стимулирование подчиненных. Данный показатель определяет наличие и характер стратегии развития сотрудников в организации;

4) идентификацию работников с организацией. Этот параметр определяет одну из наиболее важных вещей в корпоративной культуре — степень принадлежности и отождествления сотрудника с организацией;

5) политику в отношении конфликтов, инноваций. Последний показатель определяет политику в отношении управления изменениями, а также степень поощрения инновационного творчества сотрудников.

В данных критериях прослеживаются два ключевых вектора оценки организационной культуры:

1) взаимодействие формата «подчиненный развивает организацию» — степень соответствия целей и ценностей подчиненного организации, а также идентификация его с ней;

2) взаимодействие формата «организация развивает подчиненного» — отношения к индивидуальности сотрудников, поддержка их развития и обучения, лояльное отношение к сотрудникам.

В первую очередь влияние организационной культуры на конкурентоспособность организации выражается через первое отношение, потому что, когда работники разделяют цели и ценности организации или менеджмента, мотивация и качество их работы априори выше. Соответственно поведение сотрудников в ситуации, выходящей за рамки их непосредственных должностных обязанностей, имеет гораздо более благоприятный исход для организации, если сотрудники идентифицируют себя с ней.

Сила организационной культуры. Во многом организационная культура является силой, которая связывает организацию воедино, а «разъединяют» организацию следующие две группы факторов:

— угрозы внешней среды (мнение общественности, конкуренты, экономическая и политическая нестабильность);

— угрозы внутренней среды (различие в интересах сотрудников и организации, эгоцентризм сотрудников, расхождение позиций менеджмента и сотрудников, слабое или неэффективное лидерство).

Чем меньше влияние подобных факторов на эффективность деятельности организации, тем сильнее ее организационная культура.

Так как организационная культура — фактор внутренней среды, то и эффективность его работы с факторами внешней среды определяется внутренней средой.

Таким образом, корни силы организационной культуры находятся во внутренней среде и в готовности сотрудников следовать интересам организации и руководства. В психологии данное явление выражается понятием конформности. Конформность в психологии — свойство личности, выражающееся в склонности к уподоблению, то есть изменению индивидом установок, мнений, восприятия, поведения и так далее в соответствии с теми, которые господствуют в данном обществе или в данной группе. При этом господствующая позиция не обязательно должна быть выражена явно или даже вообще существовать в реальности [Там же].

Соломон Аши занимался исследованием конформизма и конформности. Его исследования касались изменения поведения индивида в зависимости от поведения группы. В его исследованиях он относил это явление к «мере подчинения человека мнению других людей» [9]. На основании этого мы можем вывести понятие силы организационной культуры.

Сила организационной культуры — это параметр, характеризующий уровень конформности в организации, то есть готовности сотрудников изменять свои установки, мнение, восприятие или поведение в соответствии с установками, мнением, восприятием или поведением, одобряемым руководством или организацией.

Данное определение достаточно широко охватывает спектр возможных применений параметра: от измерения вероятности временного безвозмездного увеличения рабочего дня до единообразия поведения сотрудников на публике.

Так как сила организационной культуры зависит от конформности — показателя, зависящего от степени подчинения индивида мнению других людей, то, наложив специфику организационной деятельности, мы можем определить, что показатель силы организационной культуры зависит от степени подчиненности сотрудников мнению руководства.

Методика измерения силы организационной культуры. В настоящее время управлениями по работе с персоналом или сторонними организациями практикуются множество механизмов по исследованию организационной культуры: от социологического исследования до научного замера соответствия поведения сотрудников установленным нормам и правилам. К сожалению, почти все эти тесты определяют лишь тип и свойства конкретной организационной культуры.

Одной из наиболее признанных методик исследования типология организационной культуры является методика OCAI, разработанная американскими экономистами Кимом Кэмероном и Робертом Куинном [4].

Инструмент OCAI (Organizational Culture Assessment Instrument — инструмент оценки организационной культуры) представляет собой разделенный на шесть частей опросник, требующий выбора одного из четырех вариантов ответов по каждому из пунктов. Данный тест был разработан для диагностики организационной культуры и является универсальным и наиболее популярным, будучи опробованным более чем на тысяче различных компаний. Каждый пункт характеризует одну из сторон организации, как то стиль управления или связующие силы в организации. Каждый из вариантов ответов отвечает одному из определенных типов культуры: клан, адхократия, иерархия, рынок. Процедура оценки заключается в распределении между этими четырьмя вариантами 10 баллов. Тест состоит из шести вопросов, на каждый из которых необходимо дать два варианта ответа и охарактеризовать нынешнюю культуру, а также определить желаемое для себя состояние организационной культуры. Результаты отображаются в особой системе координат, на основе

которой строятся профили нынешней и желаемой культур.

Оси координат соответствуют стержневым ценностям, соответствующим вышеуказанным типам культуры:

— гибкость и дискретность;

— стабильность и контроль;

— внутренний фокус и интеграция;

— внешний фокус и дифференциация.

С помощью данного измерения можно также определить параметр силы организационной культуры. Для этого необходимо провести исследования мнения о нынешнем и предпочтительном состоянии организационной культуры отдельно у высшего руководства, а отдельно — у остальных сотрудников. Это позволит определить степень соответствия нынешних и идеальных профилей организационной культуры предприятия. На основании сопоставления можно детерминировать различные ситуации соответствия и несоответствия, а также ожиданий менеджмента и сотрудников от организационной культуры, на основании чего и делать выводы о ее силе.

Во время сопоставления профилей необходимо определить допустимый лимит отклонения. Исходя из практики социологических исследований отклонения до 10% можно приравнять к равным. При этом в целях наиболее корректного результата необходимо также делать замер коэффициента конкордации Кендалла. Это позволит определить также уровень согласованности мнений категорий сотрудников и менеджмента. Сопоставление коэффициента конкордации и профилей по OCAI необходимо трактовать исходя из специфики деятельности организации.

Градация организационной культуры по силе. В зависимости от соответствия профилей настоящей и предпочтительной организационной культуры можно градировать организационную культуру конкретного предприятия по силе.

Для удобства сопоставления примем сравнительные обозначения.

Таблица 1

Условные обозначения измерений

Категория	Профиль настоящего	Предпочитаемый профиль
Сотрудники	А1	Б1
Менеджмент	А2	Б2

Таблица 2

Градация силы организационной культуры в зависимости от соответствия профилей

Соответствие	Несоответствие	Характеристика	Обоснование
А1 = А2 Б1 = Б2	—	Сильная	Сотрудники и менеджмент одинаково воспринимают организационную культуру на предприятии и одинаково видят ее развитие. Предпосылки к сильной организационной культуре.
—	А1 ≠ А2 Б1 ≠ Б2	Неустойчивая	Сотрудники и менеджмент не имеют общего языка — организационная культура на предприятии — фикция. От хаоса удерживают только бюрократические регламенты, конформизм невозможен.
1 = А2	Б1 ≠ Б2	Несформированная	В текущее время организационная культура на предприятии имеет стабильный и однородный характер. Так как вторая категория профилей разнится, необходимо сравнение оных и дополнительные исследования, чтобы однородно определить категорию организационной культуры.
Б1 = Б2	А1 ≠ А2	Перспективная	Сотрудники и менеджмент разделяют одни ценности. Высокий потенциальный уровень конформности.
А1 = Б2	Б1 ≠ А2	Стагнирующая	Менеджмент не осознает, что искомый им уровень организационной культуры достигнут, и не видит вариантов развития.
А2 = Б1	А1 ≠ Б2	Рискованная	Сотрудники предпочитают профиль культуры, который, по мнению менеджмента, является настоящим. Присутствует определенное соответствие интересов, отсутствует адекватная обратная связь. Формат «менеджер-царь».

Градация по силе выглядит таким образом (от наиболее слабой к наиболее сильной):

Неустойчивая -> Стагнирующая -> Рискованная -> Неопределенная -> Перспективная -> Сильная

В соответствии с этой градацией и оценкой методом OCAI можно определить силу организационной культуры на предприятии. Учет коэффициента конкордации Кендалла позволит определить согласованность мнений сотрудников и производить изыскания о корректности измерения.

Понятие организационной культуры в наши дни является весьма популярным и востребованным, HR-технологии получили большое развитие, а сотрудники данных департаментов — престижную и интересную работу, в рамках которой одной из основных обязанностей является построение и поддержание эффективной организационной культуры, что подчеркивает важность данного исследования.

В рамках данной работы было проведено исследование организационной культуры, выявлены критерии ее оценки, определено понятие силы организационной культуры как уровня конформности в организации и проработана методика оценки силы организационной культуры на основе инструмента OCAI.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Щербина С. В. Организационная культура как фактор перехода к рыночной экономике: дис. … канд. экон. наук. М., 1999. 146 с.

2. Прангишвили. И. Об эффективности управления сложными социально-экономическими системами // Проблемы теории

и практики управления. 2006. № 2. С. 24—31.

3. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2008. 336 с.

4. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. М.: Питер, 2001. 320 с.

5. Долгая А. А. Система управления организацией: понятие и модель // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 3. С. 98—108.

6. Московцев А. Ф., Великанов В. В., Пахарь И. В. Концепция и обоснование программы исследования корпоративной культуры // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 129—133.

7. Макаров С. Л. Управление организационной культурой крупных промышленных предприятий на этапе внедрения инноваций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 161—165.

8. Доника Д. Д. Кросс-культурный подход в изучении лидерства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 238—246.

9. Жемчугов М. К. Организационная культура // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. № 10. С. 6—16.

REFERENCES

1. Shcherbina S. V. Organizational culture as a factor in transition to a market economy: dissertation of the candidate of economics. M., 1999. 146 p.

2. Prangishvili I. Effectiveness of management of the complex socio-economic systems // Problems of the theory and practice of management. 2006. № 2. P. 24—31.

3. Shane E. H. Organizational culture and leadership. St. Petersburg: Peter, 2008. 336 p.

4. Cameron K., Quinn P. Diagnosis and culture change. M.: Peter, 2001. 320 p.

5. Dolgaya A. A. Organization's management system: concept and model // Modern Economics: Problems and Solutions. 2014. № 3. P. 98—108.

6. Moskovtsev A. F., Velikanov V. V., Pakhar' I. V. The concept and justification of the program of research of corporate culture // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 129—133.

7. Makarov S. L. Management of organizational culture of large industrial enterprises at the stage of innovations introduction // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 161—165.

8. Donika D. D. Cross-cultural approach to the leadership studying // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 238—246.

9. Zhemchugov M. K. Organizational Culture // Problems of Economics and Management. 2010. № 10. P. 6—16.

УДК 378.1:330.101
ББК 74.58:65.050.17

Zlokazova Yulia Valerievna,
the adjunct of the department of economic safety
and management of socio-economic processes
of Saint-Petersburg University
of the Ministry of Internal Affairs of Russia,
Saint-Petersburg,
e-mail: yuliazlokazova@yandex.ru

Злоказова Юлия Валерьевна,
адъюнкт кафедры экономической безопасности
и управления социально-экономическими
процессами Санкт-Петербургского
университета МВД России,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: yuliazlokazova@yandex.ru

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

FACTOR ANALYSIS OF MODEL ELEMENTS OF ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

В статье рассматриваются вопросы экономической безопасности вуза как составляющей экономической безопасности государства. Анализируются элементы экономической безопасности вуза: экономическая независимость, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу. Определяются эмпирические индикаторы составляющих экономической безопасности. С помощью факторного анализа сопоставляются составляющие экономической безопасности, уточняется их соотношение в каждой из образовательных организаций. Выделяется три фактора, внутри которых показатели коррелируют между собой. На основе эмпирических данных описывается модель экономической безопасности вуза, состоящая из трех компонентов: прикладная научная и сопутствующая деятельность; образовательная деятельность; фундаментально-инновационная деятельность.

The article examines the issues of economic security of the higher school as a component of economic security of the state. Elements of economic security of higher school are analyzed: economic independence, stability and sustainability, ability to self-development and progress. Empirical indicators of components of economic security are defined. Components of economic security are compared by means of the factorial analysis, and their relations in each of the educational institutions are specified. Three factors, inside which indicators correlate with each other, are identified. The model of economic safety of higher school is described based on empirical data that consists of three components: applied scientific

and associated activities; educational activity; fundamental-innovation activity.

Ключевые слова: экономическая безопасность, образовательная организация, высшее образование, индикаторы экономической безопасности, экономическая независимость, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу, модель экономической безопасности, образовательная деятельность, научная деятельность, фундаментально-инновационная деятельность.

Keywords: economic security, educational organization, higher education, indicators of economic security, economic independence, stability and sustainability, ability to self-development and progress, model of economic security, educational activity, scientific activity, fundamental and innovative activity.

Введение. В современных условиях способность обеспечить экономическую безопасность страны от воздействия внутренних и внешних угроз определяет уровень ее конкурентоспособности и динамику социально-экономического развития [1, с. 207].

Экономическая безопасность — это такое состояние экономики страны, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов на мировом уровне и сохранение ее суверенитета, гарантируется социально направленное развитие страны в целом, восстанавливается конкурентоспособность в рамках многополярных международных отношений, формируется достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов [2, с. 229]. К числу факторов, обуславливающих экономическую безопасность государства, традиционно относят высшее образование. Составляющими системы высшего образования являются образовательные организации, осуществляющие реализацию образовательных программ подготовки специалистов для различных отраслей экономики. Их экономическая деятельность выступает предметом анализа при оценке социально-экономических условий развития общества и возможностей повышения уровня экономической безопасности. Этим обусловлена **актуальность** данной статьи.

Новизна статьи заключается в том, что в настоящее время не разработаны окончательно подходы к моделированию сущности экономической безопасности образовательной организации высшего образования (далее — вуз).

Цель статьи — описание элементов модели экономической безопасности вуза.

Задачи: описать существующие модели экономической безопасности образовательной организации высшего образования, проанализировать имеющиеся составляющие, провести эмпирическое исследование составляющих экономической безопасности вуза.

Основная часть. Проблема экономической безопасности организаций высшего образования рассматривается в ряде научных исследований, среди которых выделяются подходы А.Н. Малолетко [3], Г.А. Агаркова [4], С.Р. Демидова [5]. Проведенный нами анализ работ свидетельствует о неоднозначности представлений ученых о сущности экономической безопасности, моделей ее структуры, критериев оценки.

Соглашаясь с мнением С.Р. Демидова, определим экономическую безопасность организации высшего образования как экономическую защищенность учреждения в целом и его структурных элементов от внешних и внутренних угроз, влияния деструктивных факторов, позволяющую сохранить его конкурентоспособность на определенную перспективу на каждый момент времени [Там же. С. 7]. Раскрывая содержание понятия «экономическая безопасность» применительно к деятельности образовательной организации, выделим три составляющие ее структуры: экономическую независимость, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу. Опишем их в качестве параметров модели экономической безопасности современного российского вуза.

Экономическая независимость. Определим экономическую независимость как форму организации управления, при которой образовательные организации обладают значительными возможностями и правами самостоятельного ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Отметим, что в соответствии с Федеральным законом № 83-ФЗ [6] экономическая независимость в наибольшей степени присуща автономным образовательным организациям, чем казенным или бюджетным. Также вузы этого типа хозяйствования более подвержены рискам возникновения теневых экономических явлений, вплоть до фальсификации образовательной деятельности. Экономическую независимость нельзя рассматривать как безусловный критерий экономической безопасности, поскольку существующие типы финансово-хозяйственной деятельности предусматривают разные формы реализации экономической независимости образовательной организацией. В то же время оценка независимости может применяться для вузов одного типа хозяйствования при выявлении уровня экономического неблагополучия, в том числе злоупотреблений и нарушений.

Экономическая стабильность и финансовая устойчивость вуза. Устойчивость — это способность сохранять системные свойства при изменениях внешних и внутренних факторов, способность существовать [7, с. 23].

Экономическая стабильность и финансовая устойчивость — такое состояние деятельности вуза, при котором характеризующие его экономические параметры при любых внешних и внутренних изменениях находятся в зоне экономической устойчивости в определенной период времени.

Оценка финансовой устойчивости образовательной организации высшего образования основывается на данных бухгалтерской отчетности и сходна с расчетами финансовой устойчивости коммерческих организаций. В то же время деятельность вузов имеет свою специфику. Так, например, образовательная организация непосредственно не занимается производством или торговлей, поэтому ее зависимость от материальных запасов не так значительна, как у коммерческих организаций.

Способность к саморазвитию и прогрессу. В современном мире образовательная организация высшего образования — это научно-образовательный центр, генерирующий новое знание, внедряющий и распространяющий его как интеллектуально-инновационный капитал. Стимулирование производства и научных достижений вузов и их интеграция в социально-экономическое развитие российского общества не остается без внимания государства. Так, проект «5/100» ориентирован на вхождение к 2020 году не менее пяти российских вузов в первую сотню ведущих мировых университетов [8]. Условие участия в проекте — поэтапное достижение каждым из университетов ключевых показателей, определенных планом развития (дорожной картой). Сопутствующая цель предполагает не только повышение рейтинга российских вузов среди передовых университетов мира, но и повышение уровня преподавательской и научно-исследовательской дея-

тельности, развитие всей сферы высшего образования.

Таким образом, способность к саморазвитию и прогрессу — условие интеграции вуза в региональную и российскую экономику, с другой стороны — детерминанта социально-экономического развития. Эффективная финансово-хозяйственная деятельность образовательной организации становится, в свою очередь, катализатором этих процессов.

Методология исследования. Описание структуры модели экономической безопасности вуза ставит вопрос об оценке объема и соотношении составляющих в хозяйственной деятельности российских образовательных организаций. Для его решения был проведен эмпирический анализ сведений о финансово-хозяйственной деятельности образовательных организаций.

Опишем эмпирические индикаторы составляющих экономической безопасности. Важно учесть, что при оценке параметра «экономическая независимость» в исследовании принимали участие только автономные и бюджетные образовательные организации. Казенные организации не всегда являются полноценными участниками рынка образовательных услуг [6]. Зачастую они осуществляют только целевой набор, и их деятельность направлена на реализацию задач конкретных государственных органов в соответствии с профессионально определенными требованиями (стандартами) к выпускнику. Параметры финансово-хозяйственной деятельности каждой казенной образовательной организации высшего образования определены учредителем этой организации.

Для исследования были выбраны следующие индикаторы:

1. В блоке «Экономическая стабильность и финансовая устойчивость вуза» (ЭСФУ): реализация основных профессиональных образовательных программ высшего образования (программ бакалавриата, специалитета, магистратуры, программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре). Оказание этих видов услуг является основным видом деятельности образовательной организации. Объем выделяемых государством и привлеченных за счет подготовки студентов средств, а вместе с тем и стабильность работы вуза напрямую зависят от качества оказываемых образовательных услуг.

2. В блоке «Экономическая независимость» (ЭН): реализация дополнительных образовательных программ — программы повышения квалификации и программы профессиональной переподготовки. Как правило, указанный вид обучения производится на возмездной основе. Образовательные организации, осуществляющие деятельность по договорам об оказании платных образовательных услуг, обладают определенной степенью экономической независимости, широко внедряя этот вид деятельности. Как правило, каждое подразделение вуза разрабатывает свой перечень дополнительных образовательных программ.

3. В блоке «Способность к саморазвитию и прогрессу»: проведение научно-исследовательских работ (фундаментальных научных исследований, прикладных научных исследований и экспериментальных разработок) способствует повышению качества подготовки обучающихся за счет генерирования и использования новых знаний и научных достижений в образовательном процессе (деятельности).

Кроме того, мы учитываем выполнение иных услуг (работ), предоставление которых для физических и юридических лиц вузом осуществляется на платной основе, так как поступления от этой деятельности составляют значительную часть дохода образовательной организации. К ним, как правило, относится издательская и полиграфическая деятельность, торговля покупными товарами, оборудованием, экспертная и оценочная деятельность и прочее.

В выборку исследования вошли показатели финансово-хозяйственной деятельности 80 российских вузов, ежегодно публикуемые в соответствии с Постановлением Правительства № 582 от 10.07.2013 года [9].

Выборка исследования формировалась по критерию интегральной оценки качества подготовки выпускников и критерию максимального числа реализуемых образовательных программ. В ее основу легли показатели вузов, включенных в ежегодный рейтинг образовательных организаций высшего образования, формируемый рейтинговым агентством «Эксперт РА» [10]. В этот список в 2013 году вошло 116 государственных вузов, распределенных по всем российским регионам. Далее по каждому из регионов в выборку были включены образовательные организации высшего образования, представленные наибольшим количеством реализуемых образовательных программ.

После определения общего количества образовательных организаций нами были проанализированы документы о финансово-хозяйственной деятельности. К сожалению, на момент подготовки статьи не все сайты образовательных организаций содержали эту информацию в полном объеме и приемлемом для статистической обработки виде. Часть образовательных организаций из выборки была исключена (в их число вошли, например, МГУ и СПбГУ), выборка исследования составила 80 образовательных организаций.

Репрезентативность выборки в соответствии с целями нашего исследования зависела от типа хозяйствования (автономный, бюджетный) и статуса образовательной организации (национальный, федеральный). Эти критерии определили наличие четырех групп в структуре выборки исследования. К автономным (не национальным и не федеральным) вузам относится 33 образовательные организации, бюджетным (не национальным и не федеральным) — 20, национальным — 27, федеральным — 10.

В целом выборка исследования позволила сопоставить особенности финансово-хозяйственной деятельности ведущих, а также крупных региональных образовательных организаций России.

Вторым шагом был анализ комплекса представленных показателей с применением метода линейных корреляций Пирсона. Эта процедура позволила сформулировать ряд выводов о статистически значимых связях между параметрами образовательных организаций и индикаторами их финансово-хозяйственной деятельности. В связи с тем что матрица корреляции имела значительные размеры и ее обобщение представляло некоторые сложности, для поиска решения задачи классификации полученных связей нами был применен эксплораторный факторный анализ. Цель факторного анализа для этого этапа работы заключается в выделении из всей совокупности переменных только небольшого числа латентных и независимых друг от друга группировок, внутри которых переменные связаны сильнее, чем переменные, относящиеся к разным группировкам.

Выделение факторов проводилось методом главных компонент, что позволило обобщить все многообразие корреляционных связей в три группировки (фактора), не изменяя при этом массива эмпирических данных и не нарушая логики внутренних связей и отношений, лежащих в основе корреляционных связей. Для оценки количества факторов использовались критерий Кеттелла, критерий максимизации дисперсии. Дополнительно было произведено вращение факторов, что

позволило уменьшить количество переменных с высокой факторной нагрузкой и облегчить интерпретацию факторного решения. Полученные результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Структура показателей финансово-экономической активности образовательных организаций высшего образования n = 80, метод главных компонент, вращение varimax

Блок	Показатели		Факторы		
ЭСФУ	Реализация основных профессиональных образовательных программ высшего образования	программ бакалавриата	0,15	**0,94**	0,07
		программ подготовки специалистов	0,21	**0,63**	0,15
		программ магистратуры	-0,04	**0,93**	0,11
		программ аспирантуры	0,17	**0,86**	-0,10
ЭН	Образовательные программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки		**0,68**	0,09	0,22
СРП	Фундаментальные научные исследования		0,18	0,07	**0,98**
	Прикладные научные исследования		**0,92**	0,13	0,06
	Экспериментальные разработки		**0,88**	-0,01	0,15
	Непрофильная коммерческая деятельность		**0,93**	0,09	-0,05
Собственное значение факторов			3,15	2,93	1,08
Процент объясняемой дисперсии			0,35	0,33	0,12

Примечание: факторные веса округлены до двух знаков, значимые выделены.

Результаты. С опорой на полученное факторное решение можно сформулировать несколько предположений. Образовательные организации могут быть условно разделены на три группы по источникам поступления денежных средств в соответствии с факторными весами, распределенными по факторам.

Первый фактор объединяет виды услуг, оказываемых образовательными организациями в области прикладных и экспериментальных разработок, реализации образовательных программ дополнительного образования, а также непрофильную деятельность вуза. Исходя из совокупности переменных, которые его образуют, он был назван «Прикладная научная и сопутствующая деятельность».

Второй фактор объединяет виды услуг в области реализации основных образовательных программ, оказываемых образовательными организациями высшего образования. Он предполагает получение денежных средств вузом от реализации образовательных программ высшего образования. Вышеперечисленные услуги в области реализации основных образовательных программ мы обозначим как «Образовательная деятельность».

Третий фактор характеризует фундаментальные научные исследования как источник поступления финансовых ресурсов, обеспечивающих деятельность образовательной организации. Фактор, характеризующий этот вид денежных поступлений, получает название «Фундаментально-инновационная деятельность».

В качестве промежуточного вывода укажем, что факторный анализ позволил сопоставить составляющие экономической безопасности, уточнив их соотношение в каждой из образовательных организаций. Из всей совокупности показателей финансово-экономической активности образовательных организаций высшего образования мы можем выделить три независимые друг от друга группы, внутри которых показатели коррелируют между собой. К ним относятся: прикладная научная и сопутствующая деятельность, образовательная деятельность, фундаментально-инновационная деятельность вуза.

Далее необходимо установить, как описанные типы представлены в экономической деятельности образовательных организаций, соотнеся и классифицируя вузы по степени экономической успешности.

Для решения этой задачи нами использовался метод классификации «Анализ главных компонент». Показатели экономической деятельности 80 российских вузов были обобщены в три типа: «Прикладная научная и сопутствующая деятельность», «Образовательная деятельность», «Фундаментально-инновационная деятельность». Полученные факторные нагрузки представлены в табл. 2.

Таблица 2

Факторные нагрузки

№ п/п	Показатели	F 1	F 2	F 3
1.	Прикладная научная и непрофильная деятельность	**0,67**	**0,60**	-0,45
2.	Образовательная деятельность	**0,81**	0,03	**0,58**
3.	Фундаментально-инновационная деятельность	**0,55**	-0,77	-0,32

Примечание: корреляционные коэффициенты округлены до двух знаков.

Анализ показывает, что в первый фактор вошли все три показателя экономической деятельности, во втором исключены позиции, связанные с реализацией вузом образовательных программ, а третий отражает показатель образовательной деятельности, сочетающийся с отрицательными значениями показателей фундаментально-инновационной, прикладной научной и сопутствующей деятельности. В целом факторная классификация объясняет 97% дисперсии экономических показателей вузов. Графически результаты классификации представлены на рис. 1.

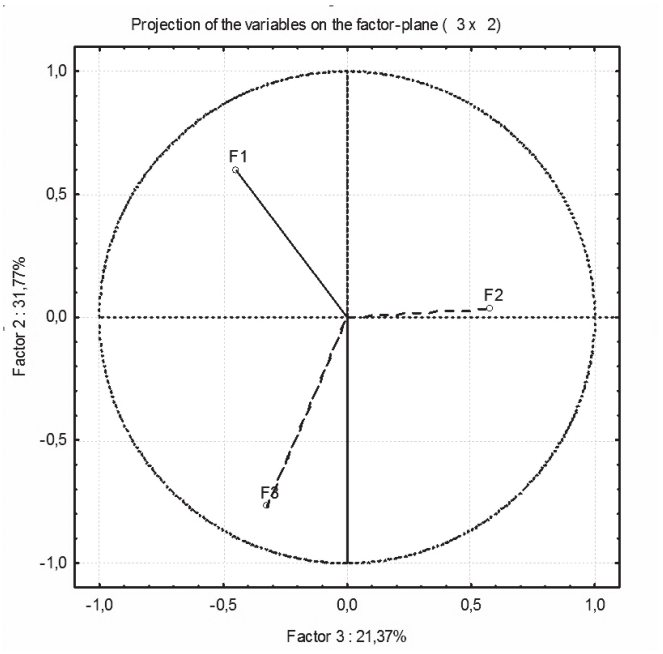


Рис. 1. Показатели F1, F2, F3 в факторной плоскости

Примечание: F1 — сопутствующая и прикладная научная деятельность; F-2 — образовательная деятельность; F-3 — фундаментально-инновационная деятельность.

Полученная модель содержательно описывает три направления экономической деятельности вузов:

1) реализация всех типов финансово-хозяйственной деятельности;

2) интенсивное проведение фундаментальных и прикладных научных исследований;

3) реализация образовательных программ.

С точки зрения экономической безопасности интерес представляют образовательные организации, имеющие низкие показатели по второму направлению, а также третьему, в случае если реализуемые в них образовательные программы не соответствуют в части их материально-технического обеспечения требованиям современных технологий.

Взятые в проекции факторных координат второго и третьего направлений экономической деятельности показатели вузов были спроецированы на получившуюся плоскость (см. рис. 2).

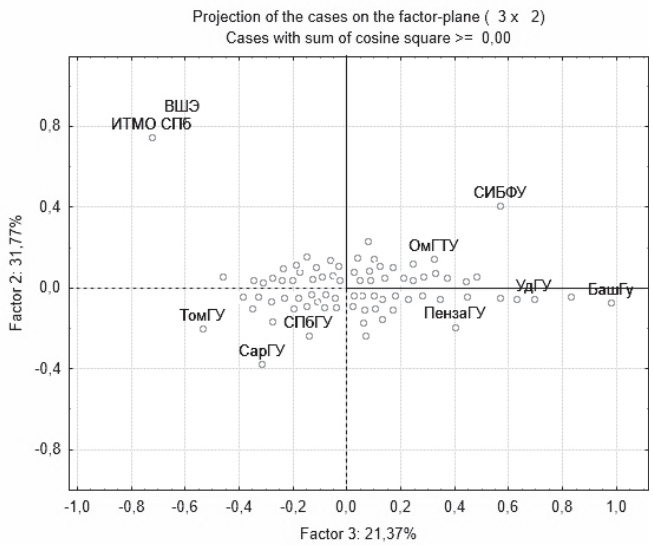


Рис. 2. Проекция показателей экономической безопасности вузов на плоскость факторных координат

Проекция показателей позволяет сделать вывод о том, что образовательные организации, имеющие высокие значения по направлениям деятельности, максимально удалены от начала координат и представляют собой ориентиры успешной реализации деятельности по направлениям. Например, показатели Высшей школы экономики и Московского авиационного института в рамках проведенной эмпирической классификации удалены от центра в направлении, заданном вектором F1, а показатели Саратовского государственного университета — в направлении вектора F3, Башкирского государственного университета — в направлении вектора F2.

Вузы, находящиеся в центре системы координат, не отличаются значительным уровнем экономической безопасности по анализируемым нами критериям.

Полагаем, что вузы имеют низкие показатели по направлениям по следующим причинам. Возможно, эти образовательные организации получают финансирование за счет другого направления деятельности. Однако неуспешные вузы отличаются не только неэффективным хозяйствованием, но и научно-образовательным потенциалом. К нему мы относим уровень научной квалификации педагогических работников, способность генерировать интеллектуально-инновационный капитал.

Обобщая, отметим, что полученная классификация позволяет группировать образовательные организации, сопоставлять и оценивать стратегии финансово-хозяйственной деятельности, эффективность и неэффективность (злоупотребления) менеджмента.

Выводы. В статье проанализированы элементы экономической безопасности вуза: экономическая независимость, стабильность и устойчивость, способность к саморазвитию и прогрессу.

Был проведен анализ сведений о финансово-хозяйственной деятельности образовательных организаций, определены эмпирические индикаторы составляющих экономической безопасности. С помощью факторного анализа сопоставлены составляющие экономической безопасности, уточнено их соотношение в каждой из образовательных организаций. На основе эмпирических данных описана модель экономической безопасности вуза, состоящая из трех компонентов (прикладная научная и сопутствующая деятельность; образовательная деятельность; фундаментально-инновационная деятельность).

Полученная модель содержательно описывает три направления экономической деятельности вузов:

1) реализация всех типов финансово-хозяйственной деятельности;

2) интенсивное проведение фундаментальных и прикладных научных исследований;

3) реализация образовательных программ.

Указанная классификация позволяет группировать образовательные организации по преобладающему типу экономической активности, сопоставлять и оценивать стратегии финансово-хозяйственной деятельности, эффективность и неэффективность (злоупотребления) менеджмента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федор А. И., Тимошенко М. А. Современные аспекты экономической безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 207—209.

2. Давиденко И. В. Анализ теоретических подходов к определению понятия «экономическая безопасность» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 226—230.

3. Малолетко А. Н. Концепция экономической безопасности развития системы высшего образования России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. 39 с.

4. Агарков Г. А. Теневая экономика региона: моделирование, анализ, противодействие. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 264 с.

5. Демидов С. Р. Экономическая безопасность высшего учебного заведения (вопросы теории, методологии и практики): автореф. дис. … д-ра экон. наук. М., 2006. 44 с.

6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 8 мая 2010 года № 83-ФЗ [Электронный

ресурс]. URL: http://base.garant.ru/12175589/#ixzz3K4CcKT61 (дата обращения: 14.11.2014).

7. Шмидт А. В. Генезис понятия «экономическая устойчивость» промышленного предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 20—30.

8. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 599 [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/70170946/#ixzz3K4Dn9XjM (дата обращения: 14.11.2014).

9. Об утверждении Правил размещения на официальном сайте образовательной организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обновления информации об образовательной организации: Постановление Правительства от 10 июля 2013 года № 582 [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70313268/ (дата обращения: 14.11.2014).

10. Рейтинг вузов России рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. URL: http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_rus_2013/ (дата обращения: 14.11.2014).

REFERENCES

1. Fedor A. I., Tymoshenko M. A. Modern aspects of economic security // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3. P. 207—209.

2. Davidenko I. V. Analysis of theoretical approaches to the definition of economic security // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2. P. 226—230.

3. Maloletko A. N. Concept of economic security of development of the higher education system of Russia: abstract of dissertation of the doctor of economics. M., 2009. 39 p.

4. Agarkov G. A. Shadow economy of the region: modeling, analysis, reaction. Ekaterinburg: Institute of Economics, Ural branch of the Russian Academy of Sciences, 2008. 264 p.

5. Demidov S. R. Economic security of higher educational institutions (issues of theory, methodology and practice): abstract of dissertation of the doctor of economics. M., 2006. 44 p.

6. On amending certain legislative acts of the Russian Federation in connection with improvement of the legal status of the state (municipal) institutions: Federal law dated May 8, 2010 № 83-FZ [Electronic resource]. URL: http://base.garant.ru/12175589/#ixzz3K4CcKT61 (date of viewing: 14.11.2014).

7. Schmidt A. V. Genesis of the concept of economic sustainability of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4. P. 20—30.

8. About measures for implementation of the state policy in education and science: decree of the President of the Russian Federation dated May 7, 2012 № 599 [Electronic resource]. URL: http://base.garant.ru/70170946/#ixzz3K4Dn9XjM (date of viewing: 14.11.2014).

9. On approval of the Rules of posting at the official site of educational institution at the information-telecommunication network Internet and update of information about educational institution: decree of the Government dated July 10, 2013 № 582 [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70313268/ (date of viewing: 14.11.2014).

10. Rating of higher educational institutions of Russia by Expert RA rating agency [Electronic resource]. URL: http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_rus_2013/ (date of viewing: 14.11.2014).

УДК 338.22:625.8
ББК 65.011.151:65.315.373

Fedorchenko Mariya Andreevna,
working on the scientific degree in economics
at the department of management
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: m.fedor4enko@gmail.com

Федорченко Мария Андреевна,
соискатель ученой степени канд. экон. наук
кафедры менеджмента
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: m.fedor4enko@gmail.com

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИЯ» И ЕГО СПЕЦИФИКА В ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ECONOMIC CONTENT OF THE CONCEPT «INNOVATION» AND ITS SPECIFICITY IN THE ROAD CONSTRUCTION INDUSTRY

В статье решается задача раскрытия содержания термина «инновация» и выявления отличительных особенностей этой категории, используемой в сфере дорожного хозяйства. Представлен ретроспективный анализ толкования инновации. Выявлены сформированные подходы разных ученых к определению понятия «инновация». Рассмотрены возможные варианты классификации инноваций в общей теории инновационного менеджмента. Раскрыт вопрос специфики инноваций в дорожном хозяйстве, включая отраслевое толкование термина «инновация», классификацию инноваций в дорожном строительстве. Предложена авторская точка зрения на формулировку понятия «инновация» как экономической категории. Уточнено официально закрепленное определение «инновации» в исследуемой отрасли.

In this article we solve the problem of disclosure of the term «innovation» and identify distinguishing features of this category in the road sector. The article presents a retrospective analysis of the term «innovation». We find out the main approaches of different scientists to the definition of innovation. The article offers possible variants of the classification of innovations in the general theory of innovation management. The author tells about the specificity of innovation in the road sector, including the definition of innovation in the field of road construction and its classification. The author offers his point of view on formulation the concept of innovation as an economic category. In this article we clarify the official definition of innovation in the road sector.

Ключевые слова: понятие «инновация», эволюция термина «инновация», экономическое содержание инноваций, классификация инноваций, дорожное хозяйство, инновационное развитие, освоение инноваций, виды инноваций, инновационная деятельность, система управления инновациями.

Keywords: concept of innovation, evolution of the term «innovation», economic content of innovation, classification of innovations, public road system, innovative development, mastering of innovation, types of innovations, innovative activities, innovation management system.

Сегодняшняя ситуация такова, что развитие дорожного хозяйства приоритетно для экономики нашей страны. Перед отраслью как частью транспортной инфраструктуры стоит задача трансформации из ограничителя социально-экономического развития в его катализатор. Преодолеть существующие проблемы в дорожном строительстве возможно в первую очередь активным освоением инновационных технологий [1]. В течение последних пяти лет происходит выстраивание в отрасли системы управления инновациями и механизма внедрения инновационных разработок. Мы убеждены, что имеющийся теоретический базис инновационного менеджмента является крепкой основой для совершенствования дорожного хозяйства. В то же время существуют пробелы в научном знании в части, касающейся адаптации его к специфическим характеристикам дорожно-строительной отрасли. Мы считаем, что первостепенным и основополагающим является вопрос раскрытия содержания термина «инновация» и выявление отличительных особенностей этой категории, используемой в сфере дорожного хозяйства. Решение обозначенной **задачи** позволит продолжить научные изыскания в направлении совершенствования существующей системы управления инновациями в дорожной отрасли и преодоления недостатков механизма освоения новых технологий и материалов. **Целью** проводимой нами работы мы считаем разработку авторской позиции по вопросу определения понятия «инновация». Отправной точкой нашего исследования будет ретроспективный анализ подходов к раскрытию содержания термина «инновация» как экономической категории.

Основываясь на диалектической природе отрицания по Г.В.Ф. Гегелю, согласно которой утверждение нового происходит через преемственность в развитии и преодоление старого, обратимся к теоретическому наследию великих ученых. Впервые упоминание термина «инновация» мы можем найти в научных исследованиях немецких культурологов XIX века. Он означал культурное изменение, вызванное внутренними факторами и силами, присущими данному сообществу, или заимствованием элементов культуры в процессе контакта культур друг с другом, к примеру, при колонизации Африки европейцами [2]. Начало использования в научном обороте понятия «инновация» как новой экономической категории можно отнести к первому десятилетию XX века. Это связано с именем австрийского (позже американского) ученого Йозефа Алоиза Шумпетера (J.A. Schumpeter, 1883—1950). Он утверждал, что инновация — новое приложение научных и технических знаний, приводящее к рыночному успеху. Иными словами, это новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом [3, с. 5; 4, с. 9]. Й. Шумпетер еще в начале века понял роль инновации как средства для преодоления экономических спадов. Он указал, что источником прибылей могут быть не только манипуляции с ценами и снижение себестоимости, но и смена выпускаемой продукции. В продолжение своей теории в 30-е годы XX века Й. Шумпетер уточнил понятие инновации, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [4]. Раскрывая вопрос новых комбинаций в развитии, Й. Шумпетер выделил пять видов возможных изменений [5, с. 159]: новый метод производства, новое благо, новый источник сырья, новый рынок сбыта и реорганизация.

Определение инновационной теории Й. Шумпетера, ориентированное на форму реализации новшеств, с течением времени нуждалось в уточнении, в результате чего появлялись новые подходы. Идеи Й. Шумпетера с развитием экономической теории и ее применением в практике управления промышленностью дополнились и обогатились, инновация стала представляться как изменение, ведущее к ускоренному развитию сложных систем не только в масштабе предприятий, но и отраслей и регионов. Ф. Валента, раскрывая в своих работах понятие инновации как изменения, отмечает возможность как положительных, так и отрицательных социально-экономических последствий. А.И. Пригожин дает обобщенное определение термина инновация как целенаправленное изменение, которое вносит в среду внедрения новые относительно стабильные элементы. В формулировке М. Хучека мы видим расширение сферы восприятия и назначения инноваций в развитии общества: под инновацией понимаются, с его точки зрения, все возможные изменения в технике, организации, процессах снабжения и сбыта, общественной жизни.

В 60-е годы XX века Джеймс Брайт, обратившись к книгам Шумпетера и некоторых его последователей, обосновывает собственный взгляд на инновации как на «процесс научно-технического нововведения», который преобразует научное знание в физическую реальность, изменяющую общество. Эту точку зрения поддерживают Б. Твисс, который дополняет определение инновации как процесса экономическим содержанием, и Б. Санто, который, в свою очередь, выводит инновации на общественно-технико-экономический уровень. Несколько позже Я. Кук и П. Майерс расширяют границы инновации как процесса, характеризуя его как полный цикл операций от идеи до готового продукта, реализуемого на рынке. Среди отечественных ученых, адаптировавших к российской экономике определение понятия инновации как процесса, можно выделить Ю.П. Морозова, Ф.Ф. Бездудного, А.Б. Титова.

В периоде существования термина «инновация» можно выделить этап, когда инновация рассматривалась как новшество, инженерная мысль, техническая идея, другими словами, как объект. Так, например, И. Бернар, Ж.-К. Колли описывают инновацию как новшество, применяемое в производстве

или управлении какой-либо хозяйственной единицей. На качественную сторону научно-технического прогресса обращают внимание Э.А. Уткин, Н.И. Морозова, Г.И. Морозова. Б.А. Райзберг отмечает, что инновациями помимо сферы продуктов и технологий производства считаются нововведения в области организации труда и управления. Коллектив Центра исследований и статистики науки дополняет данный перечень организационной, финансовой, научно-исследовательской и другими сферами.

Необходимо подчеркнуть, что за время развития исследуемого термина инновации становятся индикатором развития общества в различных сферах деятельности в масштабах страны. В трудах различных ученых начинает фигурировать такая характеристика инновации, как результат и эффект. Так, Р.А. Фатхутдинов выделяет экономический, социальный, экологический, научно-технический эффекты в качестве цели внедрения новшества. Его точку зрения разделяют П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели, которые подчеркивают обязательное обеспечение инновацией экономии затрат или создание ею условий для такой экономии [6].

Итогом эволюции понятия «инновация» можно назвать трактовку его как мощного фактора и эффективного рычага развития и саморазвития общества и его отдельных сфер деятельности [7]. Необходимость применения инноваций расширилась до масштабов стран и всего человечества. Систематизация методологий, средств и методов управления инновационной деятельностью осуществляется на основе стандартизированных подходов, разрабатываемых международными и национальными организациями. Согласно Руководству Осло, принятому в 1992 году, инновация — конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. В настоящее время данной трактовки придерживается большинство теоретиков и практиков в области управления. Именно оно взято за основу при выработке нормативно-правовой базы инновационной политики в нашей стране, при разработке концепций, программ, других стратегических документов по инновационной деятельности.

Систематизируя сформировавшиеся на сегодняшний день научные взгляды на определение понятия «инновация», сформулируем шесть основных подходов к трактовке термина в зависимости от объекта и предмета исследования (рис.).



Рис. Основные подходы к определению инновации
Составлено автором по [8].

Подводя итог, на наш взгляд, следует уточнить, что необоснованно считать инновацией новшество, неэффективное с позиции экономических результатов от его внедрения. Следовательно, в определении понятия «инновация» акцент нужно поставить именно на этот аспект данной экономической категории [9]. На основании проведенного исследования сложившейся научной основы теории инноваций предлагается следующая авторская интерпретация понятия инновации. Инновация — это система взаимосвязанных элементов, возникшая в процессе создания и использования продуктов научных исследований и разработок, цель которых — обеспечение экономии затрат, получение различных видов эффектов в любой сфере жизни и деятельности человека.

Важным для дальнейшего научного изучения остается вопрос классификации инноваций. В отечественной литературе делались неоднократные попытки классификации инноваций. Считаем целесообразным обратиться к работе П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели, которые обобщили и систематизировали многообразие точек зрения на выделение видов инноваций. В числе 12 основных признаков классификации, выделенных названными авторами, считаем необходимым уделить внимание следующим признакам: причины возникновения инноваций, характер удовлетворяемых потребностей, значимость и направленность инноваций [6].

По причинам возникновения П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели различают реактивные и стратегические инновации, где реактивные инновации — это обеспечивающие выживание фирмы инновации как реакция на нововведения, осуществленные конкурентом; стратегические инновации — это инновации, внедрение которых носит упреждающий характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе. Данная точка зрения была предложена Г. Гросси. Такое же разделение инноваций отмечено в Концепции инновационной политики РФ на 1998—2000 годы. По характеру удовлетворяемых потребностей инновации подразделяются на удовлетворяющие новые потребности и существующие потребности [Там же]. По значимости авторы выделяют псевдоинновации, улучшающие и базисные инновации, где базисные инновации определяют экономический рост, улучшающие способствуют появлению новых рынков и отраслей, псевдоинновации — мнимые нововведения [Там же]. Эти виды инноваций предложил Г. Менш. С его позицией согласен А.Г. Кругликов. Российский исследователь Ю.В. Яковец развил взгляды Г. Менша и дополнил инновации еще одним видом — микроинновациями, улучшающими отдельные производственные или потребительские параметры моделей техники и применяемых технологий. С данной позицией названных авторов перекликается классификация, предложенная Г.Б. Шпаком, который различает базовые, улучшающие, комбинаторные и имитирующие инновации [3].

Выделяя инновации по направленности (расширяющие, рационализирующие и замещающие), П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели придерживаются классификации, предложенной С.Ю. Глазьевым, Г.И. Микериным и П.Н. Тесля. Расширяющие инновации нацелены на более глубокое проникновение в различные отрасли и рынки имеющихся базисных инноваций. Рационализирующие по сути близки к улучшающим. Замещающие инновации предназначены для замены одних (старых) продуктов или технологий другими (новыми), основанными на выполнении тех же функций.

Также П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели выделяют по типу новизны для рынка новое для отрасли в мире; новое для отрасли в стране; новое для данного предприятия (группы предприятий) [4; 6, с. 22].

В.В. Горшков и Е.А. Кретова в качестве основы классификационной схемы инноваций используют два признака — структурную характеристику и целевые изменения. С пози-

ции структурной характеристики инновации подразделяются на три группы:

— инновации «на входе» в предприятие;

— инновации «на выходе» из предприятия;

— инновации структуры предприятия как системы, включающей в себя отдельные элементы, такие как управленческая, производственная, технологическая подсистемы, и взаимные связи между ними.

По целевому изменению инновации разделяются на технологические, производственные, экономические, торговые, социальные и инновации в области управления [4]. С подходом В.В. Горшкова и Е.А. Кретовой определенным образом перекликается классификация С.Д. Ильенковой.

Из классификационных признаков, предложенных М. Хучеком, наибольший интерес, на наш взгляд, представляют критерий оригинальности изменений, масштабы вызываемых инновацией последствий, критерий приносимой обществу пользы.

Также в качестве признака классификации выделяются отрасли народного хозяйства, где внедряется новшество; вид эффекта, полученного в результате внедрения инновации (научно-технический, социальный, экологический, экономический, интегральный); подсистема системы инновационного менеджмента, в которой внедряется новшество (подсистема научного сопровождения, целевая подсистема, обеспечивающая подсистема, управляемая подсистема, управляющая подсистема).

Проведенный нами анализ теоретического наследия о проблематике сущности категории «инновация» и ее классификации позволяет нам перейти к рассмотрению специфики данного понятия в разрезе изучаемой нами отрасли дорожного хозяйства.

Дорожное хозяйство России — единый производственно-хозяйственный комплекс, который включает в себя автомобильные дороги общего пользования и инженерные сооружения на них, а также организации, осуществляющие:

— проектирование, строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог;

— проведение научных исследований, подготовку кадров;

— изготовление и ремонт дорожной техники;

— добычу и переработку нерудных строительных материалов;

— иную деятельность, связанную с обеспечением функционирования и развитием автомобильных дорог.

Согласно Стратегии развития инновационной деятельности Федерального дорожного агентства на период 2011—2015 годов, утвержденной Распоряжением Федерального дорожного агентства Министерства транспорта РФ № 904-р от 22.11.2011 года, инновация в дорожном хозяйстве — это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [10].

На наш взгляд, данное определение, заимствованное из российской официальной терминологии инновационной политики, является общим для применения в области инновационного развития национальной экономики, не отражает особенностей отрасли дорожного хозяйства. Взяв за основу предложенное нами определение понятия «инновация», мы адаптировали его для исследуемой отрасли хозяйствования в следующей формулировке. Инновация в дорожном хозяйстве — это система взаимосвязанных элементов, возникшая в процессе создания и внедрения результатов научных исследований и разработок, целью которых является получение различных видов эффектов в сфере транспорта. Инновациями в дорожном хозяйстве могут быть новые строительные материалы, техника, оборудование, технологии и способы строительства и содержания объектов дорожного хозяйства, новые формы организации и управления дорожной деятельностью.

На основе изучения и обобщения теории, методологии и систематизации инноваций, а также выявления специфики инновационной деятельности в сфере дорожного хозяйства нами предложена классификация инноваций дорожной отрасли по следующим классификационным признакам (см. табл.). В предлагаемой классификации выделены три основные группы классификационных признаков инноваций, определяющих содержание, результативность, уровень и сферы разработки и использования инноваций.

К первой группе основополагающих признаков классификации относятся признаки, определяющие содержание инноваций по происхождению, уровню новизны, частоте применения, этапам жизненного цикла хозяйственного процесса.

Ко второй группе относятся признаки, определяющие результаты инноваций: вид эффекта, вид и форма новшества.

В классификационной основе третьей группы лежат признаки, определяющие уровень и сферы разработки и использования инноваций. К этим признакам относятся область приложения инноваций, уровень разработки и распространения, сфера разработки и применения, предметно-содержательная структура инноваций, область применения.

Таблица

Классификация инноваций в дорожном хозяйстве

Классификационные признаки	Виды инноваций
Определяющие содержание инноваций	
Происхождение	Заимствование из-за рубежа; НИОКР Росавтодора; инициатива организаций — участников дорожной деятельности; предложения отдельных производителей
Уровень новизны	Новое для отрасли в мире; новое для отрасли в стране; новое для предприятия
Частота применения	Инновация для отдельного инженерного сооружения; инновация для широкого применения в дорожной деятельности
Этап жизненного цикла автодороги	Инновации в проектировании; инновации в строительстве и реконструкции; инновации в эксплуатации; инновации в содержании; инновации в ремонте; инновации в утилизации
Определяющие результаты инноваций	
Вид и форма новшества	Технологии; материалы; техника; инженерное оборудование
Вид эффекта	Улучшение транспортно-эксплуатационных показателей дорожной сети; повышение безопасности дорожного движения; снижение негативного воздействия автомобильного транспорта на окружающую среду
Определяющие уровень и сферы разработки и использования инноваций	

Окончание табл.

Классификационные признаки	Виды инноваций
Область приложения	Строительство объекта; реконструкция объекта; обустройство объекта; капитальный ремонт объекта; содержание объекта; ремонт объекта
Уровень разработки и распространения	Федеральные органы управления дорожным хозяйством; территориальные органы управления дорожным хозяйством
Сфера разработки и применения	Технологии проектирования, строительства и реконструкции автодорог; технологии ремонта автодорог; технологии содержания автодорог; технологии строительства, ремонта и содержания искусственных сооружений; технологии обеспечения безопасности дорожного движения
Предметно-содержательная структура	Технологии увеличения пропускной способности и оптимизации уровня загрузки автодорог; технологии увеличения сроков службы дорожных одежд и покрытий автодорог; технологии увеличения сроков службы искусственных сооружений на автодорогах; технологии обеспечения безопасности дорожного движения; технологии обеспечения заданного уровня эксплуатационного содержания автодорог и искусственных сооружений

Составлено автором.

Таким образом, подводя итог рассмотрению сущности понятия «инновация» как экономической категории, можно сделать следующие выводы:

— в настоящее время существует весьма объемная база ранее проведенных научных исследований, которые создают серьезную платформу освещения многоаспектности инноваций и позволяют нам систематизировать существующие трактовки данного термина, а также расставить акценты на наиболее значимых характеристиках инноваций как экономической категории;

— инновации можно классифицировать по различным параметрам, практическое значение разнообразных классификаций варьируется в зависимости от области исследования. Более обоснованно разобраться в проблематике инноваций в дорожном хозяйстве позволяют такие классификационные признаки, как оригинальность изменений, масштабы вызываемых инновацией последствий, приносимая обществу польза, новизна для рынка, причины возникновения инноваций, характер удовлетворяемых потребностей, значимость и направленность инноваций и другие;

— применительно к отрасли дорожного хозяйства определение инновации заимствовано из российской официальной терминологии инновационной политики и не отражает особенностей дорожной деятельности. Предлагаемая для использования в рамках нашего исследования трактовка термина «инновация в дорожном хозяйстве» звучит следующим образом: система взаимосвязанных элементов, возникшая в процессе создания и внедрения результатов научных исследований и разработок, целью которых является получение различных видов эффектов в сфере транспорта;

— при управлении процессами освоения инноваций в дорожном хозяйстве важно учитывать, что условно их можно классифицировать по трем основным группам, определяющим содержание, результативность, уровень и сферы разработки и использования инноваций.

Важность уяснения многоаспектности понятия «инновация» и его характеристик как экономической категории определяется тем, что это составляет научную базу для исследования освоения новых технологий в дорожной отрасли хозяйствования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федорченко М. А. Государственное регулирование инновационной деятельности в сфере развития дорожного хозяйства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 61—65.

2. Малиновский Б. Научные принципы и методы исследования культурного изменения. Антология исследований культуры. Т. 1: Интерпретация культуры. СПб.: Университетская книга, 1997. 728 с.

3. Шпак Г. Б. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / ГОУ ВПО «Хабаровская государственная академия экономики и права». Хабаровск, 2005. 124 с.

4. Инновационный менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент», специальностям экономики и управления / под ред. С. Д. Ильенковой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 335 с.

5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 864 с.

6. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / Л. С. Барютин и др.; под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2004. 518 с.

7. Бабанова Ю. В. Особенности управленческого инструментария в условиях инновационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 120—125.

8. Куропятник Р. С. Основные подходы к определению понятия «инновация» // Вестник СевНТУ. Сер. Экономика и финансы. 2011. Вып. 116. С. 99—101.

9. Чертина Е. В., Мосейко В. О. Перспективы инновационного развития России в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 46—49.

10. Об утверждении Стратегии развития инновационной деятельности Федерального дорожного агентства на период 2011—2015 годов: распоряжение Федерального дорожного агентства от 22.11.2011 года № 904-р.

REFERENCES

1. Fedorchenko M. A. State regulation of the innovation activity in the area of the roads management // Business. Education. Law.

Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 61—65.

2. Malinovsky B. The scientific principles and research methods of cultural change. Anthology of Cultural Studies. P. 1: Interpretation of culture. St. Petersburg: The University Book, 1997. 728 p.

3. Shpak G. B. Innovation management: textbook / Khabarovsk State Academy of Economics and Law. Khabarovsk, 2005. 124 p.

4. Innovation management: textbook for university students of Management, Economics and Business Administration / ed. by S. D. Ilenkova. 3d edition, revised and amended. M.: UNITY-DANA, 2007. 335 p.

5. Shumpeter J. A. Theory of economic development. M.: Progress, 1982. 864 p.

6. The basics of innovation management. Theory and practice: textbook / L. S. Barutin et al., ed. by A. K. Kazantseva, L. E. Mindeli. 2nd edition, revised and ammwended. M.: Economics, 2004. 518 p.

7. Babanova Yu. V. Features of management tools in the innovation economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 120—125.

8. Kuropyatnik P. C. The main approaches to the definition of innovation // Bulletin of Sevastopol National Technical University. Series Economy and Finance. 2011. Vol. 116. P. 99—101.

9. Chertina E. V., Moseiko V. O. Prospects of innovation development of Russia in the modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 46—49.

10. On approval of the strategy of development of innovation activity of the Federal road agency on the period of 2011—2015: order of the Federal road agency dated 22.11.2011 № 904-r.

УДК 336.22
ББК 65.261.41-212.1

Shamsieva Marina Vyacheslavovna,
post-graduate student of the department of economics and customs management of the Volga Region Institute of Public Administration, named after P. A. Stolypin
Saratov,
e-mail: kafeconom@mail.ru

Шамсиева Марина Вячеславовна,
аспирант кафедры экономики и таможенного дела Поволжского института управления им. П. А. Столыпина,
г. Саратов,
e-mail: kafeconom@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ ИНСТИТУТА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО НАЛОГОВОГО РАЗЪЯСНЕНИЯ В ПРАКТИКУ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ С НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

INTRODUCTION OF THE INSTITUTION OF PRELIMINARY TAX CLARIFICATION INTO THE RELATIONS BETWEEN RUSSIAN COMPANIES AND TAX ADMINISTRATION

В статье рассматривается роль института предварительного налогового разъяснения в международной практике налогового администрирования. Анализируются особенности функционирования данного института в налоговых системах развитых стран мира. Подчеркивается значимость данного института в улучшении инвестиционного климата и повышении прозрачности в деятельности компаний-налогоплательщиков. В работе дается критический анализ возможностей и ограничений по внедрению института предварительного налогового разъяснения в практику взаимоотношений российских налоговых органов и налогоплательщиков. Делается вывод о целесообразности распространения новой процедуры на ограниченный круг субъектов (крупный бизнес) с возможностью последующего включения в него субъектов среднего и малого бизнеса.

The article investigates the role of the institution of preliminary tax clarification in the international tax management. The specific characteristics of this institute operation in the tax systems of developed countries are analyzed in the article. The article emphasizes the importance of this institution for improving investment climate and increasing transparency of the companies-tax payers' operation. The analysis of possibilities and limitations for introduction of the institution of preliminary clarifications into the relations between the Russian tax authorities and tax payers is provided in the article. The conclusion is made regarding viability of outspreading of new procedure on the limited number of entities (large business) with the potential further involvement of middle and small businesses.

Ключевые слова: налоги, налоговые органы, налоговая система, налоговая политика, налоговые риски, налоговый контроль, налоговое разъяснение, налоговое администрирование, налоговый менеджмент, налоговая реформа.

Keywords: taxes, tax authorities, tax system, tax policy, tax risks, tax control, tax clarification, tax management, tax administering, tax reform.

В настоящее время одной из ключевых задач государства в сфере взаимодействия государственных институтов с бизнесом является формирование прогнозируемой и стабильной налоговой системы. Это является необходимым условием для повышения инвестиционной привлекательности российской экономики и развития деловой среды. Решение этой задачи станет возможным при кардинальном повышении уровня доверия и прозрачности во взаимоотношениях государственных налоговых органов и налогоплательщиков.

В практике налогового администрирования развитых стран мира используются различные механизмы построения доверительных отношений бизнеса и фискальных органов. В частности, институт предварительного налогового разъяснения предоставляет налогоплательщикам возможность получить разъяснения со стороны налоговых органов по спорным

вопросам до момента совершения операции, поэтому налогоплательщики рассматривают данную процедуру в качестве эффективного инструмента налогового планирования, прогнозирования и минимизации налоговых рисков.

В различных странах институт предварительного налогового разъяснения имеет свои специфические черты. Так, в соответствии со статьей L 64 B Свода фискальных процедур Франции налогоплательщику предоставлена возможность направить налоговой администрации запрос о правомерности операции, которую он намеревается осуществить в будущем и получить письменную консультацию до заключения контракта или соглашения. Администрация в ответе на основе анализа предоставленных налогоплательщиком документов должна указать, усматривает ли она в операции признаки злоупотребления правом [1].

Аналогичная процедура применяется в США (ruling) и позволяет налогоплательщикам получить разъяснения со стороны налоговых органов по вопросам толкования налоговых нормативных актов. Данной процедурой также для налогоплательщиков предусмотрена возможность непосредственного обращения в налоговый орган с письменным запросом по вопросу о проведении спорной операции. Рекомендации, высказанные в письменных ответах администрации (privateruling), впоследствии применяются в отношении всех аналогичных ситуаций. При этом формально данные рекомендации, не будучи опубликованными, не порождают обязательств для налоговых органов. Однако на практике налогоплательщики опираются на них, отстаивая свои интересы в суде [2].

В Германии, в отличие от США, использование аналогичной процедуры ограничено определенным кругом вопросов: налогообложение заработной платы, таможенные сборы, а также оценка фактических ситуаций в связи с осуществлением фискального контроля. Отличие от американской практики состоит также в том, что высказанные налоговой администрацией рекомендации подлежат официальному опубликованию и становятся обязательными для нее [3].

В Швеции функцию предварительного налогового разъяснения осуществляет Комиссия по налоговому праву, в своем заключении дающая оценку налоговых последствий той или иной сделки. При этом запрос в Комиссию может быть осуществлен как налогоплательщиком, так и налоговой администрацией. Предварительное заключение является обязательным для налоговых органов и применяется при налогообложении в том случае, если соответствующий налогоплательщик пожелает этого [Там же].

В Канаде аналогичные функции осуществляются Агентством по доходам и таможенным сборам (CCRA). CCRA готовит толкования положений Закона о налоге на доходы, положений нормативных документов, регулирующих налог на доходы, а также налог на товары и услуги и соглашения о предварительном ценообразовании. При этом CCRA может отказаться от принятия предварительного решения по заявке налогоплательщика по следующим основаниям: в случае если налоговое ведомство уже принимало решение по аналогичному запросу налогоплательщика; при наличии оснований считать, что сделка носит фиктивный характер [4].

В Израиле законодательство предусматривает возможность обращения в налоговые органы за консультацией до заключения сделки, во время и после ее совершения, при этом главным условием является подача просьбы о налоговом решении до срока сдачи годового отчета. По результатам обращения налоговые органы могут принять решение двух видов: 1) налоговые решения по соглашению — в этом случае это решение обязывает обе стороны (налоговый орган и налогоплательщика); 2) налоговое решение без соглашения — в этом случае налогоплательщик не обязан обращать на него внимание и может его оспорить в суде [Там же].

Широкое распространение процедуры предварительного налогового разъяснения свидетельствует о продуктивности такого подхода. С точки зрения налоговых органов применение данной процедуры позволяет существенно снизить количество спорных налоговых операций и соответственно размер судебных издержек. Повышается эффективность работы налогового ведомства за счет того, что оно может сосредоточить ресурсы на борьбе с недобросовестными налогоплательщиками, сознательно стремящимися избежать уплаты налогов с использованием незаконных методов. В свою очередь, для бизнеса процедура предварительного налогового разъяснения позволяет значительно снизить уровень налоговых рисков, способствует открытости и прозрачности финансовой документации. В конечном счете это создает положительные внешние эффекты для экономики в целом, способствуя снижению трансакционных издержек и повышению инвестиционной привлекательности компаний.

Несмотря на очевидные преимущества, данная процедура не получила достаточного развития в российском налоговом законодательстве. Согласно действующему законодательству однажды высказанная в письменном разъяснении позиция не препятствует налоговому органу в дальнейшем настаивать на ином толковании соответствующих норм. В подобных случаях налогоплательщик, добросовестно последовавший первоначальному разъяснению, может быть поставлен перед необходимостью доплатить налог. В России письменные разъяснения защищают от штрафов и пеней, но не от необходимости дополнительной уплаты налога. При этом налоговые органы часто отказываются давать комментарии по гипотетическим вопросам или по сделкам, которые еще не были совершены.

Однако за последние два года произошел ряд существенных изменений в налоговой политике государства. В числе последних необходимо упомянуть дорожную карту Агентства стратегических инициатив «Совершенствование налогового администрирования», которая была утверждена Распоряжением Правительства РФ от 10.02.2014 года № 162-р [5].

В соответствии с данным документом в числе мер по совершенствованию налогового администрирования в РФ определено формирование оптимальной для Российской Федерации модели института предварительного налогового разъяснения на основе существующих в мировой практике правовых моделей налоговых разъяснений (соглашений). Положительно оценивая данную инициативу Правительства РФ, необходимо отметить, что внедрение института предварительного налогового разъяснения следует осуществлять постепенно, адаптируя зарубежные модели к специфике взаимоотношений российских налоговых органов и налогоплательщиков.

Представляется целесообразным на первоначальном этапе внедрения процедуры предварительного налогового разъяснения предоставить такую возможность лишь ограниченному кругу лиц, например, крупнейшим налогоплательщикам, установив для них дополнительные условия (отсутствие задолженности по налогам и сборам, размер среднегодового оборота и др.).

Это позволит дать критическую оценку применению данной процедуры в отношении крупных компаний, которые

имеют более тесные контакты с налоговыми органами, чем компании среднего и малого бизнеса. При таком подходе появится возможность выявить сложности в реализации нового подхода и провести работу над ошибками. В дальнейшем с учетом проделанной работы по устранению выявленных недостатков можно будет распространить действие процедуры на более широкий круг налогоплательщиков. Вместе с тем эксперты отмечают, что такой сценарий едва ли возможен с учетом ограниченных возможностей налоговых органов по обработке поступающих от компаний запросов.

Кроме того, необходимо отметить, что рассматриваемая процедура представляет в первую очередь интерес для компаний, осуществляющих операции в рамках трансфертного ценообразования, поскольку они вызывают большое количество споров и по ним правоприменительная практика зачастую значительно разнится. При этом в крупных компаниях подобные операции носят, как правило, типовой характер: компании совершают типовые операции с различными контрагентами и в сделке меняется только предмет, тогда как условия договора, порядок расчетов, сроки поставки остаются неизменным. В связи с этим целесообразно провести согласование схемы проведения операции и применять ее по аналогии со всеми контрагентами.

Другой потенциальной сферой применения процедуры предварительного согласования может стать заключение сложных многосторонних контрактов, длящихся в течение нескольких лет и требующих детальной проработки.

Очевидно, что в обоих случая затрагиваются интересы крупного бизнеса, поэтому при внедрении рассматриваемой процедуры целесообразно установить нижнюю границу для суммы сделок, по которым налогоплательщик сможет получить разъяснение от налогового органа. Представляется разумным установить границу в 10 млн по одной сделке и 20 млн по группе сделок, это позволило бы сконцентрироваться на наиболее крупных и значимых из них.

Также целесообразно установить требования к организациям-налогоплательщикам, имеющим право воспользоваться процедурой предварительного налогового разъяснения. В этом случае можно использовать критерии, установленные в законопроекте о горизонтальном налоговом мониторинге, который направлен на решение схожих задач. В данном законопроекте в числе таких критериев установлено следующее [6]:

— совокупная сумма федеральных налогов, согласно данным налоговых деклараций (расчетов) за календарный год, предшествующий году, в котором подается заявление о заключении соглашения, составляет не менее 300 млн руб.;

— суммарный объем полученных доходов, по данным годовой бухгалтерской отчетности за календарный год, предшествующий году, в котором подается заявление о заключении соглашения, составляет не менее 3 млрд руб.;

— совокупная стоимость активов, по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности на 31 декабря календарного года, предшествующего году, в котором подается заявление о заключении соглашения, составляет не менее 3 млрд руб.

Применение данных критериев целесообразно, по крайней мере, на первоначальном этапе внедрения процедуры предварительного налогового разъяснения. В дальнейшем эти критерии могут быть смягчены с тем, чтобы расширить круг налогоплательщиков, на которых распространяется действие процедуры.

Для того чтобы процедура предварительного налогового разъяснения стала рабочим инструментов в деятельности налогового органа, необходимо разработать порядок рассмотрения запроса налогоплательщика и форму документа, посредством которого налоговый орган информирует налогоплательщика о результатах рассмотрения данного запроса. [7]

Другими словами, налогоплательщик, предоставляя информацию по сделке на рассмотрение в налоговый орган, должен по итогам этого рассмотрения получить официальный документ, в котором фиксируется позиция налогового органа по интересующим налогоплательщика вопросам. В том случае, если налогоплательщик согласится с представленным порядком налогообложения и выполнит все его условия, он освобождается от уплаты штрафов и ответственности при возникновении спора, что соответствует рассмотренной нами зарубежной практике. Также необходимо установить предельные сроки рассмотрения налоговым органом запроса налогоплательщика. В этом случае можно воспользоваться опытом Франции: если налоговый орган не высказывает никаких возражений или не отвечает в установленный срок, он лишается возможности в дальнейшем настаивать на квалификации соответствующей операции как действий, нарушающих налоговое законодательство.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о возможности применения рассматриваемой процедуры к уже совершенным сделкам. По нашему мнению, целесообразно применять данную процедуру в тех случаях, когда контракт между компаниями заключен в прошлом, но истекает в будущем, поскольку суть налогового разъяснения заключается в том, что оно выдается на будущие операции (которые могут быть совершены в будущем в период действия контракта). При этом подать заявление о предоставлении соответствующего разъяснения можно будет лишь по тем сделкам, которые не являются предметом выездной налоговой проверки или предметом налогового спора, рассматриваемого в суде.

Поскольку налоговое разъяснение по существу представляет собой государственную услугу, ее оказание целесообразно осуществлять на платной основе. В этом случае цена услуги может определяться в процентном соотношении относительно цены сделки по аналогии с госпошлиной за рассмотрение дел в суде. При этом необходимо установить разумный верхний предел цены для того, чтобы преимуществами предварительного налогового разъяснения могло воспользоваться как можно большее число компаний.

Таким образом, процедура предварительного разъяснения, основанная на принципах взаимного доверия и прозрачности финансовых потоков, представляет собой эффективный инструмент построения отношений фискальных органов и налогоплательщиков. Следует ожидать, что внедрение данной процедуры в практику налогового администрирования РФ позволит значительно повысить прозрачность правоприменения законодательства РФ о налогах и сборах. В свою очередь, это приведет к существенному улучшению восприятия инвесторами делового климата, сокращению временных затрат на налоговое администрирование и количества судебных споров налоговых органов и налогоплательщиков.

Вместе с тем введение данной процедуры сопряжено с рядом ограничений, прежде всего с ограниченными ресурсами налоговых органов для обработки большого объема запросов налогоплательщиков по спорным операциям. Поэтому наиболее реалистичным и разумным сценарием введения института предварительного налогового разъяснения в РФ является его распространение на ограниченный круг субъектов (крупный бизнес) с возможностью последующего включения в него субъектов среднего и малого бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Винницкий Д. В. Принцип добросовестности и злоупотребление правом в сфере налогообложения // Право и экономика. 2003. № 1. С. 50—58.
2. Толстопятенко Г. П., Федотова И. Г. Налоговое право США. Терминология. М., 1996. С. 40—42.
3. Kesti J. European Tax Handbook 2006. Amsterdam: International Bureau for Fiscal Documentation, 2006. 324 p.
4. Соловьев В. А. Письменные разъяснения в России и за рубежом // Налоговед. 2007. № 10. С. 34—38.
5. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование налогового администрирования»: Распоряжение Правительства РФ от 10.02.2014 года № 162-р (ред. от 02.07.2014 года) // Собрание законодательства РФ. 17.02.2014. № 7. Ст. 711.
6. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации: Проект Федерального закона № 529630-6 (ред., принят ГД ФС РФ в I чтении 01.07.2014 года) // СПС «КонсультантПлюс».
7. Цепилова Е. С. Методические подходы к разработке внутрифирменных стандартов контроля исполнения налоговых обязательств // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 170—174.

REFERENCES

1. Vinnitskiy D. V. Principe of good faith and misapplication of law in taxation // Law and Economics. 2003. № 1. P. 50—58.
2. Tolstopyatenko G. P., Fedotova I. G. Tax law in the USA. M., 1996. P. 40—42.
3. Kesti J. European Tax Handbook 2006. Amsterdam: International Bureau for Fiscal Documentation, 2006. 324 p.
4. Solovev V. A. Written clarifications in Russia and abroad // Nalogoved. 2007. № 10. P. 34—38.
5. On approval of the plan of actions (road map) «Improving of tax administering»: Instruction of the RF Government dated 10.02.2014 № 162-r // Collection of the RF legislation. 17.02.2014. № 7. Art. 711.
6. Incorporation of changes in part one of the Tax Code of the Russian Federation: Draft of the Federal Law № 529630 6 (revision, adopted by the State Duma of the RF Federal Council in the first reading on 01.07.2014) // Reference-legal guide KonsultantPlus.
7. Tsepilova E. S. Methodological approaches to developing of internal company standards of the tax liabilities control // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 170—174.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL ECONOMICS

УДК 338.43 (470.661)
ББК 65.32 (2 РОС. ЧЕЧ)

Avtorhanov Abu Isalaevich,
doctor of economics, professor,
head of the department of economic analysis
of Chechen State University,
Grozny,
e-mail: aiavtorhanov@mail.ru

Авторханов Абу Исалаевич,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
экономического анализа
Чеченского государственного университета,
г. Грозный,
e-mail: aiavtorhanov@mail.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

MAIN AREAS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE PRODUCTION IN CHECHEN REPUBLIC

В статье рассматривается сельскохозяйственное районирование в Чеченской Республике, структура земельных угодий, преобладающие типы сельскохозяйственных предприятий. Доказывается, что сельское хозяйство Чеченской Республики имеет многоотраслевой характер, а процесс использования природно-ресурсного потенциала в АПК носит региональный характер, так как сельскохозяйственное производство осуществляется на определенной территории, которая характеризуется специфическими агроклиматическими условиями, качественными и количественными параметрами земельных угодий, водных и других природных ресурсов, демографическими и иными социальными условиями. Анализируются проблемы, связанные с производством сельскохозяйственной продукции. Определяется роль государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей региона в целях устойчивого развития сельских территорий.

The agricultural zoning in the Chechen Republic, structure of the land, and prevailing types of agricultural enterprises are examined in the article. It is proved that the agriculture Republic of Chechnya has a multidisciplinary nature, and the process of using natural resources in agriculture has regional nature, as agricultural production is carried out on a certain territory characterized by specific agro-climatic conditions, qualitative and quantitative parameters of land, water and other natural resources, demographic and other social conditions. The problems associated

with agricultural production are analyzed. The role of the State support of agricultural producers of the region for the purpose of sustainable development of rural areas is determined.

Ключевые слова: Чеченская Республика, сельское хозяйство, отрасли сельского хозяйства, районирование, развитие агропромышленного производства, альпийские луга, аграрный сектор, горная инфраструктура, природно-сельскохозяйственные зоны, животноводство.

Keywords: the Chechen Republic, agriculture, branches of agriculture, zoning, development of agro-industrial production, alpine meadows, agrarian sector, mountain infrastructure, natural and agricultural zones, cattle-breeding.

Чеченская Республика обладает значительным природно-ресурсным потенциалом для осуществления эффективного аграрного производства, и в условиях восстановления экономики республики особую актуальность приобретают вопросы интенсификации аграрного сектора, перехода его предприятий на качественно новый уровень ведения производственной деятельности, обеспечивающий рост конкурентоспособности на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия, ведущий к укреплению продовольственной безопасности и повышению уровня и качества жизни населения республики, в чем и заключается **актуальность** данной статьи и **цель исследования** обозначенной проблемы.

Республика расположена на границе степных равнин юга европейской части России, предгорий и гор Кавказа и входит в зерновую и частично в скотоводческо-зерновую зоны. Условно территория Чеченской Республики разделена на восемь природно-сельскохозяйственных зон: степную, притеречную, зону орошаемого земледелия, центральную, предгорную, лесогорную, альпийских и субальпийских лугов, зону ледников и каменников.

Чеченская Республика делится на две зоны — горную и равнинную. Горная зона подразделяется на две подзоны — альпийскую (Чеберлойский, Шаройский, Итум-Калинский и Галанчожский районы) и лесогорную (Ножай-Юртовский, Веденский и Шатойский районы). Приоритетной отраслью высокогорных районов является грубошерстное овцеводство, а для районов лесогорной зоны — мясное скотоводство и производство табака, овощей, картофеля.

В природном отношении территория Чеченской Республики подчинена закону широтной поясности и особенностям высотной зональности. Вследствие этого возможности сельского хозяйства четко согласуются с почвенным и агроклиматическим потенциалом для сельскохозяйственного производства.

Более половины территории республики расположено в засушливой зоне, поэтому во многих районах в дореформенный и довоенный периоды применялось орошение посевов сельскохозяйственных культур, садов и виноградников. В полупустынной и степной зонах было развито животноводство, главным образом тонкорунное и полутонкорунное овцеводство. В центральных и в предгорных районах преобладало животноводство молочно-мясного направления. В засушливой полупустынной зоне с различными разновидностями песчаных почв преобладают скотоводческий и зерново-скотоводческий типы сельскохозяйственного производства. При этом по мере продвижения с юга на север и восток вместе с усилением засушливости климата и переходом от каштановых к светло-каштановым и песчаным почвам земледелие все более уступает место животноводству, в основном тонкорунному овцеводству.

Прилегающие к Тереку земли используются как крупный зерново-скотоводческий район с виноградарством, бахчеводством. В восточной части полупустынной зоны в дельте Терека расположился район орошаемого земледелия с развитым виноградарством, посевами риса, овощей и с пастбищным скотоводством; тонкорунное и полутонкорунное овцеводство развито в полупустынной части дельты.

К югу от Терека четко выделяются два природно-сельскохозяйственных района Надтеречная равнина с Гудермесской плоскостью и Чеченская предгорная наклонная равнина. Чеченская равнина, лежащая в основном в лесостепной зоне и защищенная передовыми хребтами от влияния сухих восточных и северо-восточных ветров, имеет мягкий, умеренно-влажный климат. Она представляет район, где до 1990 года развивалось многоотраслевое сельскохозяйственное производство с зерново-овощно-картофельным направлением полеводства, с высоким удельным весом пропашных культур (кукуруза, подсолнечник, картофель, овощи), с садоводством и молочно-мясным животноводством.

Горные районы (Ножай-Юртовский, Веденский, Шатойский) имеют слабо развитое сельское хозяйство — посевы зерновых культур, картофеля, овощей; мясомолочное животноводство. Очень ценной и перспективной культурой для горнолесной зоны республики являлся табак. Он культивировался в Ножай-Юртовском, Веденском и Шатойском районах и являлся экономически эффективной и высокодоходной культурой.

Агропромышленный комплекс Чеченской Республики является частью самого крупного народно-хозяйственного комплекса РФ и включает четыре сферы связанных между собой отраслей:

— первая — отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства;

— вторая — собственно сельское хозяйство (растениеводство и животноводство);

— третья — отрасль, осуществляющая доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя (заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация);

— четвертая — производственная и социальная инфраструктура, обеспечивающая общие условия производства продукции, а также жизнедеятельности людей: дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения, складское и тарное хозяйство, отрасли нематериального производства и т. п. В составе четвертой сферы присутствуют элементы социальной структуры, которые являются неотъемлемым звеном производственной сферы, так как обусловливают и обеспечивают воспроизводство рабочей силы.

Организационная структура агропромышленного производства (АПП) республики зависит от количества сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, их соотношения [1]. В структурных подразделениях агропромышленного производства ЧР в настоящее время насчитывается 215195 сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, в том числе госхозов — 164 (0,8% от общего числа хозяйств), птицефабрик — 10, консервных заводов — 5, винодельческих — 11, КФХ — 2253 (1,0%), ЛПХ — 212778 (98,8%). На долю перерабатывающих предприятий приходится 0,12%.

Сельское хозяйство Чеченской Республики имеет многоотраслевой характер. Основной сельскохозяйственной

культурой является озимая пшеница. Возделываются также кукуруза, рис, подсолнечник, картофель, овощи, бахчевые и кормовые культуры. Большую роль в сельскохозяйственном производстве играют виноградарство и садоводство. На размещение сельскохозяйственных культур и отраслей сельского хозяйства в республике большое влияние оказывают рост промышленности, развитие транспортных связей с районами потребления сельскохозяйственной продукции, а также разнообразие климатических, почвенных и геоморфологических условий отдельных ее районов.

Большая часть территории республики оказывается потенциально пригодной для ведения сельскохозяйственного производства. Это растениеводство (равнинные и предгорные части), где в ряде районов необходимо дополнительное орошение по определенному набору сельскохозяйственных культур, и животноводство с использованием разных высотных поясов для создания годового производственного пастбищного цикла на основе смены пастбищ разного сезона использования при необходимом страховом запасе кормов.

Территория Чеченской Республики по сельскохозяйственному районированию, структуре земельных угодий, преобладающим типам сельскохозяйственных предприятий, набору отраслей и выращиванию культур, размещению перерабатывающей промышленности и плотности населения подразделяется на три сельскохозяйственные зоны (и восемь почвенно-климатических).

I зона — степная и лесостепная: Ачхой-Мартановский, Урус-Мартановский, Грозненский, Гудермесский, Надтеречный, Сунженский, Шалинский, Курчалойский — 8 районов.

II зона — сухостепная: Наурский, Шелковской — 2 района.

III зона — кавказская горная: Ножай-Юртовский, Веденский, Шатойский, Чеберлойский, Шаройский, Итум-Калинский и Галанчожский — 7 районов.

Наиболее экстенсивным характером землепользования отличается Затеречье, а именно Притерский песчаный массив. Преобладание пахотных земель над пастбищами и сенокосами характерно для Надтеречной и Чеченской равнины, Алхан-Чуртской долины и Гудермесской плоскости. В горных и предгорных районах большая часть площади занята лесами и неудобными землями. Наиболее высокую распаханность земельной площади — от 50 до 60% и выше — имеют центральные районы Чечни: Гудермесский, Сунженский, Надтеречный, Грозненский, Урус-Мартановский, Ачхой-Мартановский, Шалинский и Курчалойский. Полупустынные и горные районы имеют самую низкую распаханность территории.

Самые северные участки территории Чеченской Республики относятся к Манычско-Донской сухостепной провинции, характеризующейся сильной засушливостью (коэффициент увлажнения 0,44), повышенной обеспеченностью теплом (сумма активных температур 3550) с преобладанием песчаных каштановых почв на выровненных поверхностях равнин (Ногайский природно-сельскохозяйственный округ). Далее на юг выделяется участок Предкавказской степной и лесостепной провинции — Верхнетерский равнинно-предгорный округ с преобладанием обыкновенных и типичных суглинистых черноземов, среднеобеспеченный теплом (сумма активных температур 3200°) и с коэффициентом увлажнения 0,89.

В горной части республики представлены две природно-сельскохозяйственные зоны: Большекавказский горно-лугово-лесной и горно-степной, где на нижних уровневых отметках располагаются горно-лесостепной и горно-сухолесной округа. На склонах северо-восточной экспозиции с преобладанием серых лесных и коричневых почв и достаточными для выращивания многих сельскохозяйственных культур температурными режимами (около 2500—3000) и коэффициентом увлажнения около 0,70 расположены хозяйства лесогорной полосы. Самые высокогорные части республики находятся на стыке двух округов: западного — высокогорно-лугового и восточного — высокогорно-лугово-степного с преобладанием луговых и лугово-степных почв, незначительной суммой активных температур (около 700°) и достаточным увлажнением (коэффициент увлажнения около 1,00).

В Чеченской Республике из 864,9 тыс. га сельскохозяйственных угодий 345,6 тыс. га составляет площадь пашни. За госхозами республики закреплено 244,3 тыс. га пашни, что составляет 67,2% от общего количества пашни и 28,3% от всех сельскохозяйственных угодий. Большую часть этих земель представляют пастбища (66,1%), на долю пахотных земель приходится 33,9% от всей площади сельхозугодий [2]. Это характеризует Чеченскую Республику как район с преобладанием экстенсивных форм землепользования (см. табл. 1).

Таблица 1

Показатели развития аграрного сектора по категориям хозяйств Чеченской Республики в 2012 году [2]

Категории хозяйств	Сельхозугодья		в том числе пашня		Объем валовой продукции по категориям хозяйств	
	тыс. га	%	тыс. га	%	млн руб.	%
Государственные хозяйства	745,8	73,0	244,3	24,0	728,2	5,31
Крестьянские (фермерские) хозяйства	62,5	6,12	59,3	5,81	612,0	4,46
Личные подсобные хозяйства населения	56,6	5,6	42,0	4,12	12375,8	90,23
Итого сельхозугодий	864,9	84,7	345,6	33,9	13716,0	100
Всего земель	1021,8	100,0	363,7	35,6	—	

Источник: Чеченстат, Грозный, 2013 год [3].
Расчеты автора.

По данным, представленным в табл. 1, согласно статистике республики, мы замечаем весьма плачевную картину в производстве сельскохозяйственной продукции государственными унитарными предприятиями, в которых сосредоточены основные массы сельскохозяйственных угодий (73,0%, в том числе 24,0% пашни). Произведено в них 728,2 млн руб. продукции, в то время как в ЛПХ населения, на долю которых приходится 5,6% сельхозугодий, в том числе пашни — 4,12%, произведено продукции на сумму 13716,0 млн руб., или в 17 раз больше, чем в ГУП(ах). Сложно объяснить такой объем продукции,

при том что население республики почти не занимается приусадебными участками. Более того, не ведется учет подсобных хозяйств сельского населения по производству продукции. Не лучшим образом обстоят дела с учетом производимой продукции в К(Ф)Х республики.

Животноводство является важнейшей отраслью сельского хозяйства Чеченской Республики и потенциально имеет хорошие перспективы. В разных районах республики существовала специализация животноводства с учетом природно-климатических условий. Так, в северной, бурунной, части республики еще недавно активно развивалось тонкорунное овцеводство. Степные и лесостепные зоны специализировались на молочном животноводстве и птицеводстве, например, возле города Шали располагалась одна из крупнейших на Северном Кавказе бройлерная птицефабрика. Птицефабрики работали и в других районах Чеченской Республики: Грозненском, Урус-Мартановском, Ачхой-Мартановском, Наурском и Шелковском.

Все это в прошлом. В настоящее время специализированные животноводческие госхозы ликвидированы, а имевшиеся у них стада крупного и мелкого рогатого скота уничтожены. В течение более чем 20 лет животноводство остается сферой частного бизнеса, что ощущается и сегодня. По состоянию на 1 января 2012 года 84,5% республиканского поголовья крупного рогатого скота и 61,8% поголовья овец и коз находится в личных подсобных хозяйствах населения. При этом общее поголовье крупного рогатого скота насчитывает 223,3 тыс. гол., овец и коз — 210,1 тыс. гол., лошадей — 800 (в том числе в личных хозяйствах — 700), птицы — 538,7 тыс. (в том числе в личных хозяйствах — 416,5 тыс.) (см. табл. 2).

Таблица 2

Поголовье продуктивного скота (на конец года, тыс. гол.) [2]

	1940	**1950**	**1960**	**1970**	**1980**	**1990**	**2005**	**2010**	**2011**	**2012**
Крупный рогатый скот, всего	249,7	154,5	221,7	294,3	312,5	319,9	196,2	210,7	221,4	223,3
в том числе:										
общественный сектор	135,6	83,9	159,8	159,8	189,4	187,0	1,4	7,1	7,8	11,8
личные хозяйства	114,1	70,6	134,5	134,5	123,1	132,9	194,6	186,4	190,9	188,6
крестьянские хозяйства	—	—	—	—	—	—	0,25	17,5	22,6	22,9
Из всего крупного рогатого скота										
Коровы, всего	106,2	55,5	98,9	123,9	122,6	125,1	112,4	108,6	110,1	108,7
в том числе:										
общественный сектор	44,7	23,3	41,6	52,1	56,7	48,9	0,5	7,0	2,0	2,4
личные хозяйства	61,5	32,2	57,3	71,8	65,9	76,2	111,8	100,3	99,9	97,9
крестьянские хозяйства	—	—	—	—	—	—	0,1	6,3	8,2	8,3
Свиньи, всего	45,1	46,9	124,4	147,9	174,9	125,1	0,06	0,2	—	—
в том числе:										
общественный сектор	41,8	43,5	115,3	137,1	171,3	122,7	—	—	—	—
личные хозяйства	3,3	3,4	9,1	10,8	3,6	2,4	0,06	0,2	—	—
крестьянские хозяйства	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Овцы и козы, всего	470,4	468,3	629,3	679,3	764,4	793,3	170,1	194,5	211,4	210,1
в том числе:										
общественный сектор	385,5	383,8	515,7	556,7	638,2	640,7	3,2	16,0	19,2	17,9
личные хозяйства	84,9	84,5	113,6	122,6	126,2	152,5	166,6	134,3	134,2	129,9
крестьянские хозяйства	—	—	—	—	—	—		44,2	58,1	63,2
Лошади, всего						8,1	3,3	0,8	0,8	0,8
в том числе:										
общественный сектор						—	0,09	—	—	—
личные хозяйства						8,1	3,2	0,7	0,7	0,7
крестьянские хозяйства							0,03	0,1	0,1	0,1

Источник: Чеченстат, Грозный, 2013 год [3].

Развитие мелкотоварного аграрного производства в Чеченской Республике обеспечивает социально-экономическое выживание огромной части сельского населения в условиях аграрного кризиса. Эта часть населения занята в личных подсобных хозяйствах и крестьянских (фермерских) хозяйствах (см. табл. 3).

Таблица 3

Удельный вес различных категорий хозяйств в производстве основных видов сельскохозяйственной продукции Чеченской Республики за 2013 год [3]

Продукция	Производство основных видов продукции, %		
	госхозы	**ЛПХ**	**К(Ф)Х**
Зерно	65,0	3,0	32,0
Картофель	8,75	83,3	7,95
Сахарная свекла	99,0	—	1,0
Подсолнечник	100,0	—	—
Овощи	3,0	92,0	5,0
Виноград	—	100,0	—
Плоды	—	100,0	—
Молоко	5,3	84,5	10,2
Мясо скота и птицы (в ж. в.)	5,8	84,4	9,8
Яйца	84,5	15,5	—

Источник: Чеченстат, Грозный, 2013 год.

В сложной системе рыночных отношений и в нестабильных, постоянно меняющихся условиях пока еще стихийного рынка в Чеченской Республике личное подсобное хозяйство занимает особое место. Оно имеет большое значение в производстве продуктов питания. Сегодня личным подсобным хозяйствам (ЛПХ) следует уделить особое внимание как гибким, легко приспосабливающимся к рынку домохозяйствам, способным производить качественную и сравнительно недорогую продукцию и для личного потребления, и для реализации на продовольственных рынках. Кроме того, при сравнительно высоком уровне безработицы на селе крестьянское подворье может быть временным источником доходов [4].

Удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме производства продукции республики в сравнении с ЛПХ небольшой: (картофель — 7,95%, овощи — 5,0%, виноград — 0%, молоко — 10,2%, мясо — 9,8%, яйца — 0% и т.д.), а в госхозах и того меньше за исключением зерна — 65,0%; сахарной свеклы — 99,0%; подсолнечника — 100,0% и яйца — 84,5%. Приоритетное положение в производстве сельскохозяйственной продукции в настоящее время занимают личные подсобные хозяйства граждан республики. К примеру, производство картофеля — 83,3%; овощей — 92,0%; винограда — 100,0%; плодов — 100,0%; молока — 84,5%; мяса всех видов — 84,4%. Сам факт появления новой формы хозяйствования означает нечто большее, нежели формальное использование дополнительного источника пополнения продовольственных ресурсов, а именно появление принципиально нового типа хозяйственной организации, нового социально-экономического уклада на селе.

Фермерское хозяйство относится к группе бизнеса, где собственный и заемный капитал, а также доходы расходуются как для личного потребления, так и для расширения производства, основная задача при этом — получение прибыли [5].

Сельскохозяйственные земли в частном обороте, особенно в ЛПХ населения, остаются практически стабильными и составляют 3,0%. Этот факт нельзя назвать положительным, поскольку на долю ЛПХ приходится 91,6% крупного рогатого скота, 68,0% овец и коз, 83,0% поголовья птицы. Соответственно и производится продукции (см. табл. 2). Малый удельный вес собственной земли отмечается также в крестьянских (фермерских) хозяйствах — 6,7%, в том числе пашни — 5,9%.

До 1990-х табачная площадь в горных районах республики была доведена до 1900 га. В результате развернутых в 1991—1999 годах идеологических кампаний был принят ряд законодательных и нормативных актов по запрещению производства табака. Эти мероприятия привели к спаду экономического потенциала горных районов, а в социальной сфере лишились работы более 57 тыс. чел.

В целях возрождения горных районов, улучшения экономики госхозов, обеспечения населения дополнительными рабочими местами программа восстановления и развития горных районов [6] предусматривает начиная с 2015 года заняться производством табачной продукции, увеличивая площадь посадки табака, и довести ее к 2025 году до 2000 га.

Производство табака невредно для здоровья человека (при условии соблюдения технологии выращивания) и экономически выгодно, особенно в условиях неудобья, малоземелья горных хозяйств и избытка трудовых ресурсов. Доходность табака увеличится до 70%, если наладить переработку табачного сырья. При сравнительно небольших затратах в Ножай-Юртовском и Гудермесском районах могут быть построены цеха ферментации табака, линии по производству сигарет, и тогда полученные доходы останутся в республике. Выпуск готовой продукции позволит увеличить доход в несколько раз, 1 т табака дает доход до 300 тыс. руб., так как рыночная цена его колеблется от 27 до 30 тыс. руб. Строительство собственного цеха ферментации и линии по производству сигарет станет мощным рычагом возрождения отрасли, так как к настоящему времени она перестала функционировать. Оставшиеся бесхозными заготовительные пункты разграблены и разрушены во время военных действий.

В 1970-х в лесогорной зоне начало развиваться горное садоводство. Это направление очень перспективное, имеет большие возможности для развития в будущем.

Агропромышленное производство Чеченской Республики будет развиваться до 2025 года по следующим направлениям:

1. Растениеводство — производство зерновых культур (озимая пшеница, озимый ячмень, зернобобовые), овощебахчевые культуры, технические и кормовые культуры.

Структура развития растениеводства следующая [4, с. 129—142]:

а) зерновых культур: в I зоне — 70%; во II зоне — 27%; в III зоне — 3%; итого — 100%;

б) технических культур: в I зоне — 98%; во II зоне — 1%; в III зоне — 1%; итого — 100%;

в) овощных культур: в I зоне — 96%; во II зоне —— 4%; в III зоне — нет; итого — 100%;

г) плодовых культур: в I зоне — 83%; во II зоне — 7%; в III зоне — 10%; итого — 100%;

д) винограда: в I зоне — 35%; во II зоне — 65%; в III зоне — нет; итого — 100%.

2. Животноводство — производство молочных продуктов (плоскостные районы), мяса и молока (предгорные и горные районы). В целях производства шерсти перспективное направление получила такая подотрасль животноводства, как овцеводство. В степной зоне (Шелковской, Наурский и Надтеречный) развивается тонкорунное овцеводство; в предгорной (Ачхой-Мартановский, Шалинский, Урус-Мартановский) — полутонкорунное, а в горной зоне (Веденский, Шатойский, Ножай-Юртовский, Чеберлойский, Шаройский, Итум-Калинский и Галанчожский) развитие получит грубошерстное овцеводство. С этой целью в данных районах будет организовано 1300 крестьянских (фермерских) хозяйств с затратами в 2650 млн руб. (по нашим расчетам).

Структура развития животноводства [4, с. 140]:

а) мясо всех видов: в I зоне — 70%; во II зоне — 20%; в III зоне — 10%; итого — 100%;

б) молоко: в I зоне — 75%; во II зоне — 14%; в III зоне — 11%; итого — 100%;

в) яйцо: в I зоне — 90%; во II зоне — 6%; в III зоне — 4%; итого — 100%;

г) шерсть: в I зоне — 33%; во II зоне — 62%; в III зоне — 5%; итого — 100%.

3. Пищевая и перерабатывающая промышленность [7, с. 258—270].

В Чеченской Республике определены четыре зоны специализации и концентрации производства сельскохозяйственного сырья и продукции ее переработки (табл. 4).

Таблица 4

Схема размещения перерабатывающих предприятий по зонам [7, с. 143]

Зоны	Районы	Основная продукция	Перерабатывающие предприятия, приближенные к сырьевым ресурсам
I	Ачхой-Мартановский, Урус-Мартановский	Томаты, огурцы, зеленый горошек, столовая свекла, лук	Самашкинский и Грозненский консервные заводы, Ачхой-Мартановский пищекомбинат
II	Шалинский, Гудермесский, Грозненский, Курчалойский	Сахарная свекла, зерно	Сахарный завод «Чеченский» и мукомольный комбинат «Аргунский»
III	Надтеречный, Шелковской, Грозненский	Зерно, подсолнечник	Грозненский горпищекомбинат
IV	Наурский, Шелковской, Грозненский, Гудермесский, Урус-Мартановский, Ачхой-Мартановский, Ножай-Юртовский, Шатойский, Веденский	Виноград, плоды, зерно	Наурский, Червленский, Шелковской винзаводы, Октябрьский консервный завод, Шатойский, Чишкинский, Ножай-Юртовский и Веденский райпищекомбинаты

Источник: по расчетам автора.

4. Перерабатывающие предприятия. В этом направлении разработаны проекты по восстановлению разрушенных войной объектов пищевой и перерабатывающей промышленности, а также строительство новых пунктов переработки сельскохозяйственного сырья на новой технологической основе, максимально приближенных к сырьевым источникам. Идет процесс восстановления.

5. Развитие малых форм агробизнеса. В стабилизации агропромышленного производства исключительно важную роль играют малые формы агробизнеса, такие как развитие крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств, а также всевозможных пунктов переработки, сушки, заготовки, транспортировки, реализации различных видов сельхозпродукции.

В современных условиях фактором успешного развития сельского хозяйства является развитие малых форм агробизнеса. Именно эта тенденция находит свое применение в АПК Чеченской Республики.

6. Горная инфраструктура. Развитие горных территорий Чеченской Республики напрямую связано с развитием горной инфраструктуры (газификация, дорожное строительство, телефонизация, электроэнергия, жилищно-коммунальное хозяйство). Здесь акцент делается на возрождающиеся высокогорные районы: Чеберлойский, Шаройский, Итум-Калинский, Галанчожский).

В настоящее время пищевая и перерабатывающая промышленность находится в стадии становления. На сахарном заводе переработано сахарной свеклы урожая 2010 года в количестве 40,0 тыс. т и произведено 1949 т сахара. В ГУП «Молпром» заготовлено молока — 262,7 т, произведено молочной продукции: сметаны — 14288 кг, творога — 17430 кг, кефира — 4330 л, сыра осетинского — 5472 кг.

В ГУП «Агрокомбинат «Дружба» разлита минеральная газированная вода в 0,6-литровую тару — 2790 упаковок, в 1,5-литровую тару — 700 упаковок; негазированная минеральная вода в 0,6-литровую тару — 2607 упаковок, в 1,5-литровую тару — 1000 упаковок, в 0,5-литровую тару — 4050 упаковок. Произведено 125,3 тыс. буханок хлеба и 18260 шт. кондитерских изделий.

В ГУП «Консервный завод «Самашкинский» налажены линии по производству томатной пасты, переработке плодов, овощей и черемши. В ГУП «Консервный завод «Октябрьский» налажена линия по производству плодоовощной продукции (компоты, варенья, джемы, соки).

Хлебовыпекающими предприятиями за 2010 год выработано хлебобулочных изделий в количестве 1929,1 т на сумму 30227,8 тыс. руб., что составляет 140,9% к уровню 2009 года. Расширяется ассортимент выпускаемых хлебобулочных изделий, а именно хлеба ржано-пшеничных сортов (шпаковский, дарницкий, бородинский), лаваша из муки высшего сорта, хлеба «Отрубной» с использованием пшеничных отрубей и батонов.

Кроме того, пищевой промышленностью республики взято направление на развитие диетических, диабетических, булочных, сдобных и кондитерских изделий. Основной проблемой хлебопеков является отсутствие своих торговых точек, в результате чего хлебобулочные изделия зачастую реализуются с колес. Для улучшения ситуации с реализацией хлебобулочных изделий Распоряжением Правительства ЧР № 29 от 05.02.2010 года на приобретение торговых павильонов МСХ ЧР выделено 10,0 млн руб.

Предприятиями виноделия Чеченской Республики в 2010 году произведено продукции на сумму 136,3 млн руб., в том числе виноматериала — 59 тыс. дал на сумму 10,0 млн руб.; коньяка — 95088 дал на сумму 123,6 млн руб.; водки — 1210 бут/дал на сумму 1,632 млн руб.; коньячного спирта — 1085 дал на сумму 0,708 млн руб.; сока яблочного «Терская долина» — 1002,0 дал на сумму 0,401 млн руб.

Сельское хозяйство Чеченской Республики сейчас переживает нелегкие времена. Дефициты финансовых ресурсов, отсутствие отечественных и зарубежных инвесторов требуют новых подходов при принятии решений о судьбе дальнейших реформ. Поскольку АПК является одной из самых важных отраслей экономики, в настоящее время, как никакая другая отрасль, эта нуждается в объективной оценке ситуации и разработке путей повышения эффективности производства.

Переход к рыночной экономике требует от предприятия мобилизации и эффективного использования всех имеющихся у него ресурсов: трудовых, земельных, материальных, денежных и т.д. [8]. Формы хозяйствования на земле, как и формы собственности на нее, могут быть самыми разными.

Определять их должны люди на местах, знающие и любящие землю, на которой им предстоит работать. Нет необходимости вести борьбу за землю. Ее должны получить в собственность крестьяне. Не должно быть противоречий между личным подсобным хозяйством, фермером, акционерным обществом, предприятиями переработки и торговли. Здесь надо идти по пути организации вертикально интегрированных агрообъединений, соединяя всю технологическую цепочку от производства продукции до ее реализации через сеть собственных магазинов.

Выводы.

1. На сегодняшний день для Чеченской Республики крайне актуальным является выбор приоритетных направлений развития агропромышленного производства с учетом ее ресурсного потенциала, природно-климатических условий в целях выявления конкурентных преимуществ. В условиях процессов глобализации и регионализации республике важно выработать приоритеты при создании необходимых условий для ускоренного экономического развития.

2. Основными направлениями развития агропромышленного производства Чеченской Республики являются:

— пропорциональное развитие агропромышленного производства на основе совершенствования управления во всех отраслях с максимальной ориентацией производства на достижение высоких конечных результатов;

— обеспечение высоких темпов сельскохозяйственного производства на основе последовательной интенсификации и инновации, всемерного укрепления материально-технической базы, высокоэффективного использования земель, ускоренного внедрения достижений науки и передового опыта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беляков А. В., Лучина И. В. Экономические аспекты и тенденции развития АПК Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 161—164.

2. Чеченская Республика в цифрах. 2012: крат. стат. сб. Грозный, 2012. 193 с.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике [Электронный ресурс]. URL: http://chechenstat.gks.ru/ (дата обращения: 20.10.2014).

4. Минеева Н. Н., Горбунова О. С. Развитие отрасли животноводства Уральского региона в условиях ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 108—111.

5. Пашнанов Э. Л., Саранова М. В. Создание условий для развития сферы предпринимательства в системе АПК Республики Калмыкия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 81—83.

6. Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Чеченской Республике на 2014—2020 годы: Государственная программа [Электронный ресурс]. URL: http://economy-chr.ru (дата обращения: 28.11.2014).

7. Авторханов А. И. Восстановление и развитие агропромышленного производства Чеченской Республики. М.: КОНТЭК, 2007. 336 с.

8. Игнатова Т. В., Змияк С. С. Посткризисные особенности реализации государственной политики поддержки труда и бизнеса: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 78—81.

REFERENCES

1. Belyakov A. B., Lucina I. V. Economic aspects and tendencies of development of the agro-industrial complex of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 161—164.

2. The Chechen Republic in figures. 2012: brief statistical collection. Grozny, 2012. 193 p.

3. The territorial authority of the Federal State statistics service of the Chechen Republic [Electronic resource]. URL: http://chechenstat.gks.ru (date of viewing: 20.10.2014).

4. Mineyeva N. N., Gorbunova A. S. Development of the livestock industry of the Ural region in the conditions of WTO // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 108—111.

5. Pashnanov E. L., Saranova M. V. Creation of conditions for development of entrepreneurship in the agricultural sector of the Republic of Kalmykia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 81—83.

6. Development of agriculture and management of agricultural markets, raw materials and foodstuffs in the Chechen Republic in the 2014—2020: the State program [Electronic resource]. URL: http://economy-chr.ru (date of viewing: 28.11.2014).

7. Avtorhanov A. I. Restoration and development of agricultural production of the Chechen Republic. M.: KONTEK, 2007. 336 p.

8. Ignatova T. V., Zmiak S. S. Post-crisis peculiarities of implementation of the State policy support of labor and business: a regional perspective // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 78—81.

УДК 332.12
ББК 65.042

Orekhova Elena Anatolyevna,
doctor of economics, assistant professor,
head of the department of economic theory
of Volzhsky Institute of Economics, Pedagogic and Law,
Volzhsky,
e-mail: eorekhova@mail.ru

Plyakin Alexander Valentinovich,
doctor of economics, assistant professor,
head of the department of nature management
of Volzhsky Institute of Humanities (branch)
of Volgograd State University,
Volzhsky,
e-mail: a. v.plyakin@vgi.volsu.ru

Shtemenko Ksenia Sergeevna,
post-graduate student, department
of company management
of Belgorod State National Research University,
Belgorod,
e-mail: kaextin@mail.ru

Орехова Елена Анатольевна,
д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономической теории
Волжского института экономики, педагогики и права,
г. Волжский,
e-mail: eorekhova@mail.ru

Плякин Александр Валентинович,
д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой природопользования
Волжского гуманитарного института (филиал)
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: a. v.plyakin@vgi.volsu.ru

Штеменко Ксения Сергеевна,
аспирант кафедры менеджмента организации
Белгородского государственного национального
исследовательского университета,
г. Белгород,
e-mail: kaextin@mail.ru

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ОПЫТ ПРОСТРАНСТВЕННОГО АНАЛИЗА[1]

SOCIO-ECONOMIC STRUCTURE OF SMALL AND MIDDLE-SIZED CITIES OF VOLGOGRAD REGION: EXPERIENCE OF SPATIAL ANALYSIS[2]

В статье на основе статистических данных за 2012 год выполнен пространственный анализ социально-экономической структуры малых и средних городов Волгоградской области, включающий оценку социальной, природно-экологической, производственной подсистем городского хозяйства. На основе исследования потенциала экономического развития городов (PED), экономической активности (EA) и качества жизни городского населения (QL) установлено, что специфика экономики малых и средних городов Волгоградской области состоит в сохраняющемся устойчивом преобладании их промышленных функций. В связи с исполнением малыми и средними городами «столичных» функций по отношению к прилегающим сельским территориям и усилившейся тенденцией к развитию сферы услуг и социальной инфраструктуры необходимо прогнозировать растущую значимость малых и средних городов в качестве региональных центров культурной и деловой жизни Волгоградской области.

Spatial analysis of socio-economic structure of small and middle towns of Volgograd region that includes assessment of social, natural and environmental, and production subsystems of municipal economy is performed based on statistical data for 2012. Based on examination of the potential of the towns economic development (PED), economic activity (EA) and urban population life quality (QL) it was determined that the specificity of small and middle towns of Volgograd region consists in maintained stable prevailing of their industrial functions. Due to execution of «capital» functions by small and middle towns relative to adjacent rural areas and increased trend of development of services and social infrastructure, it is required to forecast the growing value of small and middle towns as regional centers of cultural and business life of Volgograd region.

Ключевые слова: Волгоградская область, малый город, средний город, социально-экономическая структура, потенциал экономического развития, экономическая активность, качество жизни, пространственный анализ, геоинформационная система, подсистемы городского хозяйства.

Keywords: Volgograd region, small city, middle sized city, socio-economic structure, economic development potential, economic activity, quality of life, spatial analysis, geographic information system, subsystems of municipal economy.

Для обеспечения стратегического управления развитием малых и средних городов в долгосрочной перспективе требуется мониторинг их социально-экономической структуры как совокупности взаимосвязанных подсистем городского хозяйства (социальной, природно-экологической, производственно-экономической, институциональной, организационной, информационной). Социально-экономическая структура городов может быть описана совокупностью интегральных показа-

[1]Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Администрации Волгоградской области (грант № 13-12-34013а/В).
[2]The article has been written with the financial support of the Russian Humanitarian Scientific Foundation and Volgograd Region Administration (grant № 13-12-34013a/B).

телей, характеризующих потенциал экономического развития городов (PED), экономическую активность (EA) и качество жизни городского населения (QL). Особую актуальность имеет практический опыт применения современных технологий пространственного (геостатистического) анализа на платформе геоинформационных систем (ГИС) для решения задач оперативного мониторинга компонентной и пространственной структуры малых и средних городов, выстроенного на основе показателей и индикаторов, отражающих реализацию важнейших стратегических целей развития города (обеспечение конкурентоспособности городской экономики, устойчивости социально-экономического развития и экономической безопасности) [1; 2; 3; 4]. В связи с этим исследование содержания пространственного подхода к пониманию социально-экономической структуры малых и средних городов представляется актуальной научной задачей региональной экономики.

Целью исследования является выявление особенностей пространственной социально-экономической структуры малых и средних городов Волгоградской области. В рамках указанного направления работы был выделен ряд задач: определить систему показателей и интегральных индикаторов, характеризующих социально-экономическую структуру малых и средних городов региона; на платформе геоинформационной системы ARCGIS выявить пространственные особенности их социально-экономической структуры; определить значение малых и средних городов Волгоградской области для экономики региона.

Для оценки состояния социально-экономической структуры малых и средних городов предлагается использовать ряд статистических показателей, характеризующих потенциал экономического развития (PED) малых и средних городов (табл. 1). Объем отгруженных товаров (Q) собственного производства и услуг собственными силами в малых и средних городах Волгоградской области в 2012 году в текущих ценах оценивался в 36,1 млрд руб. (6,4% ВРП) [5]. При этом на долю продукции обрабатывающих производств малых и средних городов области приходилось 33,4 млрд руб. (5,9% ВРП), а на долю производства и распределения электроэнергии, газа и воды — 2,7 млн руб. (0,5% ВРП). Отраслевая структура производства малых и средних городов такова, что на долю обрабатывающих производств приходится 92% всей производимой в них продукции.

Таблица 1

Показатели потенциала экономического развития (PED) малых и средних городов

PED	*Исходные показатели*
PED_A	Количество занятых в производстве по городам (A)
PED_T	Стоимость основных фондов (T)
PED_M	Выбросы загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников (M)
PED_{INS}	Количество занятых на производстве в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда (Ins)
PED_O	Количество организаций и предприятий по видам экономической деятельности (O)
PED_{INF}	Затраты на информационно-коммуникационные технологии (Inf)

*Базовый расчетный показатель — объем отгруженных товаров собственного производства и услуг собственными силами, руб. (Q) (составлено по: [5]).

Лидерскую позицию в сфере производства продукции и оказания услуг занимают средний город Михайловка и малый город Урюпинск, на долю которых приходится 3,1% ВРП, произведенного в 2012 году. Получается, что на долю остальных 14 малых городов региона приходится менее 1% объема ВРП, произведенного в 2012 году (рис. 1, 2). Среди малых городов региона наибольший вклад в объем ВРП вносят малые города Урюпинск (0,63%), Фролово (0,36%) и Жирновск (0,1%).

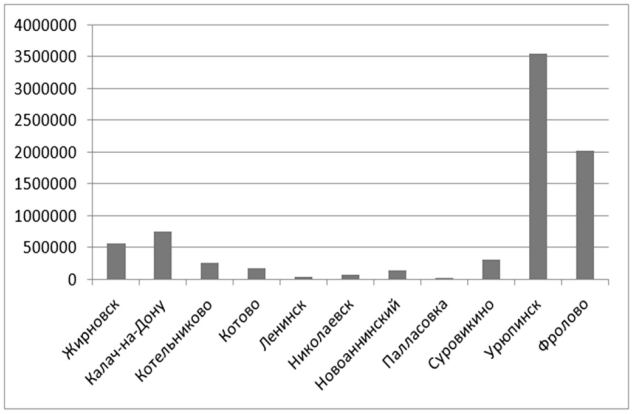
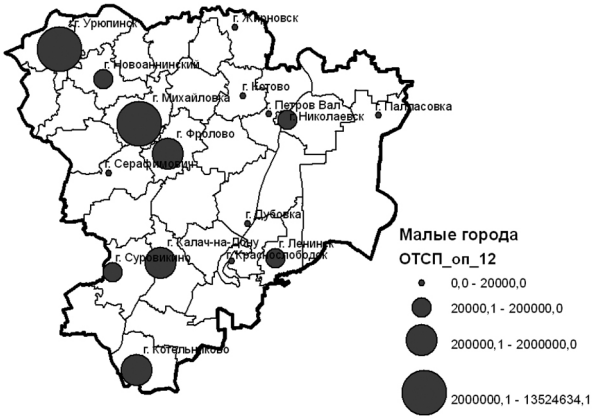
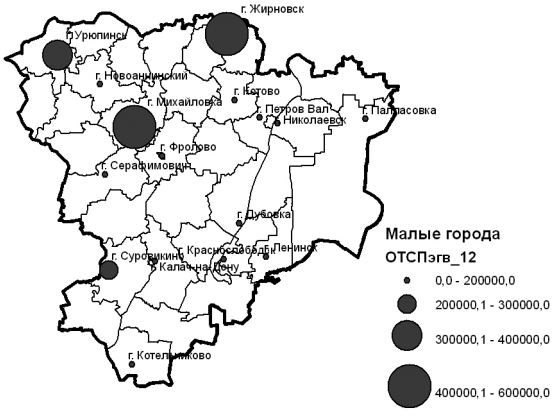


Рис. 1. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами по всем видам экономической деятельности по малым городам Волгоградской области в 2012 году, тыс. руб. (составлено по: [5])



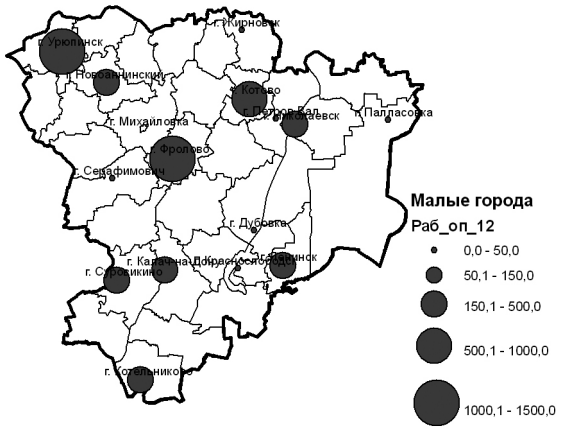
А



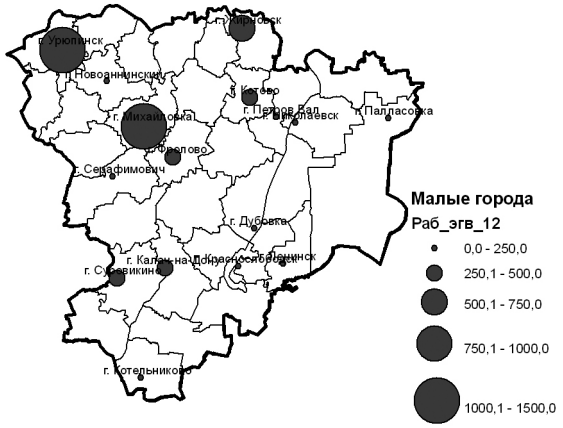
Б

Рис. 2. Отгружено товаров собственного производства на обрабатывающих предприятиях (А) и на предприятиях по производству электроэнергии, газа и воды в малых и средних городах Волгоградской области (Б) в 2012 году, тыс. руб. (составлено по: [5])

Трудовая составляющая экономического потенциала малых и средних городов (PEDA) характеризуется уровнем трудовой занятости населения. Численность работающих в основных отраслях экономики (то есть в сфере материального производства) малых и средних городов Волгоградской области составила в 2012 году всего 17649 человек (13% от общего числа занятости в регионе, что на 1,2% больше, чем в 2010 году) (рис. 3). Можно выделить в отдельную группу один средний и пять малых городов (Михайловка, Урюпинск, Ленинск, Фролово, Котово, Жирновск), характеризующихся трудовой занятостью населения в каждом из них более 1 тыс. чел. и суммарной долей числа занятых в общей численности работающих в Волгоградской области на уровне 11,6%.



А



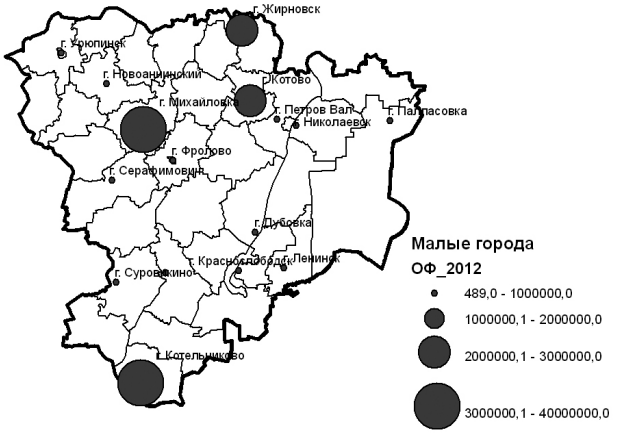
Б

Рис. 3. Среднесписочная численность работников предприятий обрабатывающего производства (А) и предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (Б) в малых и средних городах Волгоградской области в 2012 году, чел. (составлено по: [5])

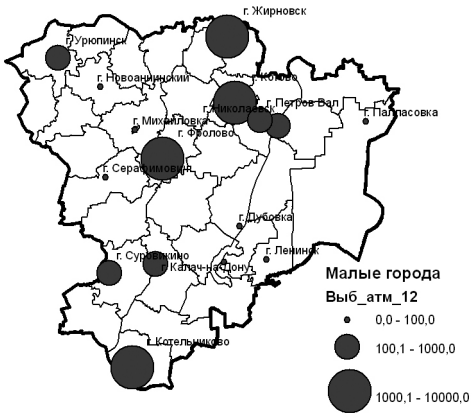
В 2012 году большая часть занятого трудовой деятельностью населения малых и средних городов региона работала в сфере обрабатывающего производства, что составляло 10,2 тыс. чел., или 58% от общего числа работающих в малых и средних городах. В системе производства и распределения электроэнергии, газа и воды трудилось 5,6 тыс. чел. (31,9%). На предприятиях городов Фролово, Котово и Жирновска, связанных с добычей полезных ископаемых, работало 1,8 тыс. чел. (10,2%).

Экономическая и социальная стабильность города характеризуется таким показателем, как уровень регистрируемой безработицы. По итогам 2012 года уровень безработицы в муниципальных районах Волгоградской области оставался на уровне от 5,8 до 0,4% к численности населения в трудоспособном возрасте (ЧНТВ) [6, с. 33, 46]. Уровень безработицы в большей части районов превышал средний по области показатель (1,1%) более чем в 5 раз. Так, во Фроловском и Камышинском муниципальных районах уровень регистрируемой безработицы превысил средний показатель в 5,4 и 4,9 раза соответственно; в Николаевском — в 3,2 раза, в Чернышковском — в 2,9 и т. д. В связи с этим можно утверждать, что наиболее неблагоприятная ситуация на рынке труда складывалась в городе Петровом Вале, в котором регистрируемая численность безработных ориентировочно находится на уровне около 5% численности населения трудоспособного возраста (ЧНТВ). Несмотря на наметившееся к началу 2013 года снижение в целом по региону уровня безработицы до 5% от величины экономически активного населения, в малых городах сохраняются высокие показатели уровня безработицы в сравнении со средними по региону. Сравнительный анализ всех малых и средних городов области позволил выделить территории с избыточной рабочей силой, характеризующиеся отрицательными тенденциями на локальных рынках труда. Среди всех малых и средних городов Волгоградской области максимальный уровень безработицы зарегистрирован в городах Фролово — 5,4% ЧНТВ, Михайловке — 5,4%, Урюпинске, Серафимовиче — 2,8%, Николаевске — 2,2%, Котово — 2,1%, Палласовке — 1,8%, Калаче-на-Дону — 1,5%. В конечном счете, как показал проведенный анализ, конъюнктура рынка труда в малых и средних городах области в 2012 году носила трудоизбыточный характер, как в предыдущие несколько лет.

Состояние технико-технологической составляющей экономического потенциала малых и средних городов (PEDT) характеризуется состоянием основных фондов городских предприятий и организаций. Значительная часть основных фондов предприятий и организаций малых и средних городов Волгоградской области концентрируется в городах Михайловке, Котово, Котельниково, Жирновске (рис. 4А).



А



Б

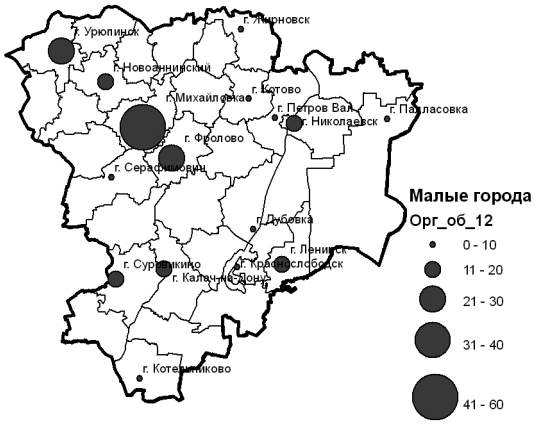
Рис. 4. Стоимость основных фондов предприятий (А), тыс. руб., и выбросы загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников (Б), в малых и средних городах Волгоградской области в 2012 году, тонн (составлено по: [5])

Неудовлетворительное состояние основных фондов предприятий и организаций относится к числу неблагоприятных факторов экономического развития Волгоградской области в целом. Степень их износа к концу 2012 года составила 51,3% (в 2010 году — 54%, в 2006-м — 51,6%) [7, с. 359—360]. К началу 2013 года более всего были изношены сооружения (степень износа 56,8%), машины и оборудование (53,6%). Транспортные средства изношены на 44,8%, здания — на 21,6%. Коэффициент обновления основных фондов в 2012 году составил 4,0% (в 2010 году — 3,3%; в 2006-м — 4,2%). Коэффициент ликвидации основных фондов в 2012 году составил 0,7% (в 2010 году — 0,4%; в 2006-м — 0,7%). Более высокий уровень ликвидации, чем в среднем по области, в 2012 году сложился в сельском хозяйстве (2,0%) и сфере государственного управления (2,9%).

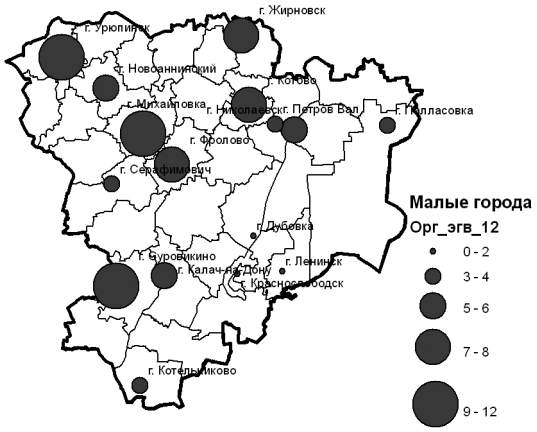
Косвенным показателем уровня развития экономического потенциала малых и средних городов является природно-экологическая составляющая потенциала экономического развития городов (PEDM), характеризующаяся объемом выбрасываемых в окружающую среду загрязняющих веществ (отходов производства) из стационарных источников (рис. 4Б). Среди малых и средних городов области Фролово, Котельниково, Котово и Жирновск являются городами, промышленные предприятия которых оказывают наибольшее негативное воздействие на окружающую среду посредством промышленных выбросов в атмосферу в количестве более 1 тонны загрязняющих веществ в год.

Еще одним не менее значимым показателем отраслевой структуры экономики малых и средних городов является состояние организационной составляющей экономического потенциала PEDO, то есть количество действующих предприятий и организаций по видам экономической деятельности. Весь организационный потенциал малых и средних городов сосредоточен преимущественно в городах на севере Волгоградской области и включает в себя около 3 тысяч действующих организаций (рис. 5).

Институциональная составляющая экономического потенциала PEDINS малых и средних городов может быть выражена сведениями о количестве экономических преступлений в разрезе малых и средних городов Волгоградской области. К сожалению, экономика региона остается выгодным объектом для преступных посягательств. Однако за период с 2008 года число преступлений экономической направленности снизилось в 3,3 раза и в 2012 году составило 3,3 тыс. (в 2008-м — 10,9 тыс.). По сравнению с 2011 годом данный показатель уменьшился в 1,4 раза (на 1,2 тыс. преступлений). В 2012 году выявлено 1,1 тыс. лиц, совершивших преступления экономической направленности (в 2011 году — 1,5 тыс., в 2010-м — 3 тыс., в 2009-м — 4 тыс.) [7, с. 346].



А



Б

Рис. 5. Количество действующих организаций по виду экономической деятельности — обрабатывающее производство (А); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (Б) в малых и средних городах Волгоградской области в 2012 году, ед. (составлено по: [5])

Размер материального ущерба, причиненного преступлениями в сфере экономики, на момент возбуждения уголовных дел за 2012 год сложился в сумме 742,1 млн руб. (в 2008 году — 496,2 млн руб., в 2011-м — 494,1 млн руб.); наложен арест на имущество, имеющее отношение к преступной деятельности, на сумму 837,0 млн руб. (в 2008 голу — 475,4 млн руб.; в 2011-м — 537,5 млн руб.). В 2012 году выявлено 1,1 тыс. лиц, совершивших преступления экономической направленности (в 2008 году — 4,0 тыс. чел., в 2011-м — 1,5 тыс. чел.) [8, с. 119]. К сожалению, оценить величину экономического ущерба, нанесенного в результате преступной экономической деятельности в городах Волгоградской области, не представляется возможным ввиду отсутствия достоверных статистических данных. Поэтому институциональную составляющую экономического потенциала PEDINS малых и средних городов предлагается оценить на основе сведений о количестве занятых на производстве в условиях, не отвечающих гигие-

ническим нормативам условий труда, поскольку в этом случае (и это очевидно) имеет место нарушение существующего трудового законодательства. Имеющиеся статистические сведения позволяют выполнить оценку количества занятых на производстве в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, лишь по трем городам региона: Михайловке (в 2012 году — 2306 чел.; в 2010-м — 2393 чел.), Урюпинску (в 2012 году — 406 чел.; в 2010-м — 206 чел.) и Фролово (в 2012 году — 1157 чел.; в 2010-м — 529 чел.), то есть 16—51% от общей численности занятых на производстве [6, с. 55].

Информационная составляющая экономического потенциала PEDINF малых и средних городов может быть косвенно оценена по затратам на информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Затраты на ИКТ обследованных организаций Волгоградской области в 2012 году составили 11,9 млрд руб., из них: на приобретение вычислительной техники (включая установку и наладку) было направлено 21,3% всех затрат, на приобретение программных средств — 17,1%, на оплату сторонних организаций и специалистов, связанных с ИКТ,— 15,2%, на обучение сотрудников — 3,3% [9, с. 78]. Основная часть (90,9%) организаций, использовавших информационные технологии, для решения задач определенного класса используют специальные программные средства, разработанные собственными силами или приобретенные у других организаций [Там же. С. 7—8]. Так, специальные программные средства для решения организационных, управленческих и экономических задач используют 64,4% от общего числа организаций, использующих ИКТ, а для осуществления финансовых расчетов в электронном виде — 63,1%. Число организаций, имеющих web-сайты в Интернете, составило 1170 (в 2010 году — 873), то есть 31,5% от числа организаций, использующих информационные технологии. В организациях сектора ИКТ в 2012 году объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами составил 15,9 млрд руб., в том числе объем отгруженных товаров (работ, услуг), связанных с ИКТ, составил 97,6%. К сожалению, указанная выше информация не детализирована до уровня малых городов Волгоградской области, что не позволяет оценить информационную составляющую их экономического потенциала PEDINF. Возможна лишь косвенная ее оценка на основе отрывочных сведений о количестве организаций по нескольким городам области, получивших результаты производственного характера от применения Интернета. Так, в городах Михайловке, Урюпинске и Котово насчитывается всего по три организации, использовавших в 2012 году Интернет в коммерческих целях, то есть 4% от общего количества организаций региона [Там же. С. 57]. По другим малым городам сведения отсутствуют, хотя нетрудно догадаться об уровне практического применения информационных технологий в них.

Кроме рассмотренных выше показателей для оценки производственно-хозяйственной структуры малых и средних городов следует использовать статистические показатели, характеризующие состояние в них экономической активности (ЕА) (табл. 2). Наибольшее количество организаций Волгоградской области осуществляют деятельность в городах: Волгограде — 30894 (58,1%), Волжском — 6213 (11,7%), Камышине — 1465 (2,8%), Михайловке — 810 (1,5%), а также в Городищенском муниципальном районе — 1304 (2,5%), Среднеахтубинском — 1033 (1,9%), Калачевском — 647 (1,2%), Светлоярском — 594 (1,1%), Новоаннинском — 550 (1,0%) районах [6, с. 113].

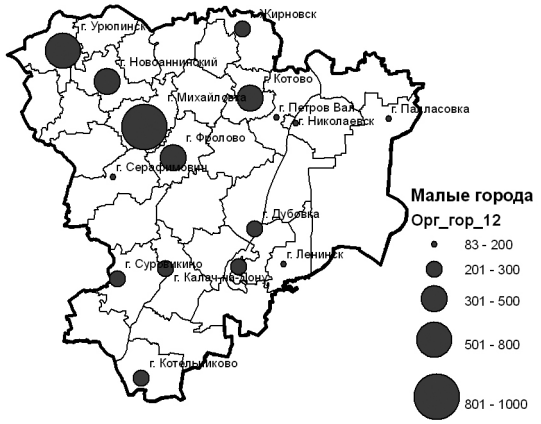
Таблица 2

Показатели экономической активности (ЕА) в малых и средних городах

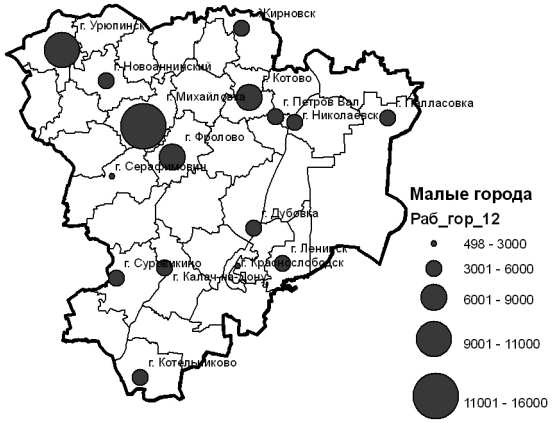
ЕА	*Исходные показатели*
$ЕА_{А}$	Количество занятых в экономике городов (А)
$ЕА_{Т}$	Инвестиции в основной капитал по городам ($Т_{1}$)
$ЕА_{М}$	Выбросы загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников (М)
$ЕА_{INS}$	Кредиторская задолженность по организациям (Ins)
$ЕА_{О}$	Количество прибыльных организаций (О)
$ЕА_{INF}$	Затраты организаций на услуги связи (Inf)

*Базовый расчетный показатель — количество городских предприятий и организаций, ед. (О).

Среди малых городов Волгоградской области по количеству действующих предприятий и организаций особенно выделяются города Урюпинск (524 ед.), Фролово (428 ед.), Котово (312 ед.) и Новоаннинский (304 ед.). Распределение численности организаций в других малых городах региона примерно одинаковое в пределах от 261 ед. в Калаче-на-Дону до 83 ед. в Петровом Вале (рис. 6А).



А



Б

Рис. 6. Количество предприятий и организаций (А), ед., и количество занятых в малых и средних городах Волгоградской области (Б) в 2012 году, чел. (составлено по: [5])

По численности работников организаций, являющейся показателем трудовой составляющей экономической активности (ЕАА), лидируют малые города Урюпинск (9295 чел.), Фролово (7851 чел.), Котово (6956 чел.) и Жирновск (5796 чел.) (рис. 6Б). Пространственный анализ позволил сделать очевидный вывод о том, что в малых городах на севере Волгоградской области сосредоточена большая часть трудового потенциала малых городов региона, что в полной мере соответствует распределению количества организаций по городам области (за исключением малых городов Петрова Вала и Николаевска).

Другой показатель — объем инвестиций в основной капитал — является индикатором технико-технологической составляющей экономической активности предприятий (ЕАТ) в городах региона. Он представляет собой совокупность затрат, направленных на воспроизводство основных фондов (новое строительство, расширение, а также реконструкцию и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, на формирование основного стада, насаждение и выращивание многолетних культур и т.д.). На развитие экономики и социальной сферы Волгоградской области организациями (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) в 2012 году освоено 108,1 млрд руб. инвестиций в основной капитал, из которых 43,2% пришлось на город Волгоград, на город Волжский — 10,4% [6, с. 216]. Среди районов области в 2012 году максимальная инвестиционная активность наблюдалась в Котельниковском, Жирновском, Иловлинском районах, минимальная — в Киквидзенском, Клетском и Серафимовичском районах.

Среди малых и средних городов области наибольшей инвестиционной активностью в 2012 году выделялись города Котельниково (11,25 млрд руб.), Михайловка (2,58 млрд руб.) и Жирновск (2,3 млрд руб.). Наименьшая инвестиционная активность (менее 50 млн руб.) отмечена в малых городах Петровом Вале, Краснослободске и Палласовке (рис. 7).

Финансовое состояние организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых и прочих финансово-кредитных организаций, государственных, муниципальных учреждений) с 2008 по 2012 год не отличалось стабильностью [Там же. С. 206]. Удельный вес убыточных организаций в целом по области варьировал от 30,3% в 2008 году до 34,9% в 2009-м. В 2012 году доля убыточных организаций составила 31,7%. По сравнению с 2008 годом доля убыточных организаций увеличилась в 19 муниципальных районах и городах области.

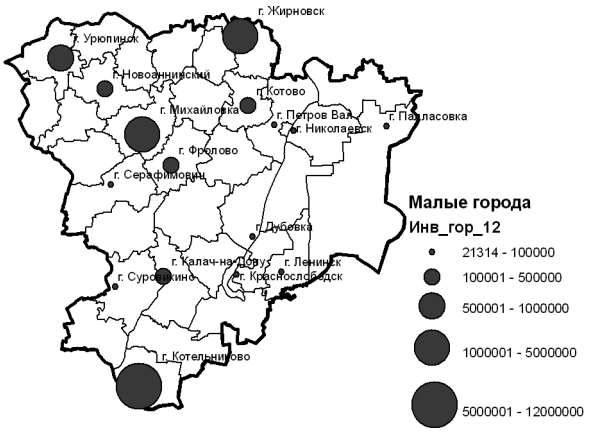


Рис. 7. Инвестиции в основной капитал в малых и средних городах Волгоградской области в 2012 году, тыс. руб. (составлено по: [5])

Соответственно доля прибыльных организаций превысила величину 60% от общего их количества в 9 из 16 малых и средних городов региона. Все эти города расположены преимущественно на севере Волгоградской области (рис. 8). Наибольшее количество убыточных предприятий отмечено в городах Краснослободске (100%), Николаевске (71%), Котельниково (62%).

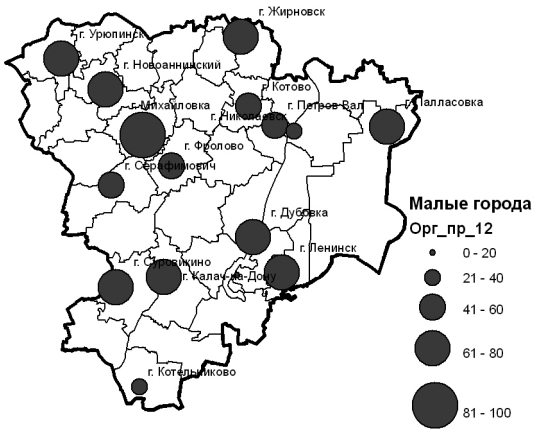


Рис. 8. Количество прибыльных организаций в малых и средних городах Волгоградской области, 2012 год,% (составлено по: [5])

К сожалению, выполнить пространственный анализ информационной составляющей экономической активности организаций (EAINF) в малых и средних городах Волгоградской области по такому показателю, как затраты организаций на услуги связи (Inf), в 2012 году не представляется возможным ввиду отсутствия официальных статистических данных.

Для оценки социально-экономической структуры малых и средних городов Волгоградской области предлагается использовать ряд статистических показателей, характеризующих качество жизни городского населения (QL) (табл. 3).

Естественное движение населения является важнейшим показателем, характеризующим качество жизни малых и средних городов, поскольку оно во многом определяется реальной продолжительностью жизни людей, совокупностью как благоприятных, так и неблагоприятных для здоровья условий проживания. Подробный анализ особенностей естественного и миграционного движения населения Волгоградской области в 2012 году представлен в [3].

Таблица 3

Показатели качества жизни населения (QL) в малых и средних городах

QL	*Исходные показатели*
QL_A	Естественное движение населения городов (М)
QL_T	Состояние жилищного фонда городов (T_2)
QL_M	Выбросы загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников (М)
QL_{INS}	Количество зарегистрированных преступлений против личности (Ins)
QL_O	Общее количество организаций социальной сферы (здравоохранения, образования и культуры) (О)
QL_{INF}	Количество пользователей сети Интернет (Inf)

*Базовый расчетный показатель — численность населения по городам, А, тыс. чел. (Р).

Жилищные условия проживания населения, оцениваемые по текущему состоянию жилищного фонда, являются вторым не менее значимым показателем, характеризующим технологическую составляющую качества жизни (QLT) населения ма-

лых и средних городов. В 2012 году проблема обеспечения населения качественным и благоустроенным жильем по-прежнему оставалась острой в Волгоградской области. Значительная часть населения области нуждалась в улучшении жилищных условий. На конец 2012 года жилищный фонд области составил 56,8 млн кв. м общей площади жилых помещений, что на 1745,4 тыс. кв. м, или на 3,2%, больше, чем на конец 2009 года. Удельный вес жилых помещений, находящихся в частной собственности граждан, в 2012 году составил 92,6% (в 2009 году — 91,3%) [8, с. 71]. Средняя обеспеченность населения жильем возросла за период с 2009 по 2012 год на 1,0 кв. м и составила 22,0 кв. м на одного человека. В органах местного самоуправления Волгоградской области состояло на учете на конец 2012 года в качестве нуждающихся в жилых помещениях 33,0 тыс. семей. В сравнении с 2009 годом число очередников увеличилось более чем на 1,0 тыс. семей, в основном за счет молодых семей, принятых на учет для получения жилого помещения. Из общего числа семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, 11,6% проживали в коммунальных квартирах, 9,2% — в общежитиях, 4,5% — в ветхом и аварийном жилищном фонде. Пространственный анализ статистических данных в геоинформационной системе позволил установить, что наиболее неблагоприятная ситуация в состоянии жилищного фонда сложилась в малых городах Дубовке (35,3 тыс. кв. м аварийного и ветхого жилья), Михайловке (14,3 тыс. кв. м), Серафимовиче (14,1 тыс. кв. м), Калаче-на-Дону (13,7 тыс. кв. м) (рис. 9). В остальных девяти малых городах области общая площадь аварийного и ветхого жилья составляет менее 10 тыс. кв. м.

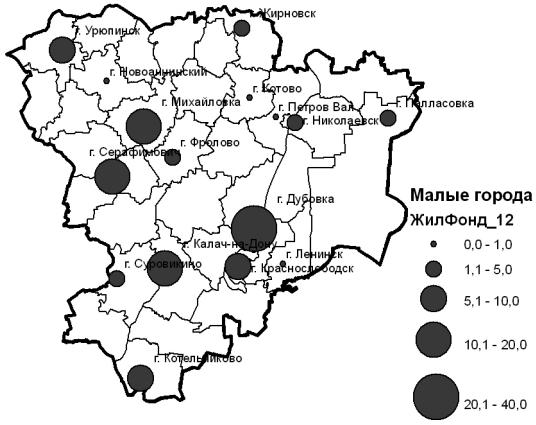


Рис. 9. Общая площадь аварийного и ветхого жилья в малых и средних городах Волгоградской области в 2012 году, тыс. кв. м (составлено по: [5])

Важным показателем институциональной составляющей качества жизни в городах региона (QLINS) является количество зарегистрированных преступлений против личности. За последние пять лет (2008—2012) уровень преступности в области снизился на 23,8% и в 2012 году составил 1512 преступлений на 100 тыс. чел. населения, в 2011 году — 1538. Вместе с тем в 2012 году в каждом втором муниципальном районе области уровень преступности превысил средний показатель. Максимальное значение этого показателя зафиксировано в Светлоярском (2261 преступление на 100 тыс. чел. населения), Фроловском (1980), Ольховском (1934), Суровикинском (1892), Даниловском (1804) муниципальных районах [6, с. 109]. Правоохранительными органами в 2012 году выявлено 19 тыс. лиц, совершивших преступления, что на 3,3 тыс. чел. (на 14,7%) меньше показателя 2008 года и на 1,1 тыс. чел. (на 5,7%) — показателя 2011 года. Доля тяжких и особо тяжких преступлений в общем числе зарегистрированных сокращается. В 2012 году она составила 23,0% против 24,1% в 2008 году. Всего за 2012 год выявлено 9,0 тыс. тяжких и особо тяжких преступлений, что в 1,4 раза меньше показателя 2008 года. Как и пять лет назад, более половины преступников (75,6%) на момент совершения преступлений не имели постоянного источника дохода (в 2008 году — 59,6%, в 2011-м — 65,2%) [7, с. 345—346]. К сожалению, отсутствие доступных статистических данных о количестве зарегистрированных преступлений (Ins) в разрезе малых и средних городов не позволяет в полной мере выполнить пространственный анализ качества жизни в городах региона.

Следующим важным показателем организационной составляющей качества жизни (QLO) в городах региона является обеспеченность населения организациями социальной сферы, в частности здравоохранения. На начало 2013 года в Волгоградской области на 10 тыс. чел. населения приходился 41 врач. В Волгограде данный показатель значительно превышает средний областной уровень и составляет 67 врачей на 10 тыс. чел. населения [6, с. 96]. Наиболее высокий уровень обеспеченности врачами наблюдался в городах Урюпинске (48 врачей на 1 тыс. чел. населения) и Жирновске (40), что значительно ниже среднего по области показателя. В расчете на 10 тыс. чел. населения обеспеченность средним медицинским персоналом на начало 2013 года составила по области 87 человек. В большей степени средним медперсоналом обеспечены жители Урюпинска (217 сотрудников на 1 тыс. чел. населения) и Палласовки (160). В настоящем исследовании показателем обеспеченности малых и средних городов организациями здравоохранения была определена мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 тыс. чел. Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений в большей части малых и средних городов Волгоградской области (56%) превышает величину 300 посещений в смену (рис. 10). Последнее является важнейшим фактором выполнения малыми городами региона «столичных» функций, поскольку они являются центрами социально-экономического притяжения для поселений сельской периферии.

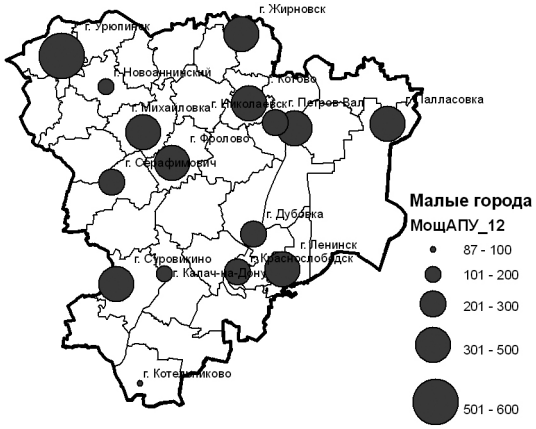


Рис. 10. Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, всего на 10 тыс. чел., посещений в смену, в малых и средних городах Волгоградской области в 2012 году (составлено по: [5])

Последний важнейший показатель качества жизни в городах региона, характеризующий степень включенности населения в региональное информационное пространство (QLINF), — количество зарегистрированных индивидуаль-

ных пользователей сети Интернет — не обеспечен доступными статистическими данными по малым и средним городам Волгоградской области.

В заключение отметим, что экономическая специфика малых и средних городов Волгоградской области в современной структуре региональной экономики состоит прежде всего в сохраняющемся устойчивом преобладании их промышленных функций. В связи с этим малые и средние города наряду с большими и крупными городами (Волгоград, Волжский, Камышин) продолжают играть роль важнейших компонентов хозяйственной системы региона. Специфика природно-ресурсного, трудового и производственно-технологического потенциала большинства малых и средних городов Волгоградской области способствует закреплению за ними роли экономических и организационных центров муниципальных районов с усилением функций межрайонного взаимодействия и кооперации. В связи с этим большое значение в процессе исследования экономической роли малых и средних городов имеет оценка совокупного ресурсного потенциала прилегающей к городам территории на основе современных геоинформационных технологий и методов пространственного анализа. Размещение природно-сырьевой базы на прилегающих к малым и средним городам территориях, а также наличие в самих городах трудовых ресурсов, специализированных промышленных и сельскохозяйственных производств способствуют формированию локальных рынков товаров и услуг, а при достаточном освоении транспортных коридоров и выходу производимой в городах товарной продукции на межрегиональный уровень. В то же время в связи с исполнением малыми и средними городами «столичных» функций по отношению к прилегающим сельским территориям и усилившейся тенденцией к развитию сферы услуг и социальной инфраструктуры необходимо прогнозировать их все более растущую значимость в качестве региональных центров культурной и деловой жизни Волгоградской области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Плякин А. В., Орехова Е. А., Штеменко К. С. Пространственный анализ трансформации компонентной структуры малых и средних городов // Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. 2014. № 8 (119). Вып. 30/1. С. 32—41.

2. Плякин А. В., Орехова Е. А., Штеменко К. С. Геостатистический анализ компонентной структуры малых и средних городов Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 48—55.

3. Плякин А. В., Орехова Е. А. Эволюционно-генетический подход к формированию системы региональной безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 16—20.

4. Плякин А. В. Геоинформационное моделирование в оценке конкурентоспособности, устойчивости и безопасности развития муниципальных образований // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 23—29.

5. Паспорт социально-экономического положения города Дубовка [и др. городов] в 2012 году: стат. обозрение. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 40 с.

6. Городские округа и муниципальные районы Волгоградской области. 2012: стат. обозрение. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 221 с.

7. Статистический ежегодник Волгоградская область — 2012: сб. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 838 с.

8. Волгоградская область в цифрах — 2012: крат. стат. сб. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 364 с.

9. Информационно-коммуникационная инфраструктура организаций Волгоградской области в 2012 году: стат. обзор. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 86 с.

REFERENCES

1. Plyakin A. V., Orekhova E. A., Shtemenko K. S. Spatial analysis of the transformation of component structure of small and middle sized cities // Belgorod State University Scientific Bulletin. History. Political sciences. Economics. Information technologies. 2014. № 8 (119). Vol. 30/1. P. 32—41.

2. Plyakin A. V., Orekhova E. A., Shtemenko K. S. Geo-statistical analysis of component structure of small and middle-sized cities in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 48—55.

3. Plyakin A. V., Orekhova E. A. Evolutionary-genetic approach to the formation of regional security system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 16—20.

4. Plyakin A. V. Geoinformation modeling in the assessment of competitiveness, sustainability and security of municipal development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 23—29.

5. Statistical review. Passport of the socio-economic status of Dubovka [other cities] in 2012. Volgograd: Volgogradstat, 2013. 40 p.

6. Statistical review. Urban districts and municipal districts of the Volgograd region. 2012. Volgograd: Volgogradstat, 2013. 221 p.

7. Statistical annual bulletin. Volgograd region. 2012: bulletin. Volgograd: Volgogradstat, 2013. 838 p.

8. Volgograd region in figures. 2012: statistical collection. Volgograd: Volgogradstat, 2013. 364 p.

9. Statistical review. Information and communication infrastructure of organizations of Volgograd region in 2012. Volgograd: Volgogradstat, 2013. 86 p.

УДК 332.12
ББК 65.04

Orekhova Elena Anatolyevna,
doctor of economics, assistant professor,
head of the department of economic theory
of Volzhsky Institute of Economics, Pedagogic and Law,
Volzhsky,
e-mail: eorekhova@mail.ru

Plyakin Alexander Valentinovich,
doctor of economics, assistant professor,
head of the department of nature management
of Volzhsky Institute of Humanities (branch)
of Volgograd State University,
Volzhsky,
e-mail: a.v.plyakin@vgi.volsu.ru

Орехова Елена Анатольевна,
д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономической теории
Волжского института экономики, педагогики и права,
г. Волжский,
e-mail: eorekhova@mail.ru

Плякин Александр Валентинович,
д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой природопользования
Волжского гуманитарного института (филиал)
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: a.v.plyakin@vgi.volsu.ru

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ[1]

SPATIAL ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF MUNICIPAL DISTRICTS[2]

В статье на основе статистических данных за 2012 год выполнены пространственный анализ и оценка важнейших составляющих потенциала экономического развития (PEDMP) муниципальных районов Волгоградской области, в числе которых трудовая, природно-экологическая, производственная, институциональная, организационная и информационная подсистемы PEDMP. Созданные в ГИС тематические электронные карты (картограммы) подтвердили объективность пространственной неоднородности факторных составляющих потенциала экономического развития муниципальных районов. Метод сравнительного пространственного анализа в ГИС на основе картограмм позволяет исследовать неоднородность экономического развития муниципальных районов в региональном экономическом пространстве, установить пространственную взаимообусловленность всех факторных составляющих потенциала их экономического развития.

Spatial analysis and assessment of the most important components of the economic development potential (PEDMP) of municipal districts of Volgograd region is performed in the article based on statistical data of 2012, including labor, natural and environmental, industrial, institutional, organizational and information subsystems of PEDMP. Thematic electronic maps (cartograms) developed in GIS confirmed objectivity of spatial inconsistency of factor components of economic development potential of municipal districts. The method of comparative spatial analysis in GIS based on cartograms allows examining inconsistency of economic development of municipal districts in the regional economic environment, and establishing spatial interaction of all factor components of their economic development potential.

Ключевые слова: Волгоградская область, муниципальный район, потенциал экономического развития, структура экономического потенциала, эволюционно-генетический подход, индикаторы экономического развития, статистические данные, пространственный анализ, геоинформационная система, картограмма.

Keywords: Volgograd region, municipal district, economic potential, structure of economic potential, evolutionary-genetic approach, indicators of economical development, statistical data, spatial analysis, GIS, cartogram.

Определение стратегических целей социально-экономического развития муниципальных районов предполагает оценку возможности их достижения посредством анализа и оптимизации использования потенциала их экономического развития (PED). Потенциал экономического развития (экономический потенциал) современные исследователи трактуют как способность экономики производить определенные блага заданного качества и доводить их до потребителя [1]. Экономический потенциал представляется системой, состоящей из подсистем (производственной, научно-технической, трудовой, финансовой, природной и др.), итогом развития которых является рост уровня благосостояния населения [2; 3]. Экономический потенциал муниципальных образований определяют как «выявленные ресурсные возможности социально-экономического развития, которые должны максимально удовлетворить потребности местного сообщества и вывести муниципальное образование на совершенно новый уровень конкурентоспособности» [4, с. 57]. По мнению В.С. Метляхиной, следует оценивать имеющийся в наличии и используемый экономический потенциал муниципальных районов [5]. Подобный подход и предлагаемая автором методика оценки экономического потенциала позволяют сформировать логически упорядоченную систему исходных (базовых) и производных (относительных) показателей экономического потенциала, а также предложить новые показатели. В частности, речь идет о пространственном анализе и оценке потенциала экономического развития му-

[1]Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Правительства Волгоградской области (грант № 13-06-97086 р_поволжье_а).
[2]The article has been developed with the financial support of the Russian Fund of Fundamental Researches and the Government of Volgograd region (grant No.13-06-97086 r_povolzhye_a).

ниципальных районов в геоинформационной системе (ГИС) на основе ключевых положений эволюционно-генетической теории факторов производства, способных улучшить визуальное восприятие и повысить объективность результатов анализа и оценки [6; 7; 8; 9].

Целью настоящего исследования является характеристика пространственного распределения потенциала экономического развития муниципальных районов на территории Волгоградской области. **Задачи** исследования включали в себя апробацию новой системы индикаторов потенциала экономического развития муниципалитетов; создание в ГИС тематических картограмм, характеризующих пространственные особенности и закономерности распределения экономического потенциала муниципальных районов на территории региона. Исходными данными для реализации расчетов в ГИС послужили статистические данные Волгоградстата за 2012 год [10; 11; 12].

На основе эволюционно-генетического подхода и структурного анализа факторных затрат в производстве валового регионального продукта ранее был сделан вывод о возможности оценки стоимостных и натуральных параметров производства в муниципальных районах [13]. В соответствии с этим выводом потенциал экономического развития муниципальных районов можно определить на основе предварительной оценки факторных его составляющих: трудовой составляющей (PED_A), производственной (PED_T), природно-ресурсной (PED_M), институциональной (PED_{INS}), организационной (PED_O), информационной (PED_{INF}). Таким образом, потенциал экономического развития муниципального района можно выразить функцией:

$PED_{MP} = F (PED_A, PED_T, PED_M, PED_{INS}, PED_O, PED_{INF})$

Оценка составляющих потенциала экономического развития муниципального района может осуществляться с учетом теоретически обоснованной системы показателей, отражающих: факторную емкость произведенного продукта (количество затрат фактора производства на единицу ВМП); отдачу факторов производства (количество ВМП на единицу использованного фактора производства); факторную оснащенность и обеспеченность производства (количество единиц одного фактора производства на единицу количества другого фактора) [6]. При этом базовым показателем, характеризующим достигнутое состояние экономического потенциала муниципального района, предлагается считать объем произведенного муниципального продукта Q (ВМП). К числу других показателей имеющегося в наличии экономического потенциала следует отнести: количество занятых в производстве, чел. (трудовой потенциал, A); стоимость основных фондов, тыс. руб. (технико-технологический потенциал, T); площадь земель сельскохозяйственного назначения, га (природно-ресурсный потенциал, M); потери рабочего времени от несчастных случаев на производстве, человеко-дней (институциональный потенциал, Ins); количество организаций и предприятий по видам экономической деятельности, ед. (организационный потенциал, O); затраты на информационно-коммуникационные технологии, тыс. руб./год (информационный потенциал, Inf). Применительно к муниципальным районам предлагается использовать систему показателей PEDMP, основанную на представлении о структуре факторных затрат в процессе производства ВМП (Q) (табл. 1).

Трудовая составляющая PEDA может быть выражена через эффективность использования трудовых ресурсов каждого муниципального района на основе оценки производительности труда (Q/A) и трудоемкости процесса производства (A/Q), измеряемых соотношением величины годового объема ВМП (Q) и количества занятых в экономике муниципального района, то есть PEDA = F (Q/A, A/Q). Производственная составляющая PEDT очевидно характеризуется технологической отдачей средств производства (Q/T) и технической емкостью ВМП (T/Q), измеряемыми соотношением величины годового объема ВМП и стоимости основных фондов по каждому МР в отдельности, то есть PEDT = F (Q/T, T/Q). Природно-ресурсную составляющую PEDM можно охарактеризовать величиной ресурсоотдачи (в данном случае земли) (Q/M) и ресурсоемкости (M/Q) сельскохозяйственного производства, то есть PEDM = F (Q/M, M/Q).

Таблица 1

Факторная структура показателей имеющегося и используемого потенциала экономического развития (PEDMP) муниципальных районов (МР)

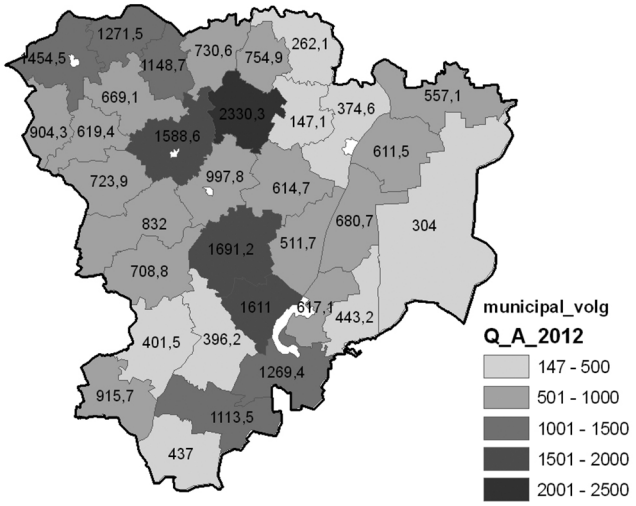
PED_{MP}	***Показатели имеющегося PED_{MP}***	***Показатели используемого PED_{MP}***
PED_A	количество занятых в экономике, чел. (A)	производительность труда (Q/A); трудоемкость производства (A/Q)
PED_T	стоимость основных фондов, млн руб. (T)	технологическая отдача средств производства (Q/T); технологическая емкость ВМП (T/Q)
PED_M	посевные площади всех сельскохозяйственных культур, тыс. га (M)	ресурсоотдача (урожайность) (Q/M); ресурсоемкость сельскохозяйственного производства (M/Q)
PED_{INS}	потери рабочего времени от несчастных случаев на производстве, человеко-дней (Ins)	потери рабочего времени на каждую организацию (Ins/O) и организационная обеспеченность потерь рабочего времени в результате несчастных случаев на производстве (O/Ins)
PED_O	количество организаций и предприятий, ед. (O)	организационная отдача производства ВМП (Q/O); организационная емкость ВМП (O/Q)
PED_{INF}	затраты на информационно-коммуникационные технологии, млн руб./год (Inf)	информационная емкость ВМП (Inf/Q)

* Базовый расчетный показатель — величина ВМП, руб. (Q).

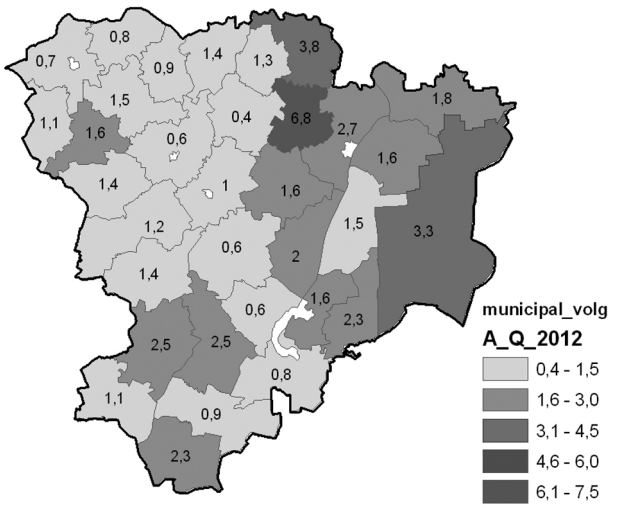
Институциональная составляющая PEDINS может быть выражена через оценку соответствия производственной деятельности предприятий существующим положениям и нормам трудового законодательства на основе оценки потерь рабочего времени от несчастных случаев на производстве в расчете на организацию (Ins/O) и организационной обеспеченности потерь рабочего времени (O/Ins), то есть PEDINS = F (Ins/O, O/Ins). Организационная составляющая PEDO характеризуется эффективностью производственной деятельности действующих в муниципальных районах предприятий, оцениваемой организационной отдачей производства продукции (Q/O) и организационной емкостью ВМП

(O/Q). Наконец, информационная составляющая PEDINF характеризуется эффективностью использования информационных технологий и ресурсов предприятий и организаций в процессе производства, выраженной через информационную емкость произведенного ВМП (Inf/Q).

В 2012 году более половины занятого в сфере производства населения Волгоградской области сосредоточены в 12 из 33 муниципальных районов (Городищенском, Жирновском, Калачевском, Котовском, Камышинском, Палласовском и др.) [10]. В то же время производительность труда в муниципальных районах лишь отчасти соответствует количеству занятого трудом населения в них, достигая наибольших значений в Даниловском, Михайловском, Иловлинском, Городищенском районах и в два-три раза превышая производительность труда в других районах Волгоградской области (рис. 1; табл. 2).



Q/A



A/Q

Рис. 1. Производительность труда (Q/A), тыс. руб. валового муниципального продукта (ВМП) на одного занятого, и трудоемкость производства (A/Q), количество занятых в экономике на 1 млн руб. ВМП, в Волгоградской области в 2012 году

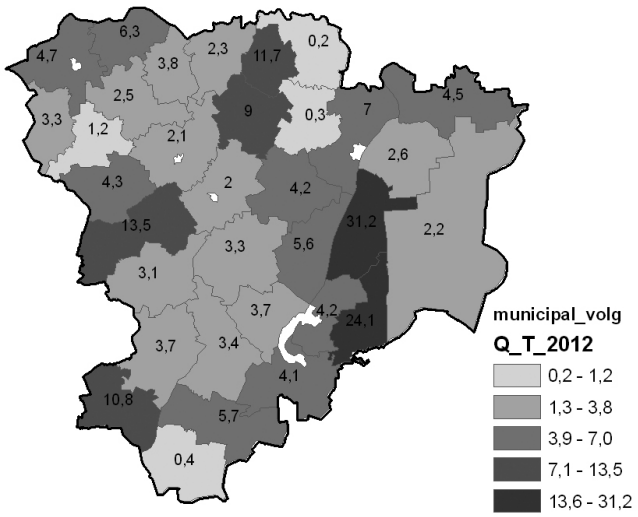
Оценка технологической составляющей потенциала экономического развития PEDT муниципальных районов региона позволяет выявить резервы его роста, обусловленные состоянием материально-технической базы производства в муниципальных районах.

Таблица 2

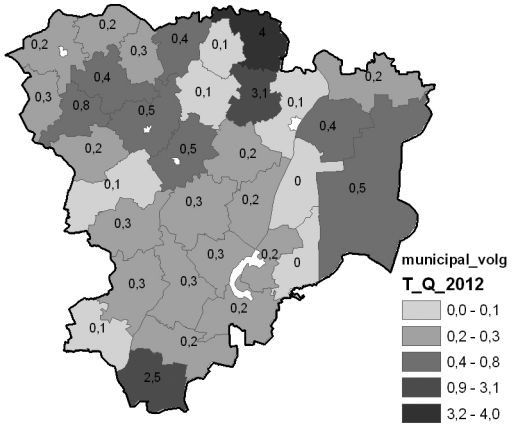
Оценка трудовой составляющей потенциала экономического развития PEDA в муниципальных районах Волгоградской области за 2012 год

Название районов	*Производительность труда Q/A, тыс. руб. ВМП на одного занятого*	*Трудоемкость производства A/Q; количество человек, занятых в экономике, на 1 млн руб. ВМП*
Даниловский	2001–2500	0,4–1,5
Иловлинский, Городищенский, Михайловский	1501–2000	1,6–3,0
Урюпинский, Новониколаевский, Светлоярский, Киквидзенский, Октябрьский	1001–1500	3,1–4,5
Фроловский, Чернышковский, Нехаевский, Серафимовичский, Руднянский, Еланский, Кумылженский, Клетский, Быковский, Новоаннинский, Алексеевский, Николаевский, Среднеахтубинский, Ольховский, Дубовский, Старополтавский	501–1000	4,0–6,0
Палласовский, Суровикинский, Котовский, Камышинский, Калачевский, Ленинский, Жирновский, Котельниковский	147–500	6,1–7,5

По данным за 2012 год, примерно 26% объема основных фондов в хозяйствах Волгоградской области сосредоточено в Калачевском, Камышинском, Городищенском и Среднеахтубинском муниципальных районах [11]. На долю каждого из оставшихся районов приходится менее 5% основных фондов всех муниципальных районов области. Однако уровень технологической отдачи средств производства (Q/T) — самый высокий в Быковском, Чернышковском, Серафимовичском и Ленинском районах — свидетельствует о существующей проблеме неэффективного использования производственных мощностей в большинстве муниципальных районов области (рис. 2; табл. 3).



Q/T



T/Q

Рис. 2. Технологическая отдача средств производства (Q/T), произведенный рубль ВМП на рубль стоимости основных фондов, и технико-технологическая емкость произведенной продукции, рубль стоимости основных фондов на один рубль ВМП, в муниципальных районах Волгоградской области (T/Q) за 2012 год

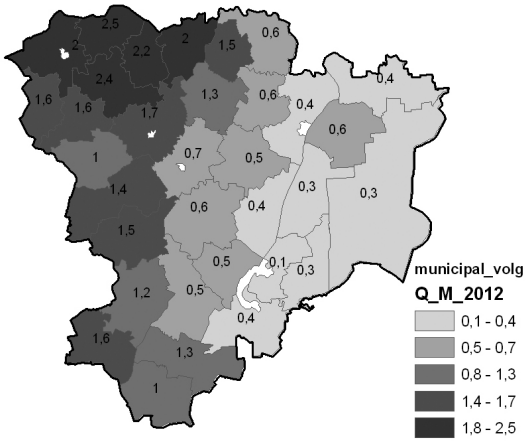
Таблица 3

Оценка технологической составляющей потенциала экономического развития PEDT в муниципальных районах Волгоградской области за 2012 год

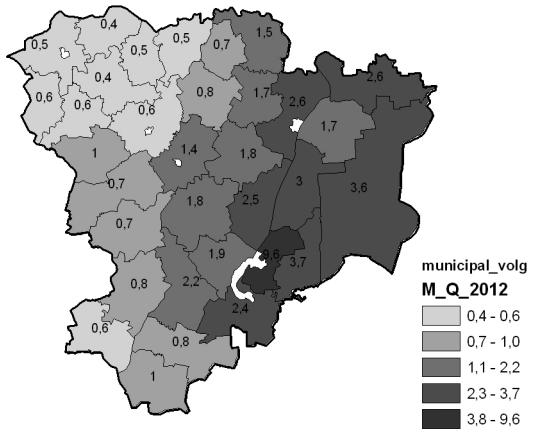
Название районов	*Технологическая отдача средств производства (Q/T), произведенный рубль ВМП на рубль стоимости основных фондов*	*Техническая емкость произведенного ВМП (T/Q), рубль стоимости основных фондов на один рубль ВМП*
Быковский, Ленинский	13,6–31,2	0–0,1
Чернышковский, Серафимовичский, Руднянский, Даниловский	7,1–13,5	0,2–0,3
Камышинский, Новониколаевский, Октябрьский, Дубовский, Урюпинский, Старополтавский, Кумылженский, Ольховский, Среднеахтубинский, Светлоярский	3,9–7,0	0,4–0,8
Киквидзенский, Городищенский, Еланский, Иловлинский, Калачевский, Клетский, Михайловский, Нехаевский, Николаевский, Новоаннинский, Фроловский, Палласовский, Суровикинский	1,3–3,8	0,9–3,1
Котельниковский, Котовский, Жирновский, Алексеевский	0,2–1,2	3,2–4,0

Высокие производственные показатели, скорее всего, достигаются за счет повышения интенсивности ручного труда. В большинстве районов Волгоградской области технологическая отдача средств производства (Q/T) в 2012 году составляла 0,2—3,9 рубля ВМП на один рубль стоимости основных фондов, а техническая емкость произведенной в муниципальных хозяйствах продукции — от 0,4 до 4,0 рубля стоимости основных фондов на один рубль произведенного продукта.

Важнейшей составляющей потенциала экономического развития муниципальных районов является эффективность использования их природно-ресурсного потенциала, в частности посевных площадей всех зерновых культур, около 30% которых сосредоточено в шести муниципальных районах на юге Волгоградской области (Клетский, Суровикинский, Калачевский, Чернышковский, Октябрьский, Котельниковский). Тем не менее высокая урожайность зерновых культур на уровне более 1 т с 1 га наблюдается в значительно большем числе районов юга и севера Волгоградской области, обеспечивая тем самым прирост потенциала экономического развития в этих муниципальных образованиях (рис. 3; табл. 4).



Q/M



M/Q

Рис. 3. Урожайность (ресурсоотдача) сельскохозяйственного производства (Q/M), т/га, и ресурсоемкость сельскохозяйственного производства (M/Q), га/т, в Волгоградской области в 2012 году

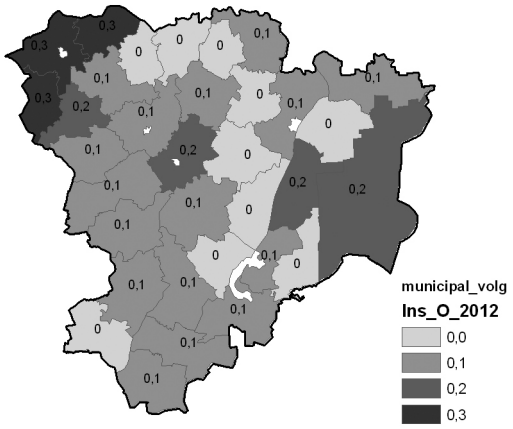
Снижение урожайности и увеличение ресурсоемкости производства в сельском хозяйстве возрастает в восточных районах области на территории волгоградского Заволжья, что обусловлено неблагоприятными для развития земледелия погодно-климатическими условиями.

Таблица 4

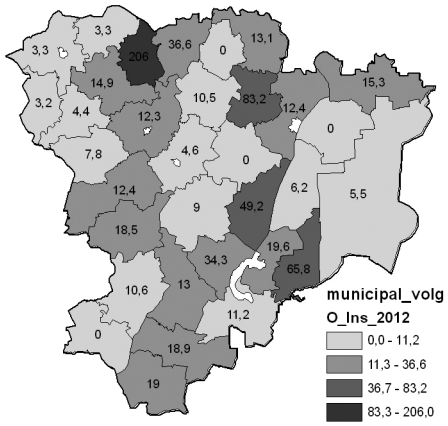
Оценка природно-ресурсной составляющей потенциала экономического развития PEDM в муниципальных районах Волгоградской области за 2010 год

Название районов	*Урожайность (ресурсоотдача) сельскохозяйственного производства (Q/M), 2012 год, т/га*	*Ресурсоемкость сельскохозяйственного производства (M/Q),2012 год, га/т*
Новониколаевский, Урюпинский, Еланский, Киквидзенский, Новоаннинский	1,8–2,5	0,4–0,5
Алексеевский, Нехаевский, Михайловский, Серафимовичский, Клетский, Чернышковский, Руднянский	1,4–1,7	0,6–0,7
Кумылженский, Суровикинский, Октябрьский, Котельниковский, Даниловский	0,8–1,3	0,8–1,0
Ольховский, Фроловский, Жирновский, Котовский, Городищенский, Калачевский, Николаевский, Иловлинский	0,5–0,7	1,1–1,9
Дубовский, Среднеахтубинский, Быковский, Камышинский, Ленинский, Старополтавский, Палласовский, Светлоярский	0,1–0,4	2,0–9,6

Институциональная составляющая PEDINS может быть определена в соответствии с уровнем потерь рабочего времени в результате нарушений трудовой дисциплины и несчастных случаев на производстве (Ins/O), измеряемой числом человеко-дней нетрудоспособности у пострадавших с утратой трудоспособности на один рабочий день (и более) и со смертельным исходом за год, приходящихся на каждую функционирующую в районе организацию, и соответственно организационной обеспеченностью потерь рабочего времени (O/Ins), измеряемой количеством организаций на один человеко-день нетрудоспособности, то есть PEDINS = F (Ins/O; O/Ins) (рис. 4, табл. 5). Выбор показателей в таком виде обусловлен относительной простотой их оценки на основе существующих статистических данных. При этом следует иметь в виду, что составляющая PEDINS в указанном виде способна корректировать, в том числе с отрицательным знаком, потенциал экономического развития каждого муниципального района.



Ins/O



O/Ins

Рис. 4. Уровень потерь рабочего времени (человеко-дней) на каждую организацию (Ins/O) и организационная обеспеченность потерь рабочего времени в результате несчастных случаев на производстве (O/Ins) в Волгоградской области за 2012 год

Организационная составляющая потенциала экономического развития муниципальных районов PEDO может быть выражена организационной емкостью (O/Q) и организационной отдачей (Q/O) произведенного в муниципальных районах ВМП, измеряемых соотношением его объема и количеством организаций в муниципальных районах, то есть PEDO = F (O/Q; Q/O). Оценка организационной составляющей потенциала экономического развития PEDO позволяет выявить резервы экономического развития муниципальных районов, обусловленные количеством действующих предприятий и организаций, а также состоянием организационной культуры в них.

По данным статистики за 2012 год, около 30% всех предприятий и организаций Волгоградской области локализовано в Калачевском, Городищенском, Среднеахтубинском, Светлоярском, Новоаннинском и Жирновском муниципальных районах. Несмотря на это, наибольшая организационная отдача в производстве ВМП в 2012 году была достигнута в других районах области (рис. 5, табл. 6). В этих же муниципальных районах были достигнуты наименьшие значения организационной емкости произведенного муниципального продукта. Такого рода распределение показателей, характеризующих потенциал экономического развития муниципальных районов, отчасти согласуется с показателями производительности труда и трудоемкости производства в этих районах.

Таблица 5

Оценка институциональной составляющей потенциала экономического развития PEDINS в муниципальных районах Волгоградской области за 2012 год

Название районов	*Уровень трудовой дисциплины организаций (Ins/O), потери рабочего времени от несчастных случаев на производстве (число человеко-дней нетрудоспособности у пострадавших с утратой трудоспособности на один день и более) на одну организацию*	*Организационная обеспеченность нарушений трудовой дисциплины (O/Ins), количество организаций на один час потерь рабочего времени*
Руднянский, Киквидзенский, Николаевский, Ольховский, Чернышковский, Городищенский, Котовский, Ленинский, Дубовский, Еланский	0	34,3–206
Михайловский, Жирновский, Старополтавский, Новоаннинский, Даниловский, Камышинский, Кумылженский, Новониколаевский, Серафимовичский, Иловлинский, Клетский, Калачевский, Среднеахтубинский, Суровикинский, Светлоярский, Октябрьский, Котельниковский	0,1	7,7–34,2
Алексеевский, Фроловский, Палласовский, Быковский	0,2	4,3–7,6
Нехаевский, Урюпинский, Новониколаевский	0,3	3,1–4,2

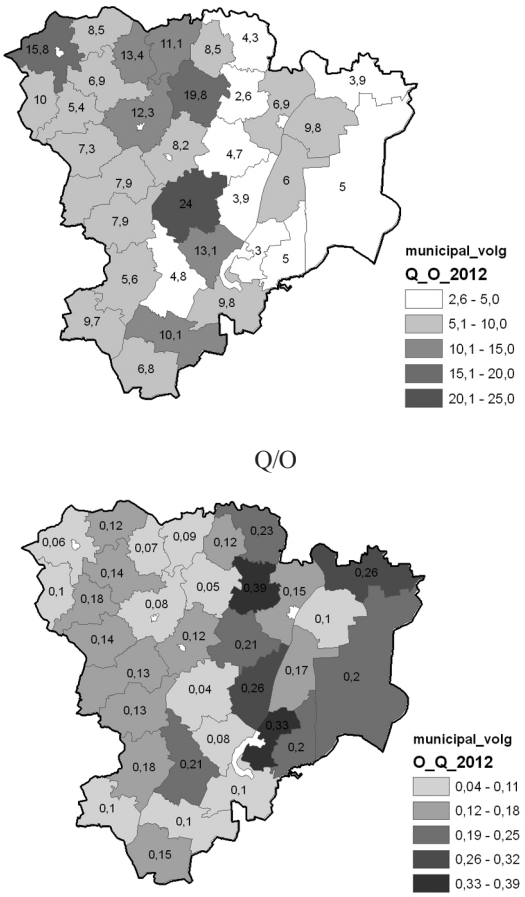


Рис. 5. Организационная отдача производства ВМП (Q/O), млн руб. ВМП на одну организацию, и организационная емкость ВМП (O/Q), единиц организаций на 1 тыс. руб. продукции, в муниципальных районах Волгоградской области в 2012 году

Таблица 6

Оценка организационной составляющей потенциала экономического развития PEDO в Волгоградской области за 2012 год

Название районов	*Организационная отдача производства ВМП (Q/O), млн руб. ВМП на одну организацию*	*Организационная емкость ВМП (O/Q), количество организаций на 1 млн руб. ВПР*
Иловлинский	20,1–25,0	0,04–0
Даниловский, Урюпинский	15,1–20,0	0,06–0,05
Киквидзенский, Городищенский, Октябрьский, Михайловский, Еланский	10,1–15,0	0,1–0,07

Окончание табл. 6

Нехаевский, Николаевский, Светлоярский, Чернышковский, Новониколаевский, Руднянский, Фроловский, Серафимовичский, Клетский, Кумылженский, Новоаннинский, Камышинский, Котельниковский, Алексеевский, Суровикинский	5,1–10,0	0,2–0,11
Палласовский, Котовский, Ленинский, Старополтавский, Ольховский, Дубовский, Среднеахтубинский, Калачевский, Быковский, Жирновский	2,6–5,0	0,39–0,21

Наиболее высокая эффективность производственной деятельности организаций в 2012 году отмечалась в Иловлинском, Даниловском и Урюпинском муниципальных районах. Стоимость произведенной при этом продукции достигла 25 млн руб. в расчете на одну организацию за год.

На завершающем этапе оценки потенциала экономического развития был выполнен анализ информационной его составляющей PEDINF. Информационная составляющая PEDINF может быть представлена информационной емкостью (Inf/Q) и информационной отдачей ВМП в регионе (Q/Inf), измеряемыми соотношением величины ВМП и затрат на информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), то есть PEDINF = F (Inf/Q; Q/Inf).

По данным за 2012 год, затраты в муниципальных районах Волгоградской области на ИКТ в объеме не менее 80 % от общих по области затрат были реализованы в ряде районов области: Старополтавском, Серафимовичском, Ольховском и Быковском. Около 44 % всех затрат приходилось на Старополтавский район, соответственно и уровень информационной емкости произведенного ВМП (Inf/Q) достигал здесь наибольшего значения среди всех районов области (рис. 6).

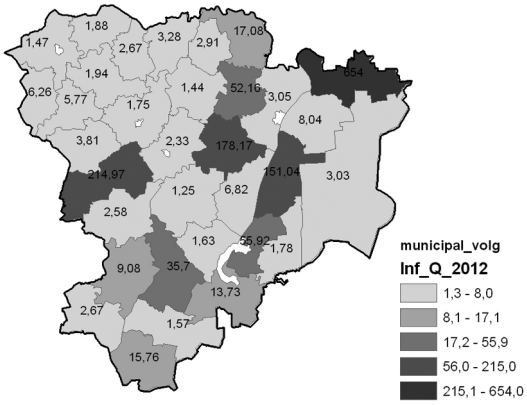


Рис. 6. Информационная емкость ВМП (Inf/Q) за 2012 год, руб. затрат на ИКТ/1 тыс. руб. ВМП

В результате выполненного исследования были получены **выводы,** которые сводятся к следующему:

1. Используемый потенциал экономического развития муниципальных районов характеризуется по меньшей мере 12 относительными показателями. Оценка текущих значений относительных показателей, а также анализ их динамики позволяют приблизиться к оценке других показателей экономического развития муниципальных районов — конкурентоспособности и устойчивости.

2. Созданные в ГИС картограммы подтвердили объективность пространственной неоднородности факторных составляющих потенциала экономического развития PEDMP муниципальных районов на территории Волгоградской области.

3. Реализованная на платформе ГИС система показателей PEDMP способна обеспечить качественно новый уровень анализа и оценки потенциала экономического развития муниципальных районов. Каждый муниципальный район на картограмме имеет картографическое обозначение, соответствующее классу, в диапазон допустимых значений которого попадает значение анализируемого показателя для данного района. Определенный набор статистических показателей (табл. 1) характеризует состояние каждой факторной составляющей потенциала экономического развития лишь частично, но, несмотря на это, сравнительный анализ полученных картограмм позволяет провести объективную типизацию муниципальных районов, выделить из их числа те, которые имеют наиболее высокий и наиболее низкий потенциал экономического развития.

4. Метод сравнительного анализа в ГИС на основе картограмм позволяет исследовать неоднородность экономического развития муниципальных районов в региональном экономическом пространстве, установить пространственную взаимообусловленность всех факторных составляющих потенциала экономического развития муниципальных районов, оценить текущее состояние потенциала экономического развития в каждом из них.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Малиновская Н. В. Понятие «экономический потенциал» в современной литературе // Вестник Челябинского университета. Сер. 8. Экономика. Социология. Социальная работа. 2006. № 5. С. 61—64.

2. Чижова Н. А. К вопросу о социально-экономическом потенциале региона: теоретический аспект // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 7 (105). С. 109—112.

3. Павликова О. В. Оценка производственно-экономического потенциала региона как фактор повышения его инвестиционной привлекательности (на примере Белгородской области) // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014.

№ 2 (58). Т. 2. С. 258—264.

4. Краснова Т. Г., Балабанова Е. А. Исследование социально-экономического потенциала муниципальных образований // Известия ИГЭА. 2010. № 1 (69). С. 56—58.

5. Метляхина В. С. Сравнительная оценка имеющегося и используемого экономического потенциала муниципальных районов // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 38 (221). С. 34—40.

6. Иншаков О. В. Экономическая генетика и наноэкономика. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. 94 с.

7. Плякин А. В., Орехова Е. А. Эволюционно-генетический подход к формированию системы региональной безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 16—20.

8. Плякин А. В. Геоинформационное моделирование в оценке конкурентоспособности, устойчивости и безопасности развития муниципальных образований // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 23—29.

9. Плякин А. В., Орехова Е. А., Штеменко К. С. Геостатистический анализ компонентной структуры малых и средних городов Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 48—54.

10. Городские округа и муниципальные районы Волгоградской области — 2012: стат. обозр. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 221 с.

11. Основные фонды организаций Волгоградской области в 2012 году: стат. обозр. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 119 с.

12. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Волгоградской области: стат. обозр. Волгоград: Волгоградстат, 2013. 200 с.

13. Плякин А. В., Орехова Е. А. Пространственный анализ неравномерности социально-экономического развития муниципальных образований в геоинформационной системе: монография. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2012. 140 с.

REFERENCES

1. Malinovskaya N. V. The concept of economic potential in modern literature // Bulletin of the Chelyabinsk State University. Ser. 8. The Economy. Sociology. Social Work. 2006. № 5. P. 61—64.

2. Chizhova N. A. To the question about the socio-economic potential of the region: theoretical aspect // Bulletin of the Altai State Agrarian University. 2013. № 7 (105). P. 109—112.

3. Pavlikova O. C. Evaluation of production and economic potential of the region as a factor to improve its investment attractiveness (for example the Belgorod oblast) // Vestnik of Kemerovo State University. 2014. № 2 (58). B. 2. P. 258—264.

4. Krasnova T. G., Balabanova E. A. A study on the socio-economic potential of municipalities // Izvestiya of IGEA. 2010. № 1 (69). P. 56—58.

5. Metlyakhina V. S. Comparative assessment of available and used economic potential of municipalities // Regional Economics: theory and practice. 2011. № 38 (221). P. 34—40.

6. Inshakov O. V. The economic genetics and nanoeconomics. Volgograd: Volgograd scientific publishing house, 2007. 94 p.

7. Plyakin A. V., Orekhova E. A. Evolutionary-genetic approach to the formation of a regional security system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 16—20.

8. Plyakin A. V. Geoinformation modeling in the assessment of competitiveness, sustainability and security of community development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 23—29.

9. Plyakin A. V., Orekhova E. A., Shtemenko K. S. Geostatistical analysis of the component structure of small and middle-sized cities of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 48—54.

10. Urban districts and municipal districts of the Volgograd region in 2012. Statistical review. Volgograd: Volgogradstat, 2013. 221 p.

11. Fixed assets of the organizations of Volgograd region in 2012. Statistical review. Volgograd: Volgogradstat, 2013. 119 p.

12. Agriculture, hunting and forestry in the Volgograd region: statistical review Volgograd: Volgogradstat, 2013. 200 p.

13. Plyakin A. V., Orekhova E. A. Spatial analysis of irregularity socio-economic development of municipalities in the geographic information system: monograph. Volgograd: Volgograd scientific publishing house, 2012. 140 p.

УДК 332.1
ББК 65.04

Frolov Daniil Petrovich,
doctor of economics, professor, head of the department of marketing of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: ecodev@mail.ru

Stratulat Irina Valeryevna,
candidate of economics, doctoral candidate of the department of marketing of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: marketech@volsu.ru

Solovyova Irina Anatolyevna,
post-graduate student of the department of marketing of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: marketech@volsu.ru

Babkin Maxim Mikhailovich,
post-graduate student of the department of marketing of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: marketech@volsu.ru

Shelestova Dildarachon Abdisamadovna,
candidate of economics, associate professor of the department of corporate finance and banking of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: dilja80@mail.ru

Фролов Даниил Петрович,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой маркетинга
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ecodev@mail.ru

Стратулат Ирина Валерьевна,
канд. экон. наук, докторант кафедры маркетинга
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: marketech@volsu.ru

Соловьева Ирина Анатольевна,
соискатель кафедры маркетинга
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: marketech@volsu.ru

Бабкин Максим Михайлович,
соискатель кафедры маркетинга
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: marketech@volsu.ru

Шелестова Дилдарахон Абдисамадовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: dilja80@mail.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СЕКТОРНО-СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ[1]

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF SECTOR-BALANCED DEVELOPMENT OF THE REGION IN THE CONDITIONS OF POSTINDUSTRIALIZATION[2]

В статье представлены теоретико-методологические основы формирования концепции секторно-сбалансированного развития региональной экономики. Выявлены основные вызовы современной системе регионального стратегического планирования и регулирования, определены системные проблемы функционально-отраслевого и кластерного подходов к разработке региональных стратегий. Обоснована необходимость внедрения территориально-ориентированного стратегического мышления. Аргументировано, что концепция секторно-сбалансированного развития региона предполагает согласование параметров стратегий и интересов субъектов аграрного, индустриального и сервисного секторов, а также (в перспективе) трансформационного и трансакционного секторов.

Theoretical and methodological bases of establishing the concept of sector-balanced development of regional economics are presented in the article. The main challenges of the modern system of regional strategic planning and regulation are revealed; the system problems of functional and cluster approaches to development of regional strategy are defined. The need of introduction of the regional oriented strategic thinking is proven. It is stated that the concept of the sector-balanced development of the region assumes coordination of parameters of strategy and interests of the subjects of agrarian, industrial and service sectors, as well as (in the long-term prospect) transformational and transactional sectors.

Ключевые слова: экономика региона, постиндустриализация экономики, аграрный сектор, индустриальный сектор, сервисный сектор, трансакционный сектор, трансформационный сектор, территориально-ориентированный подход, секторно-сбалансированное развитие, стратегическое планирование.

[1]Статья подготовлена при поддержке РГНФ (проект № 15-12-34012).
[2]The article has been written with the support of RGNF (project № 15-12-34012).

Keywords: regional economics, post-industrialization of economics, agrarian sector, industrial sector, service sector, transactional sector, transformational sector, regional oriented approach, sector-balanced development, strategic planning.

Постиндустриализация — наиболее значимая тенденция социально-экономического развития в современном мире. Ее смысл состоит в выдвижении сферы услуг на лидирующую позицию в обеспечении вклада в ВВП и занятости населения. При этом промышленность и сельское хозяйство сдвигаются на периферию [1], но продолжают оказывать существенное комплексное влияние на конкурентоспособность, устойчивость и безопасность экономики как стран, так и их обособленных территориальных образований.

Современные российские регионы в условиях экономического спада и кризисных процессов переживают сложные структурные сдвиги, связанные прежде всего со спадом промышленного производства, ростом безработицы, сокращением налоговых поступлений в местные и региональные бюджеты, ростом социальной напряженности и т. д. В первую очередь эти негативные тенденции затронули старопромышленные регионы, на территории которых в эпоху массовой индустриализации были размещены крупные объекты промышленности и территориально-производственные комплексы. В условиях непрерывных технологических инноваций и кардинального повышения интеллектуальной емкости производственных процессов традиционные (особенно трудо- и энергоемкие) производства становятся неконкурентоспособными. Регионы, в которых сконцентрированы устаревающие, невысокого технологического уровня промышленные объекты, являются наиболее уязвимыми перед глобальными угрозами и кризисными процессами [2].

При этом особой проблемой является наличие сковывающих ограничений изменения сложившейся ситуации, обусловленных тем фактом, что формирование территориальной структуры размещения производств в советский период носило не эволюционный, а директивный характер, в результате чего возможности адаптации региональных промышленных комплексов к меняющимся условиям крайне низки, так как изначально они были функционально ориентированы не на потребности и спрос со стороны рынка, а на задачи планового хозяйства. Размещение производств, определенное решениями органов советской власти, постепенно и глубоко институционализировалось — происходила адаптация к промышленной специализации всей системы территории: от количества и профиля образовательных учреждений до пространственной структуры расселения и социокультурной среды. Поэтому преодоление сложившейся специализации старопромышленных регионов, как и территорий, специализирующихся на сельском хозяйстве, требует новых концепций, подходов, методов и инструментов регионального стратегического планирования, направленных на гармонизацию межсекторальных структурных диспропорций в средне- и долгосрочной перспективе.

Становление новой парадигмы региональной экономической политики вызвано комплексом причин. Во-первых, в условиях посткризисной рецессии происходит явное ужесточение конкуренции регионов за резидентов, инвестиции, туристические потоки и рынки сбыта в глобальном масштабе. Во-вторых, глокализация стала объективной реальностью, демонстрируя неэффективность пространственно-нейтральных стратегий, игнорирующих или недооценивающих роль эндогенных ресурсов, особенно нематериальных активов регионов [3]. В-третьих, с одной стороны, широко применявшиеся традиционные подходы (в частности, функционально-отраслевой и кластерный) подвергаются все большей критике; с другой стороны, выдвинут целый ряд альтернативных концепций, нуждающихся в операционализации и практической реализации [4].

Функционально-отраслевой подход к формированию региональной стратегии связан с выделением в ее структуре комплекса субстратегий — функциональных (в том числе градостроительного, экологического, информационного, инновационного, инвестиционного развития, обеспечения безопасности, маркетинга и др.) и отраслевых (включая стратегии развития образования, культуры, здравоохранения, промышленности, потребительского рынка, жилищно-коммунального хозяйства и др.). Руководствуясь данным подходом, в последние десятилетия субъекты стратегического планирования на местном и региональном уровнях по всему миру по существу разрабатывали и осуществляли изоморфную политику, формулируя аналогичные, если не идентичные стратегии. Обычно стратегии развития регионов выступали инструментами модернизации инфраструктуры (дорожного хозяйства, водоснабжения, застройки и т. д.) и исполнения социальных обязательств перед населением. Результаты реализации таких стратегий были понятны и осязаемы, могли быть достигнуты в достаточно обозримые сроки и повлиять на результаты политических выборов. За исключением немногочисленных и сравнительно незначительных исключений традиционные стратегии развития слабо учитывают специфику экономического пространства территорий и их эндогенные ресурсы, демонстрируя при этом высокую зависимость от государственной поддержки. Функционально-отраслевой подход многосторонне критикуется прежде всего за его «пространственную слепоту» [5].

В свою очередь, кластерный подход, базирующийся на идее поддержки региональными властями самозарождающихся тенденций локальной межфирменной кооперации, испытывает массовую критику со стороны как теоретиков, так и практиков [6]. С точки зрения практиков, налицо огромный разрыв между высокими ожиданиями от кластерной политики и ее реальными скудными результатами во многих странах. С позиций теоретиков причинами этого являются размытость и метафоричность понятия «кластер», позволяющие вкладывать в него принципиально различное содержание, произвольно сужая или расширяя его понимание. В результате нечеткость определений кластера как объекта регулирования отрицательно сказывается на эффективности применяемых кластерных политик. Кроме того, кластерный подход преимущественно статичен, он игнорирует эволюцию кластеров в экономическом пространстве [7], в том числе проблемы, связанные с межкластерной конкуренцией за ограниченные региональные ресурсы.

Территориально-ориентированное (place-based) мышление становится общепринятым трендом в стратегическом управлении территориальным развитием [5], переносящим акцент на местные ресурсы, институты и стейкхолдеров [8; 9]. Это требует изменения традиционных принципов разработки стратегий развития регионов и городов, поскольку чаще всего они основываются на бенчмаркинге и имитации успешных стратегий, примененных в других городах или регионах.

Территориально-ориентированный, или территориально-центричный, подход содержательно может быть оха-

рактеризован двумя принципиальными позициями. Во-первых, данный подход предполагает учет пространственного контекста, понимаемого с точки зрения его социальных, культурных, и институциональных характеристик [10]. В этой связи пространственно-нейтральный отраслевой подход рассматривается как неадекватный целям территориального развития; более того, реализация отраслевых стратегий порождает многочисленные пространственные эффекты, которые тем не менее не принимаются во внимание. Во-вторых, территориально-ориентированный подход фокусируется на ограниченности знаний о стратегическом планировании. Поскольку ни один субъект стратегирования не обладает всей полнотой таких знаний, формирование стратегий территориального развития должно базироваться на привлечении всех стейкхолдеров (местных элит и групп с особыми интересами) и налаживании их взаимодействия. Безусловно, такой подход предполагает наличие эффективных и адаптивных местных институтов, таких как агентства регионального развития, которые становятся все более распространенными во всем мире. Кроме того, новая парадигма предполагает активное участие широкого спектра стейкхолдеров и научно обоснованного механизма идентификации активов территории, которые могут стать основой ее успешного позиционирования и стабильного экономического роста.

Концепция устойчивого развития, являющаяся доминирующей парадигмой стратегического управления территориями, продолжает внутренне дифференцироваться [11]. Наряду с традиционным пониманием устойчивости (sustainability) как способности территории к комплексному достижению экономических, экологических и социальных целей получила развитие трактовка устойчивости (robustness) как прочности, или способности территории к поддержанию системных процессов в условиях внешних и внутренних непредсказуемых воздействий. В последние годы наиболее активно развивалась новая интерпретация устойчивости (resilience) как упругости или эластичности, то есть комплексной способности региональной экономики к противодействию шоковым воздействиям (сопротивляемость), возвращению в нормальное состояние после экзогенного шока (восстанавливаемость), переориентации или трансформации экономической структуры в соответствии с изменившимися условиями (адаптивность), переходу к реализации дошоковой (докризисной) модели развития (возобновляемость).

Главной причиной, обусловливающей необходимость разработки региональных и городских стратегий, является объективная неравномерность распределения экономической деятельности (ее субъектов, объектов, ресурсов, результатов и эффектов) в пространстве. Понимание объективного характера межрегионального неравенства должно приводить не к иллюзорным попыткам его устранения, а к осознанию уникальности любой территории и целесообразности разработки территориально-специфичных стратегий социально-экономического развития (place-specific strategies). Свободное перемещение мобильных ресурсов между территориями, основанное на рыночном механизме, осложняется наличием трансакционных издержек и разного рода барьеров, очевидно требуя участия органов власти в стратегическом формате. Конечно, регулятивное вмешательство государства не должно сводиться к попыткам реинкарнации концепции директивного размещения производительных сил. Однако без государственных интервенций отстающая или отсталая территория может перейти в режим ускоренной деградации с мощными негативными социальными эффектами и недоиспользованием имеющегося потенциала. Вместе с тем меры макроэкономической политики, нейтральные к пространственной специфике, в большей степени оказывают положительное влияние на развитые города и регионы, в которых уже сконцентрированы значительные ресурсы, инфраструктура, человеческий капитал и конкурентные преимущества. Важно преодолеть неоклассическую интерпретацию территорий (городов, регионов) как суммативных множеств работников и фирм, обладающих высокой мобильностью и свободно перемещающихся в те пространства, где созданы благоприятные условия и имеется высокий потенциал роста. Территориальные экономики — это эмерджентные синергические комплексы сложных, часто запутанных связей и отношений хозяйствующих субъектов, действующих в неоднородной институциональной среде. Поэтому учет пространственной специфики является основой формирования эффективных стратегий, связанных с использованием эндогенного потенциала территорий для обеспечения умного, стабильного и инклюзивного роста.

В этих условиях объективно формируются предпосылки перехода к новому поколению региональных экономических стратегий, регулирующих переход к секторно-сбалансированному развитию. Такие стратегии призваны обеспечить эффективные взаимодействия хозяйствующих субъектов различных секторов (сервисного, индустриального и аграрного), координацию институтов разных уровней государственного управления, взаимосоответствие секторальных и отраслевых политик и стратегий, комплексность решения периферийных проблем (в области инфраструктуры, образования, занятости и др.). Секторно-сбалансированное развитие экономики региона — это динамичный процесс адаптации региональной хозяйственной системы к изменениям в ее секторальной структуре (соотношение аграрного, индустриального и сервисного секторов) с минимумом издержек и негативных эффектов. Адаптация включает процессы приспособления субъектов сфер производства, обращения, потребления и регулирования, включая соответствующие модели экономических отношений, правила и нормы, политики и стратегии и т. д.

Секторно-сбалансированное развитие представляет собой специфическую отраслевую форму реализации концепции устойчивого развития, выражающуюся в обеспечении стабильного экономического, социального и экологического развития территории на основе компромисса интересов субъектов сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг. Концепция секторно-сбалансированного развития базируется на идее о системной взаимосвязанности аграрного, индустриального и сервисного секторов экономики региона с учетом эволюционного изменения их места и роли в региональном воспроизводстве [12].

Экономическая эволюция в секторальном аспекте является процессом неравномерных (сочетающих периоды стабильности и резких изменений) структурных сдвигов, общая логика которых связана с переходом доминирующей роли от сельского хозяйства к промышленности и затем к сфере услуг. Объективность и закономерность определяемых этой логикой секторальных трансформаций и соответствующих им отраслевых, демографических, технологических, институциональных и информационных изменений обусловливают необходимость формирования концепции

регионального секторно-сбалансированного развития. Данная концепция базируется на трехсекторной модели структуры общественного производства К. Кларка, теории постиндустриализации Д. Белла, а также учитывает значительный массив теорий и концепций экономики знаний.

Наряду с согласованием параметров (ориентиров, приоритетов, темпов, масштабов, векторов и т. д.) развития аграрного, индустриального и сервисного секторов субъектам регионального стратегического планирования целесообразно уделить особое внимание координации эволюционных процессов в трансформационном и трансакционном секторах регионального хозяйства. Воспроизводственная функция трансакционного сектора — институциональное, организационное, информационное и финансовое обеспечение процесса воспроизводства, тогда как функция трансформационного сектора — кадровое, технологическое и материальное обеспечение данного процесса. Соответственно трансакционные виды деятельности — эволюционно обособленные в ходе общественного разделения труда формы и способы обеспечения хозяйствующих субъектов невещественными (трансакционными) ресурсами осуществления трансформаций и трансакций. Трансакционный сектор региональной экономики — множество (массив) локализованных в экономическом пространстве региона трансакционных видов деятельности и их субъектов (индивидуальных агентов и организаций), связанных с трансакционно-ресурсным обеспечением процессов и сфер производства, обращения, потребления и регулирования.

В аспекте субъектно-объектной структуры трансакционный сектор можно охарактеризовать следующим образом: его объектами являются рыночные и внутрифирменные трансакции, а субъектами — индивиды и организации, осуществляющие трансакционные виды деятельности. Традиционно выделяются шесть типов трансакционной деятельности, объединяемых в три категории: предконтрактная деятельность (поиск, проверка), деятельность по заключению контракта (переговоры), постконтрактная деятельность (исполнение, контроль, обеспечение исполнения). Однако данная классификация представляется ограниченной, поскольку связана исключительно с формальной контрактацией. Данный недостаток следует из суженной интерпретации трансакционного сектора как инструмента измерения трансакционных издержек, а не специфического объекта экономического анализа, то есть реального феномена хозяйства. Трансакционный сектор (как понятие, так и соответствующая концепция) возник именно как аналитический инструмент эмпирического тестирования издержек трансакций, впоследствии же произошла его онтологизация, то есть перенос в практическую область, относительно сжатыми сроками которой обусловлены проблемы его стратегического регулирования.

Формирование политики секторно-сбалансированного развития экономики региона в условиях постиндустриализации требует формирования адекватной теоретико-методологической базы. Представляется возможным использовать в качестве методологической и теоретической основы для разработки нового поколения региональных стратегий системно-институциональный метаподход, объединяющий два субподхода: с одной стороны, системный подход [13; 14], акцентирующий внимание на функционально-структурной сложности и многоукладности региональных экономических систем, их взаимозависимости, неравномерности и неопределенности эволюции; с другой стороны, институциональный подход [10; 15], который актуализирует значение трансакций и отношений хозяйствующих субъектов и групп интересов (стейкхолдеров), регулирующих их норм и правил, институтов и механизмов, взаимодополняемость (комплементарность) и эффективность которых выражается в уровне трансакционных издержек региональных хозяйственных процессов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Barca F., McCann Ph., Rodríguez-Pose P. The Case for Regional Development Intervention: Place-based versus Place-neutral Approaches // Journal of Regional Science. 2012. Vol. 52. № 1. P. 134—152.

2. Ахунов Р. Р. Конкурентоспособность региона как результат реализации его воспроизводственного потенциала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 140—144

3. Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F. Economic Geography: The Integration of Regions and Nations. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008. 424 p.

4. Авезов А. Х. Методологические аспекты устойчивости региональной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 23—26.

5. Boschma R., Frenken K. The Emerging Empirics of Evolutionary Economic Geography // Journal of Economic Geography. 2011. Vol. 11. № 2. P. 295—307.

6. Storper M. Why Do Regions Develop and Change? The Challenge for Geography and Economics // Journal of Economic Geography. 2011. Vol. 11. P. 333—346.

7. Rodriguez-Pose A. Do Institutions Matter for Regional Development? // Regional Studies. 2013. Vol. 47. № 7. P. 1034—1047.

8. Deichmann U., Gill I., Goh Ch.-Ch. Texture and tractability: the framework for spatial policy analysis in the World Development Report 2009 // Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. 2011. Vol. 4. P. 163—174.

9. Tomaney J. Region and place I: Institutions // Progress in Human Geography. 2014. Vol. 38. № 1. P. 131—140.

10. Ostrom E. A General Framework for Analyzing Sustainability of Social-Ecological Systems // Science. 2009. Vol. 325. P. 419—422.

11. Garretsen H., McCann Ph., Martin R., Tyler P. The future of regional policy // Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. 2013. Vol. 6. P. 179—186.

12. Васильева Л. П. Методологические аспекты управления сбалансированным развитием региональной социально-экономической системы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 140—144.

13. Foster J. From simplistic to complex systems in economics // Cambridge Journal of Economics. 2005. Vol. 29. P. 873—892.

14. Loasby B. J. Building systems // Journal of Evolutionary Economics. 2012. Vol. 22. P. 833—846.

15. Ostrom E., Basurto X. Crafting analytical tools to study institutional change // Journal of Institutional Economics. 2011. Vol. 7. № 3. P. 317—343.

REFERENCES

1. Barca F., McCann Ph., Rodríguez-Pose P. The Case for Regional Development Intervention: Place-based versus Place-neutral Approaches // Journal of Regional Science. 2012. Vol. 52. № 1. P. 134—152.

2. Akhunov R. R. Competitiveness of the region as a result of implementation of its reproductive potential // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 140—144.

3. Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F. Economic Geography: The Integration of Regions and Nations. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008. 424 p.

4. Avezov A. K. Methodological aspects of stability of the regional economics // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 23—26.

5. Boschma R., Frenken K. The Emerging Empirics of Evolutionary Economic Geography // Journal of Economic Geography. 2011. Vol. 11. № 2. P. 295—307.

6. Storper M. Why Do Regions Develop and Change? The Challenge for Geography and Economics // Journal of Economic Geography. 2011. Vol. 11. P. 333—346.

7. Rodriguez-Pose A. Do Institutions Matter for Regional Development? // Regional Studies. 2013. Vol. 47. № 7. P. 1034—1047.

8. Deichmann U., Gill I., Goh Ch.-Ch. Texture and tractability: the framework for spatial policy analysis in the World Development Report 2009 // Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. 2011. Vol. 4. P. 163—174.

9. Tomaney J. Region and place I: Institutions // Progress in Human Geography. 2014. Vol. 38. № 1. P. 131—140.

10. Ostrom E. A General Framework for Analyzing Sustainability of Social-Ecological Systems // Science. 2009. Vol. 325. P. 419—422.

11. Garretsen H., McCann Ph., Martin R., Tyler P. The future of regional policy // Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. 2013. Vol. 6. P. 179—186.

12. Vasilyeva L. P. Methodological aspects of management of the balanced development of the regional socio-economic system // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 143—148.

13. Foster J. From simplistic to complex systems in economics // Cambridge Journal of Economics. 2005. Vol. 29. P. 873—892.

14. Loasby B. J. Building systems // Journal of Evolutionary Economics. 2012. Vol. 22. P. 833—846.

15. Ostrom E., Basurto X. Crafting analytical tools to study institutional change // Journal of Institutional Economics. 2011. Vol. 7. № 3. P. 317—343.

УДК 338.488.2:332.1
ББК 65.433:65.04

Rubtsova Natalia Vladimirovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of management and service
of Baikal State University of Economics and Law,
Irkutsk,
e-mail: runatasha21@yandex.ru

Рубцова Наталья Владимировна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и сервиса
Байкальского государственного университета
экономики и права,
г. Иркутск,
e-mail: runatasha21@yandex.ru

АПРОБАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ПРИБАЙКАЛЬЯ)[1]

PRACTICAL APPLICATION OF THE METHOD OF EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF TOURISM ACTIVITY OF THE REGION (CASE STUDY OF PRIBAIKAL REGIONS)[2]

В статье представлены результаты апробации разработанной автором методики оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности на примере регионов Прибайкалья (Иркутская область и Республика Бурятия). Используемая методика предполагает оценку социально-экономической эффективности туристской деятельности региона (туристской дестинации) в трех взаимосвязанных аспектах: экономическом, социальном и по эффективности взаимоотношений. Результаты апробации подтверждают состоятельность и практическую пригодность предложен-

[1]Работа выполнена при финансовой поддержке государственного задания № 2014/52 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части проекта № 1841 «Активизация ресурсного потенциала Прибайкальского региона как фактора его устойчивого социально-экономического развития» (номер госрегистрации в ФГАНУ ЦИТиС 01201458900).

[2]The work has been developed with the financial support of the state task № 2014/52 for execution of the state works in the area of scientific activity within the frame of the basic part of project № 1841 «Activation of resource potential of Pribaikal region as a factor of its stable socio-economic development» (number of state registration in FGANU TsITiS 01201458900).

ной автором методики для проведения региональных, межрегиональных исследований, а также сравнительных исследований туристских дестинаций.

The article presents the results of testing the method developed by the author for assessment of the socio-economic efficiency of tourism activity on the example of the regions of the Baikal region (Irkutsk region and the Republic of Buryatia). The method used involves assessment of the socio-economic efficiency of tourism activity in the region (tourist destination) in three interrelated aspects: economic, social and effectiveness of relationships. The results of testing confirm the viability and practical suitability of the proposed method for conducting regional, inter-regional studies, as well as for comparative studies of the tourist destinations.

Ключевые слова: социально-экономическая эффективность, социальная эффективность, экономическая эффективность, методика, оценка, туристская деятельность, эффективность взаимоотношений, регион, туризм, туристская дестинация.

Keywords: social-economic efficiency, social efficiency, economic efficiency, method, evaluation, tourism activity, efficiency of relations, region, tourism, tourism destination.

Введение

Оценка социально-экономической эффективности относится к наименее разработанной и наиболее дискуссионной теме современной теории и практики экономики сферы рекреации и туризма [1]. Проблема дефицита соответствующих эмпирических исследований, как представляется, в целом обусловлена недостаточной разработанностью методологических и методических вопросов социально-экономической эффективности туристской деятельности в отечественной науке [2]. Во многом сложность изучения практических вопросов эффективности туризма в России определяется разнообразием экономических, социальных и культурных условий регионов.

В 2011 году авторским коллективом в составе Б. А. Осипова, В. В. Соколенко и Ю. Д. Шмидт была предложена и апробирована на примере Приморского края методика оценки социально-экономической эффективности внутреннего туризма [3], которая впоследствии в 2013 году была адаптирована автором данной статьи для исследования социально-экономической эффективности сферы рекреации и туризма на региональном и межрегиональном уровне [4].

Вместе с тем туристскую деятельность можно рассматривать не только как социально-экономическое явление, но и как совокупность отраслей или видов деятельности, входящих в состав цепочки создания и распределения ценности туристского продукта [5]. В современных усложняющихся условиях развития туристской сферы социально-экономическую эффективность туристской деятельности целесообразно рассматривать в аспекте взаимодействия участников цепочки создания и распределения ценности туристского продукта, поскольку социально-экономическая эффективность цепочки во многом зависит не от результата автономного функционирования каждого участника, а от их взаимной кооперации, то есть эффективности взаимодействия (взаимоотношений) [6]. Таким образом, можно говорить об усложнении и расширении понятия «эффективность туристской деятельности» и необходимости использования нового подхода, который предполагает интерпретацию социально-экономической эффективности туристской деятельности посредством трех составляющих: экономической, социальной и по эффективности взаимоотношений [Там же].

Цель данной работы состоит в апробации разработанной автором в рамках нового подхода методики оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности на примере двух регионов Прибайкалья (Иркутская область и Республика Бурятия).

Задачи исследования определяются алгоритмом методики оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности и включают в себя:

1) оценку показателя экономической эффективности туристской деятельности;

2) оценку показателя социальной эффективности туристской деятельности;

3) оценку показателя эффективности взаимоотношений туристской деятельности;

4) оценку показателя общей социально-экономической эффективности туристской деятельности;

5) анализ полученных результатов.

Основная часть

Оценка социально-экономической эффективности туристской деятельности регионов Прибайкалья будет осуществлена за 2013 год.

Показатели экономической и социальной эффективности туристской деятельности в регионах Прибайкалья были получены путем расчета интегральных показателей экономической и социальной эффективности на основе следующих исходных данных (табл. 1) в соответствии с методикой, предложенной автором данной статьи [4].

Таблица 1

Перечень необходимых исходных данных для оценки интегральных показателей экономической и социальной эффективности туристской деятельности

Блок показателей экономической эффективности туристской деятельности	Блок показателей социальной эффективности туристской деятельности
Количество туристов на единицу вместимости всех мест размещения, включая специальные, чел./место	Доля занятых в сфере туризма в общем количестве экономически активного населения региона, %
Средняя годовая численность обслуженных одним предприятием размещения, чел.	Объем платных санаторно-оздоровительных услуг на душу населения региона, руб./чел.
Коэффициент использования номерного фонда (наличных мест)	Среднесписочная численность работников в сопутствующих туризму видах деятельности, чел.
Производительность труда, тыс. руб./чел.	Текущие (эксплуатационные) затраты на охрану окружающей среды, тыс. руб.
Валовой региональный продукт, создаваемый в отраслях туризма, %	Оборот общественного питания на душу населения региона, руб./чел.
Среднее количество туристов, приходящееся на одного жителя региона, чел.	
Удельный вес услуг туризма в общем объеме платных услуг населению региона, %	

Значения и динамика интегральных показателей экономической и социальной эффективности туристской деятельности в Иркутской области и Республике Бурятия за период 2004—2013 годов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Значения и динамика интегральных показателей социально-экономической эффективности туристской деятельности в регионах Прибайкалья

Регион	Показатель	Период									
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экономическая эффективность	Иркутская область	1,35	0,19	0,17	0,06	2,53	-0,37	-0,002	0,33	-0,22	1,18
	Республика Бурятия	19,01	0,11	-0,23	3,13	0,27	-0,26	0,18	0,27	0,30	-0,07
Социальная эффективность	Иркутская область	0,71	0,17	0,36	0,19	0,05	0,07	0,05	0,08	0,19	0,10
	Республика Бурятия	0,73	0,58	0,14	0,35	1,13	-0,002	0,31	0,05	0,06	-0,02
Интегральный показатель	Иркутская область	2,07	0,36	0,53	0,24	2,57	-0,30	0,05	0,40	-0,03	1,28
	Республика Бурятия	19,74	0,69	-0,09	3,48	1,40	-0,26	0,49	0,31	0,36	-0,09

Анализ интегральных показателей социальной и экономической эффективности туристской деятельности двух регионов за рассматриваемый период 2004—2013 годов позволяет констатировать следующее:

1. Туристская деятельность в Иркутской области и Республике Бурятия характеризуется неустойчивой экономической эффективностью, чаще низкими и отрицательными значениями показателей. Лучший показатель экономической эффективности сферы рекреации и туризма Иркутской области (2,525) соответствует 2008 году, в Республике Бурятия (24,056) — 2004-му. В 2013 году наблюдается уменьшение показателя экономической эффективности туристской деятельности как в Иркутской области, так и в Республике Бурятия. Показатель экономической эффективности туристской деятельности в Иркутской области положительный, а в Республике Бурятия, напротив, отрицательный, что позволяет охарактеризовать сферу рекреации и туризма последней в 2013 году экономически менее эффективной.

2. До 2008 года туристская деятельность в Республике Бурятия характеризовалась большей социальной эффективностью по сравнению с Иркутской областью. Однако с 2009 года в Республике Бурятия наблюдается резкое снижение данного показателя с неустойчивой положительной динамикой, что позволяет говорить о более высокой социальной эффективности сферы рекреации и туризма в Иркутской области по сравнению с Республикой Бурятия в данный период времени, в том числе в 2013 году.

3. В целом сфера рекреации и туризма Республики Бурятия за период 2004—2013 годов характеризуется более высокой социально-экономической эффективностью по сравнению с Иркутской областью. Сравнение интегральных показателей социально-экономической эффективности туристской деятельности двух регионов позволяет констатировать их превышение в Республике Бурятия в 2004, 2005, 2007, 2009, 2010, 2012 годах по сравнению с аналогичными показателями в Иркутской области.

4. Не обнаружено устойчивых тенденций положительных значений интегральных показателей социально-экономической эффективности туристской деятельности, а также устойчивых тенденций их роста ни в одном из рассматриваемых регионов как в экономическом, так и в социальном аспекте. Таким образом, можно сделать вывод, что сфера рекреации и туризма в обоих регионах не характеризуется устойчивой социально-экономической эффективностью.

Далее рассчитаем значения показателей эффективности взаимоотношений туристской деятельности. Показатель эффективности взаимоотношений согласно методике рассчитывается как сумма значений показателей экономического и социального аспектов эффективности взаимоотношений.

Исходные данные для расчета показателей экономического аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья за период 2011—2013 годов[3] представлены в табл. 3.

Таблица 3

Исходные данные для расчета показателей экономического аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья

Наименование исходных данных	Иркутская область			Республика Бурятия		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал предприятий сферы рекреации и туризма, тыс. руб.	3932,0	2074,0	13421,0	63,0	97,0	11596,0
Средства, перечисленные поставщикам туристского продукта за услуги, оказанные за пределами РФ, тыс. руб.	279548,1	232676,5	226642,3	61941,3	74228,8	26729,9
Средства, перечисленные поставщикам туристского продукта за услуги, оказанные на территории РФ, тыс. руб.	258719,9	207957,9	439106,8	53236,5	110450,6	105659,3

Данные табл. 3 свидетельствуют, что в 2013 году произошел существенный рост инвестиций в основной капитал предприятий сферы рекреации и туризма в обоих рассматри-

[3]Данные за периоды времени до 2011 года отсутствуют.

ваемых регионах (в 6,5 раза в Иркутской области и в 120 раз в Республике Бурятия). Также можно отметить, что в период 2011—2013 годов в сфере рекреации и туризма обоих регионов в экономическом аспекте присутствует тенденция развития взаимоотношений с партнерами, функционирующими на территории РФ, причем в Иркутской области в полной мере она проявилась только в 2013 году. Анализируя экономические показатели межфирменных взаимоотношений с зарубежными партнерами, можно отметить, что здесь, напротив, присутствует снижение значений экономических показателей межфирменных взаимоотношений в обоих рассматриваемых регионах.

Динамика интегральных показателей экономического аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья представлена в табл. 4.

Таблица 4

Динамика интегрального показателя экономического аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья

Параметры показателя	Регион	2012	2013	Весовой коэффициент
Инвестиции в основной капитал предприятий сферы рекреации и туризма	Иркутская область	-0,223	1,360	0,47
	Республика Бурятия	0,160	55,230	0,30
Средства, перечисленные поставщикам туристского продукта за услуги, оказанные за пределами РФ	Иркутская область	-0,007	-0,001	0,04
	Республика Бурятия	-0,020	0,080	-0,11
Средства, перечисленные поставщикам туристского продукта за услуги, оказанные на территории РФ	Иркутская область	-0,096	0,435	0,49
	Республика Бурятия	0,860	-0,070	0,80
Интегральный показатель	Иркутская область	-0,325	1,794	—
	Республика Бурятия	1,010	55,240	—

Данные табл. 4 свидетельствуют, что в 2013 году туристская деятельность обоих рассматриваемых регионов характеризуется экономической эффективностью межфирменных взаимоотношений, при этом в Республике Бурятия данный показатель существенно выше по сравнению с аналогичным показателем в Иркутской области.

Исходные данные для расчета показателя социального аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья, полученные в результате проведенного социологического исследования представителей сферы рекреации и туризма[4], а также значения самого показателя представлены в табл. 5.

Таблица 5

Исходные данные для расчета и показатели социального аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья

Характеристика взаимоотношений с бизнес-партнерами	Иркутская область	Республика Бурятия
Справедливость	61	67
Равноправность	53	60
Стабильность	33	50
Надежность	28	44
Долгосрочность	48	52
Персонифицированность	20	24
Среднее значение	40,5	49,5
Показатель социального аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности ($СЭ_{мо}$)	0,41	0,50

Таким образом, можно рассчитать показатели эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья в 2013 году. Значения показателей представлены в табл. 6.

Таблица 6

Показатели эффективности взаимоотношений туристской деятельности в регионах Прибайкалья в 2013 году

Показатели	Иркутская область	Республика Бурятия
Экономический аспект эффективности взаимоотношений ($ЭЭ_{мо}$)	1,01	55,24
Социальный аспект эффективности взаимоотношений ($СЭ_{мо}$)	0,41	0,50
Эффективность взаимоотношений ($Э_в$)	1,42	55,74

Данные табл. 6 свидетельствуют, что сфера рекреации и туризма обоих регионов характеризуется эффективностью межфирменных взаимоотношений, при этом в Республике Бурятия данный показатель значительно выше, что обусловлено существенной величиной показателя экономического аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности данного региона.

Полученные значения показателей эффективности взаимоотношений туристской деятельности, а также показателей экономической и социальной эффективности туристской деятельности позволяют провести общую оценку социально-экономической эффективности сферы рекреации и туризма регионов Прибайкалья в 2013 году (табл. 7). По данным табл. 7 можно констатировать, что в 2013 году сфера рекреации и туризма обоих рассматриваемых регионов является

[4]Исследование проводилось автором статьи в феврале — июне 2013 года. В ходе исследования было опрошено 43 респондента, из них руководители туристских предприятий (туроператоров и турагентов) — 23 респондента (53% случайной выборки), руководители средств размещения — 20 респондентов (47% случайной выборки). В опросе приняли участие 22 респондента (50%) из Иркутской области и 21 респондент (50%) из Республики Бурятия. В выборке представлены группы разнообразных по размеру предприятий сферы рекреации и туризма: три из них (7% выборки) можно отнести к крупным организациям (более 100 человек), восемь (19% выборки) — к относительно крупным организациям (от 50 до 100 занятых) и десять (23% выборки) — к малым предприятиям, численность персонала которых не превышает 10 человек; 16 компаний-респондентов (37% выборки) представляют собой средние организации с численностью занятых от 10 до 50 человек. Большая часть исследуемых объектов (95%) являются частными организациями, у 5% исследуемых предприятий государственная или иная организационная форма (профсоюзное предприятие).

эффективной, при этом в Республике Бурятия она характеризуется большей социально-экономической эффективностью по сравнению с аналогичной сферой деятельности Иркутской области. *Таблица 7*

Общий показатель социально-экономической эффективности туристской деятельности регионов Прибайкалья в 2013 году

Наименование показателя	Условное обозначение	Иркутская область	Республика Бурятия	Оптимальное значение
Показатель экономической эффективности туристской деятельности	Ээ	1,179	-0,070	>0
Показатель социальной эффективности туристской деятельности	Эс	0,103	-0,017	>0
Показатель эффективности межфирменных отношений туристской деятельности	Эв	1,42	55,74	>0
Показатель социального аспекта эффективности межфирменных отношений туристской деятельности	$СЭ_{мо}$	0,41	0,50	>0,50
Показатель экономического аспекта эффективности межфирменных отношений туристской деятельности	$ЭЭ_{мо}$	1,01	55,24	>0
Общий показатель социально-экономической эффективности туристской деятельности	$Э_{общ}$	2,702	55,653	>0

Также можно отметить, что основной причиной, обусловившей существенную величину общего показателя социально-экономической эффективности туристской деятельности в Республике Бурятия, является значение показателя экономического аспекта эффективности взаимоотношений, что, в свою очередь, связано со значительным увеличением объема инвестиций в основной капитал предприятий сферы рекреации и туризма (в 120 раз в 2013 году) в данном регионе.

Вместе с тем по данным табл. 7 можно констатировать, что в 2013 году сфера рекреации и туризма Республики Бурятия не характеризуется ни экономической, ни социальной эффективностью (значения обоих показателей меньше нуля), тогда как соответствующие показатели в Иркутской области выше оптимальных значений, однако величина последних незначительна.

Методология. Методика (алгоритм) оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности представляет собой последовательность следующих действий (этапов):

1. Оценка экономической эффективности туристской деятельности.

2. Оценка социальной эффективности туристской деятельности.

3. Оценка эффективности взаимоотношений.

4. Общая оценка социально-экономической эффективности туристской деятельности.

Выполнение каждого из перечисленных этапов предполагает расчет соответствующего показателя. Оценку экономической и социальной эффективности туристской деятельности целесообразно осуществлять посредством расчета интегральных показателей экономической и социальной эффективности согласно разработанной и апробированной автором статьи адаптированной методике оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности [Там же]. Формулы для расчета интегральных показателей экономической и социальной эффективности туристской деятельности приведены в работе [3].

Показатель эффективности взаимоотношений рассчитывается как сумма значений показателей экономического и социального аспектов эффективности взаимоотношений. Исходные данные для расчета показателя, характеризующего экономический аспект эффективности межфирменных взаимоотношений туристской деятельности, следующие:

— инвестиции (в том числе иностранные) в основной капитал организаций сферы рекреации и туризма (показатель присутствует в статистической отчетности в разрезе регионов РФ по отрасли «Гостиницы и рестораны» с 2009 года [7]);

— средства, перечисленные поставщикам туристского продукта за услуги, оказанные за пределами РФ (присутствует в статистической отчетности в разрезе регионов РФ с 2011 года (форма 1.ф — турфирма);

— средства, перечисленные поставщикам туристского продукта за услуги, оказанные на территории РФ (присутствует в статистической отчетности в разрезе регионов РФ с 2011 года (форма 1.ф — турфирма).

На основе соответствующих исходных данных рассчитывается интегральный показатель экономического аспекта эффективности межфирменных взаимоотношений туристской деятельности (ЭЭмо) по формулам, используемым для расчета интегральных показателей социальной и экономической эффективности.

В основе изучения немонетарного (социального) аспекта межфирменных отношений, по мнению автора, лежит система параметров анализа сетевого контекста. Это ориентация на долгосрочное сотрудничество, уровень доверия, надежность, приверженность и лояльность партнеров, степень кооперации (сотрудничества), персонифицированность отношений и др. Данные показатели измеряют качество взаимоотношений в деловой сети. На наш взгляд, социальный аспект эффективности межфирменных взаимоотношений должен определяться на основе специального социологического исследования представителей сферы рекреации и туризма региона с обязательным соблюдением требований релевантного формирования выборочной совокупности.

Для расчета показателя, характеризующего социальный аспект эффективности взаимоотношений туристской деятельности, следует использовать следующий перечень параметров (исходных данных): справедливость, равноправность, персонифицированность, стабильность, надежность, долгосрочность. Исходные данные для оценки социального аспекта эффективности межфирменных отношений формируются посредством проведения социологического исследования представителей сферы рекреации и туризма региона с использованием следующих вопросов: «Как вы оцениваете свои взаимоотношения с вашими бизнес-партнерами? Считаете ли вы сложившиеся взаимоотношения: справедливыми, равноправными, стабильными, надежными, долгосрочными, персо-

нифицированными?»[5] Расчет показателя социального аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности представляет собой определение доли респондентов (в%), ответивших на вопрос о характере взаимоотношений утвердительно. Показатель, характеризующий социальный аспект эффективности взаимоотношений, будет рассчитываться как среднее значение по всем параметрам.

$$СЭ_{мо} = \frac{\sum_{i=5} a_i}{6} \quad (1)$$

где: СЭмо — социальный аспект эффективности взаимоотношений туристской деятельности;

а — параметры социального аспекта эффективности взаимоотношений туристской деятельности,%.

Алгоритм расчета показателя эффективности межфирменных отношений туристской деятельности представляет собой сумму показателей экономического и социального аспекта межфирменных отношений туристской деятельности.

$$Эв = ЭЭ_{мо} + \frac{СЭ_{мо}}{100}, \quad (2)$$

где: Эв — эффективность межфирменных отношений туристской деятельности;

ЭЭмо — показатель экономического аспекта эффективности отношений туристской деятельности;

СЭмо — показатель социального аспекта эффективности отношений туристской деятельности,%.

Общий показатель социально-экономической эффективности туристской деятельности Эобщ вычисляется по формуле:

$$Э_{общ} = Ээ + Сэ + Эв, \quad (3)$$

где: Эобщ — общий показатель социально-экономической эффективности туристской деятельности региона.

При проведении межрегиональных исследований, сравнительных исследований туристских дестинаций, а также исследований, предполагающих сравнение нескольких временных периодов, большей социально-экономической эффективностью будет характеризоваться та сфера рекреации и туризма (соответствующего региона, туристской дестинации или временного периода), значения показателей которой будут, с одной стороны, соответствовать оптимальным значениям (табл. 8), с другой — быть бóльшими (по сравнению с аналогичными объектами сравнения).

Таблица 8

Оптимальные значения показателей социально-экономической эффективности туристской деятельности

Наименование показателя	Условное обозначение	Оптимальное значение
Показатель экономической эффективности туристской деятельности	Ээ	>0
Показатель социальной эффективности туристской деятельности	Эс	>0
Показатель эффективности межфирменных отношений туристской деятельности	Эв	>0
Показатель социального аспекта эффективности межфирменных отношений туристской деятельности	$ЭЭ_{мо}$	>50%
Показатель экономического аспекта эффективности межфирменных отношений туристской деятельности	$СЭ_{мо}$	>0
Показатель общей социально-экономической эффективности туристской деятельности	$Э_{общ}$	>0

Окончание табл. 8

Разработка управленческих решений может осуществляться по разным аспектам социально-экономической эффективности туристской деятельности в зависимости от полученных значений соответствующих показателей.

Результаты

Проведенная апробация позволяет констатировать практическую пригодность и возможность использования методики оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности для проведения региональных, межрегиональных исследований, исследований туристских дестинаций.

Вместе с тем при проведении сравнительной оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности различных регионов посредством использования предложенной методики исследователи могут столкнуться с рядом проблем, в числе которых:

1. Проблема отсутствия необходимых исходных данных. Автор настоящего исследования не исключает вероятности недостатка имеющихся в официальных статистических изданиях, посвященных сфере рекреации и туризма, данных по предложенному набору показателей для других регионов России. Как представляется, используемая в настоящем исследовании методика в дальнейшем может быть изменена, однако в ходе этого необходимо будет учитывать характеристики экономического, социального аспектов эффективности туристской деятельности, а также эффективности взаимоотношений. Кроме того, необходимо обоснованно подходить к выбору соответствующих показателей.

2. Проблема некорректного выбора объектов исследования при проведении сравнительной оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности. В связи с обширностью территории России, а также существенной дифференциацией имеющихся в каждом регионе туристских ресурсов необходимо обоснованно подходить к выбору регионов, которые выступят объектами исследования. В настоящем исследовании их выбор основывался на трех положениях: географическое расположение регионов, схожесть наличия и качества имеющихся туристских ресурсов, единство методик сбора необходимых исходных данных [8].

3. Проблема правомерности использования различных для каждого региона значений весовых коэффициентов. При расчете интегральных показателей эффективности для регионов (Иркутская область и Республика Бурятия) были использованы собственные значения весовых коэффициентов по каждому из показателей эффективности. Кроме того, при изменении временного периода в рамках одного региона значения весовых коэффициентов также будут меняться. Данные обстоятельства могут ставить под сомнение правомерность сравнения интегральных показателей эффективности (экономической, социальной, экономической эффективности взаимоотношений) рассматриваемых регионов. Однако, принимая во внимание тот факт, что весовые коэффициенты рассчитаны на основе подхода парной корреляции с дальнейшим их соотнесением с общей суммой коэффициентов по всей матрице коэффициентов парной корреляции [3; 4], можно допустить, что существует различная взаимосвязь между одинаковым набором факторов, характеризующих социально-

[5]Исследование подобного рода, в частности, проводилось Н. В. Рубцовой [1].

экономическую эффективность сферы рекреации и туризма, обусловленная особенностями конкретного региона, а также конкретного временного периода, что и учитывается при оценке эффективности.

Кроме того, представленная методика оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности предполагает выполнение ряда условий:

1. Практическое использование данной методики наиболее целесообразно на региональном и межрегиональном уровнях хозяйствования, поскольку данные уровни позволяют четко определить границы сети, образующей цепочку создания ценности туристского продукта, следовательно, провести оценку эффективности межфирменных взаимоотношений туристской деятельности.

2. Оценку социально-экономической эффективности туристской деятельности с использованием данной методики целесообразно осуществлять раз в пять лет, то есть ее использование целесообразно при долгосрочном периоде управления сферой рекреации и туризма региона (туристской дестинации). Данное условие связано с тем, что, по мнению абсолютного большинства исследователей, положительные экономические и социальные эффекты межфирменных отношений проявляются лишь в долгосрочной перспективе. Соответственно проведение подобных исследований в краткосрочном периоде времени, с одной стороны, не приведет к выявлению существенных изменений в эффективности межфирменных взаимоотношений туристской деятельности, с другой — не позволит оценить последствия управленческих решений, направленных на повышение данной эффективности.

3. Оценка эффективности межфирменных отношений как одного из аспектов социально-экономической эффективности туристской деятельности предполагает проведение социологического исследования представителей сферы рекреации и туризма региона (регионов или туристской дестинации). Данное социологическое исследование должно осуществляться с соблюдением всех требований и принципов, предъявляемых к подобного рода исследованиям.

Заключение

Проведенная апробация методики оценки социально-экономической эффективности туристской деятельности позволяет констатировать возможность и целесообразность ее практического использования. Предложенная методика позволяет проводить исследования социально-экономической эффективности туристской деятельности в региональном, межрегиональном аспекте, может служить основой для оценки социально-экономического развития сферы рекреации и туризма в туристских дестинациях, рекомендуется для проведения оценки эффективности результатов региональных и муниципальных целевых программ, направленных на развитие сферы рекреации и туризма.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рубцова Н. В. Методологические аспекты исследования эффективности туристской деятельности // Известия ИГЭА (Байкальский государственный университет экономики и права): электронный журнал. 2013. № 4 [Электронный ресурс]. URL: http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=17625 (дата обращения: 01.12.2014).

2. Чабанюк О. В. Проблемы совершенствования управления инновационным развитием индустрии туризма // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 54—59.

3. Осипов Б. А. Методика оценки социально-экономической эффективности внутреннего туризма / Б. А. Осипов, В. В. Соколенко, Ю. Д. Шмидт // Вестник ТГЭУ. 2011. № 3. С. 3—11.

4. Рубцова Н. В. Практическая оценка социально-экономической эффективности сферы рекреации и туризма (межрегиональные сравнения) // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2013. № 2 (66). С. 53—67.

5. Рубцова Н. В. Цепочка создания ценности туристского продукта // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 40 (271). С. 46—53.

6. Рубцова Н. В. Содержание понятия «эффективность туристской деятельности» // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 18 (249). С. 54—60.

7. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. URL: http://www.fedstat.ru (дата обращения: 20.10.2014).

8. Даниленко Н. Н., Рубцова Н. В. Туризм и устойчивое развитие региона: социальный и институциональный аспекты. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013. 158 с.

REFERENCES

1. Rubtsova N. V. Methodological aspects of examination of effectiveness of tourist activity // News of UGAE (Baikal state university of economics and law): electronic journal. 2013. № 4 [Electronic resource]. URL: http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=17625 (date of viewing: 01.12.2014).

2. Chabanyuk O. V. Issues of improvement of management of innovation development of the tourist industry // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 54—59.

3. Osipov B.A. Method of evaluation of socio-economic efficiency of internal tourism // B. A. Osipiv, V. V. Sokolenko, Yu. D. Shmidt // Bulletin of TGEU. 2011. № 3. P. 3—11.

4. Rubtsova N. V. Practical assessment of socio-economic efficiency of recreation and tourism inter-regional comparison) // News of the Far East Federal District. Economics and management. 2013. № 2 (66). P. 53—67.

5. Rubtsova N. V. Chain of creation value of the tourist product // Regional economics: theory and practice. 2012. № 40 (271). P. 46—53.

6. Rubtsova N. V. Content of the concept «efficiency of tourism activity» // Regional economics: theory and practice. 2012. № 18 (249). P. 54—60.

7. Unified inter-departmental information-statistical system (UIDISS) [Electronic resource]. URL: http://www.fedstat.ru (date of viewing: 20.10.2014).

8. Danilenko N. N., Rubtsova N. V. Tourism and stable development of the region: social and institutional aspects. Irkutsk: Publishing house BGUEP, 2013. 158 p.

УДК 338.24:342
ББК 65.291.231:67.400

Gorelova Irina Valeryevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of accounting, analysis and audit
of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: tonechka0606@yandex.ru

Горелова Ирина Валерьевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
учета, анализа и аудита Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: tonechka0606@yandex.ru

Buletova Natalia Evgenievna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of accounting, analysis and audit
of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: bdv1968@mail.ru

Булетова Наталья Евгеньевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
учета, анализа и аудита Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: bdv1968@mail.ru

О НЕОБХОДИМОСТИ КРИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

ON THE NEED FOR CRITICAL ANALYSIS OF LEGISLATION IN THE FIELD OF STRATEGIC MANAGEMENT

В статье обосновывается необходимость унификации терминологии, используемой в российском законодательстве. Законодательный этап формирования стратегии — прерогатива федерального уровня власти. Критический анализ федерального законодательства обнаруживает проблемы понятийного характера. Так, в российском законодательстве нет унифицированного определения понятия «стратегия», а регион как объект стратегирования территориально противоречиво идентифицируется в разных источниках. Проблемы этого этапа определяют эффективность воплощения на практике стратегий любого уровня. Критерием эффективности служит проводимая политика по всему спектру использования ресурсов, например, осуществляемая на практике субъектами РФ налоговая политика обнажает проблемы стратегического порядка — границы полномочий всех уровней власти, односторонний взгляд на территориальный налоговый потенциал.

The article justifies necessity of harmonization of terminology used in the Russian legislation. Legislative stage in the strategy formation is the prerogative of the Federal authorities. Critical analysis of Federal legislation detects problems of conceptual nature. Thus, the Russian legislation does not have harmonized definition of the term «strategy»; and the region as the object of strategic planning is regionally contradictorily identified in different sources. Problems of this phase determine the effectiveness of implementation of the strategies of any level. The criterion of efficiency is the policy across the full range of resources use, for example, the tax policy implemented by the RF entities reveals the strategic problems, the limits of powers of all levels of authorities, unilateral view on the territorial tax potential.

Ключевые слова: стратегия, регион, субъект РФ, стратегическое планирование, стратегическое управление, политика, метафора, система, региональные налоги, налоговая политика субъекта РФ.

Keywords: strategy, region, subject of the Russian Federation, strategic planning, strategic management, politics, metaphor, system, regional taxes, tax policy of the Russian Federation entity.

В начале было Слово, и Слово было у Бога,
и Слово было Бог.
Евангелие от Иоанна

О стратегии говорят с незапамятных времен. Однако со временем понятие стало разменной картой в государственных и межгосударственных отношениях. Как результат — трансформация стратегии в метафору — явление, о котором каждый говорит, имея в виду нечто свое, согласующееся с индивидуальным представлением. К сожалению, унифицированного подхода к формулированию и осуществлению стратегии не сложилось до сих пор ни в отечественной, ни в мировой практике. В этом состоит актуальность затрагиваемой темы. В такой ситуации законодателю необходимо осторожно оперировать понятийно-терминологической базой. Действующий с 2014 года Федеральный закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» обнажил существующие в сфере стратегического управления проблемы. Целью данной статьи является унификация терминологии, используемой в современном российском законодательстве. Подмена понятий, их искажение и использование в метафоричном смысле приводит к подмене планируемых результатов.

Научная новизна исследования состоит в том, что многочисленные исследования в указанной сфере посвящены методологии формирования стратегии на промышленных предприятиях. На государственном уровне такой проблематикой занимались разве что в Советском Союзе, но в действовавших тогда условиях (плановая экономика). На взгляд авторов, первоочередной задачей является необходимость обоснования создания словаря стратегического управления. По аналогии с тем, как сделали американцы, формируя в стране в 30-е годы XX века компенсационную политику. Следующим этапом должна стать унификация терминологии, используемой в исследуемой сфере. Это поможет определять в дальнейшем эффективность проводимой государством стратегии.

Настоящее человечества отличается метафоричностью мышления по всему спектру взаимоотношений. Возможно,

язык таким образом реагирует на смену формаций, о которой так много пишут, что сама формация становится некой метафорой. Помимо этого ускоряющийся прогресс во всех сферах человеческой жизнедеятельности априори обречен на появление метафор: осмысление происходящего не поспевает за реальностью. Отсюда и появляется «использование несвойственного имени, перенесенного с рода на вид, или с вида на род, или с вида на вид, или по аналогии» [1, с. 10]. Таким образом Аристотель определял метафору. По мнению авторов, данная проблема является основополагающей в том смысле, что слово как понятие определяет границы действий, полномочий, ответственности, тем более если речь идет о стратегическом управлении государством.

Проблема метафоризации мышления приводит к появлению своеобразных лакун в понятийно-терминологическом аппарате, достигнув в своем развитии таких важных сфер, как наука и законодательство. Процессу метафоризации способствует бесконтрольное использование понятий и терминов в официальных документах не в их исконном значении.

Летом 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», который устанавливает правовые основы стратегического планирования в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности РФ. В законе уточнен ряд базовых понятий стратегического управления. Однако определения основного понятия — «стратегия» — найти в указанном документе нельзя. Встречаются понятия «стратегия пространственного развития Российской Федерации», «стратегия социально-экономического развития Российской Федерации», определяемые (!) как документы стратегического планирования. Но как документ стратегического планирования определяется и «план деятельности федерального органа исполнительной власти». Следовательно, «стратегия развития» и «план деятельности» суть одно и то же? Но при этом второе понятие, по замыслу законодателей, обеспечивает «реализацию документов стратегического планирования», то есть ту самую «стратегию развития». Каламбур, однако.

Продолжая логику законодателя и определяя документ стратегического планирования как «документированную информацию, разрабатываемую, рассматриваемую и утверждаемую (одобряемую) <…> участниками стратегического планирования», можно утверждать, что стратегия — документированная информация, разрабатываемая и используемая определенным образом. Но можно ли утверждать, вот в чем вопрос.

Определение стратегического планирования (статья 2 Закона) — краеугольное в указанном законе — является образчиком тавтологии, за которую ругали в советской общеобразовательной школе: «Стратегическое планирование — деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации». К слову сказать, представителей школы стратегического планирования, отстаивавшей свои позиции на Западе, в середине прошлого года ругали как раз за само словосочетание «стратегическое планирование», называя его явным оксюмороном, имея в виду тот факт, что в стратегии всегда присутствует элемент фатализма, неопределенности. Стоит также обратить внимание читателей и на тот факт, что большинство из перечисленных функций, приписываемых стратегическому планированию, — классические функции менеджмента.

Проблема использования в тексте Закона некорректных формулировок коснулась и других употребляемых в Законе понятий. Так, «система» (стратегического планирования) определяется через «механизм» (обеспечения согласованного взаимодействия участников стратегического планирования). В научной литературе «механизм» используется как конструкт «системы». Другой пример некорректного использования терминологии в Законе — понятие «задача» (социально-экономического развития): определяется через комплекс взаимоувязанных «мероприятий», тогда как задача побуждает к действию, а сами действия по достижению задачи как подцели и есть мероприятия.

Авторы статьи в своих публикациях уже поднимали вопрос о корректности применения терминологии в российском законодательстве, касающемся стратегического управления [2]. К сожалению, до сих пор в этой сфере ничего не изменилось. Досадно даже не от самого факта некорректного использования понятий, а от того, что каждое такое понятие проходит своеобразное «чистилище» при защите диссертаций. И горе соискателю ученой степени, некорректно использующему в процессе защиты своего исследования то или иное понятие.

Проблема обнаруживает себя уже на уровне названий законодательных актов. Например, в Указе Президента РФ от 9 июня 2010 года № 690 «Об утверждении Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года» и в Указе Президента РФ от 19 декабря 2012 года № 1666 «О стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года» достаточно прочитать названия, чтобы понять, что проблема зашла слишком далеко. Стратегия — желаемый образ объекта управления в обозримом будущем плюс механизмы достижения этого образа с учетом нынешнего состояния объекта стратегирования. Политика — инструмент достижения желаемого образа объекта через пошаговое решение сформулированных задач, которые обусловливают выбор способа, варианта решения. В стратегическом управлении не стоит вопрос о том, что первично: стратегия или политика, этот вопрос решен априори. Стратегия является лакмусовой бумажкой на пути выбора механизма решения той или иной задачи, когда возникают вопросы этического плана. Критериями такого выбора являются миссия, видение, цель заявленной стратегии. Соответственно не совсем корректно, говоря о перспективах развития государства в контексте решения им конкретной проблемы, использовать словосочетания типа «стратегия политики». Благодаря таким оксюморонам в исторической ретроспективе исследования стратегий возникают сентенции типа «цель оправдывает средства». К чему они приводят, известно всем. Стратегия в Указе Президента РФ от 19 декабря 2012 года № 1666 определяется через «систему современных приоритетов, целей, принципов, основных направлений, задач и механизмов реализации государственной национальной политики Российской Федерации». Что, в принципе не противореча названию самого документа, противоречит смыслу стратегического управления.

В качестве примера релевантного использования исследуемого термина можно привести Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 года № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Россий-

ской Федерации». «Стратегия» определяется в документе через «формирование экономической политики, институциональных преобразований и необходимых механизмов…», то есть стратегия предопределяет политику, а не наоборот. Однако остается неразрешимой загадкой, как в одной системе законодательства могут сосуществовать одновременно полярные трактовки одного и того же понятия.

В продолжение темы исследования поговорим о формируемой стратегии в субъекте Российской Федерации. Закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» предусматривает, определяя ее по аналогии с предыдущим уровнем как «…документ стратегического планирования, определяющий приоритеты, цели и задачи государственного управления на уровне субъекта Российской Федерации на долгосрочный период». Примечательно, что в документе в качестве объекта стратегирования определяется «субъект Российской Федерации». Анализ законодательной базы в сфере региональной политики за последние двадцать лет показывает постепенный отказ от использования понятия «регион» в пользу указанного выше понятия. Это можно отнести к положительной тенденции. Поясним почему. Дело в том, что у термина «регион» (от латинского «пространство») нет единой трактовки даже в международной практике. На Западе «регион» часто заменяют терминами «район» (от французского «луч», «радиус», «спица (колеса)»), «ареал» (от латинского «площадь»), «зона» (от греческого «пояс»). Однако указанные понятия отражают лишь одну из многочисленных его ипостасей. В результате метафорообраз становится объектом исследования.

В отечественной практике идентификация объекта стратегирования, следующего после федерального уровня, впервые обнаруживает себя в «Основных положениях региональной политики в Российской Федерации» (утверждены Указом Президента Российской Федерации от 3 июня 1996 года № 803). Здесь указано, что регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации или объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации. В Федеральном законе от 28 июня 2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» объединение субъектов Российской Федерации определяется понятием «макрорегион». Согласно Закону это «часть территории Российской Федерации, которая включает в себя территории двух и более субъектов Российской Федерации, социально-экономические условия в пределах которой требуют выделения отдельных направлений, приоритетов, целей и задач социально-экономического развития при разработке документов стратегического планирования».

В «Общероссийском классификаторе экономических регионов ОК 024-95» (систематизированный перечень региональных экономических группировок объектов административно-территориального деления России вступил в силу 1 января 1997 года) появляется понятие «экономический регион». Предназначен документ «для информационного обеспечения органов государственной власти и управления Российской Федерации…» с целью решения задач экономического характера. Экономические регионы выделяются по классификационным признакам.

В приказе от 27 февраля 2007 года № 14 Министерство регионального развития Российской Федерации утверждает требования к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, четко идентифицируя объект стратегирования. На едином портале бюджетной системы Российской Федерации есть вкладка, посвященная регионам. Правда, сама информация представлена по субъектам Российской Федерации [3]. Ниже в табл. 1 приведен сравнительный анализ использования в российской законодательной практике понятия «регион».

Таблица 1

Сравнительный анализ употребления понятия «регион» в законодательстве Российской Федерации

Законодательный/ нормативный акт	**Определение понятия «регион»**
«Основные положения региональной политики в Российской Федерации» (утверждены Указом Президента Российской Федерации от 3 июня 1996 года № 803)	Под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта РФ либо объединять территории нескольких субъектов РФ.
«Общероссийский классификатор экономических регионов ОК 024-95» (утвержден Постановлением Госстандарта Российской Федерации от 27 декабря 1995 года № 640)	Под экономическим регионом понимается совокупность объектов административно-территориального деления страны, обладающих рядом общих природно-экономических (3) признаков: — по относительной общности объективных условий хозяйствования в пределах данной территории; — по общности целей и задач совместной разработки и осуществления региональных программ экономического и социального развития добровольными объединениями субъектов Российской Федерации; — по условиям изучения и контроля природно-климатических, экологических и геологических параметров местности.
ФЗ № 184 от 27 декабря 2002 года «О техническом регулировании»	Региональный стандарт — стандарт, принятый региональной организацией по стандартизации, членами (участниками) которой являются национальные органы (организации) по стандартизации государств, входящих в один географический регион мира и (или) группу стран, находящихся в соответствии с международными договорами в процессе экономической интеграции.
Жилищный кодекс Российской Федерации (ФЗ № 188 от 29 декабря 2004 года)	Глава 17 ЖК РФ определяет правовое положение регионального оператора, который «создается субъектом РФ, и им может быть создано несколько региональных операторов, каждый из которых осуществляет деятельность на части территории такого субъекта РФ».

Источник: составлено авторами.

В статье «О роли базовых понятий российского законодательства в разработке и осуществлении региональных стратегий» [2] представлен более полный анализ использования термина «регион» в отечественной законодательной практике.

В контексте стратегирования субъекта Российской Федерации особенно актуальным является вопрос изыскания, а также оптимального использования ресурсов для достижения стратегических целей. Основным таким ресурсом являются налоги. В российской практике не предусмотрено конституционное закрепление налогов за тем или иным уровнем федеративного устройства, как это принято в ряде западных стран, к примеру, в Германии. В Налоговом кодексе Российской Федерации закреплены налоги, называемые региональными [4]. В свете приведенного выше исследования интересующего нас термина проанализируем адекватность его использования в Налоговом кодексе Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2

Анализ использования понятия «регион» в Налоговом кодексе Российской Федерации

Законодательный/ нормативный акт	Контекст использования понятия «регион»
Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая (ФЗ № 146 от 31 июля 1998 года)	Самостоятельного определения «регион» в НК РФ нет, в статье 12 НК РФ устанавливается: «Региональными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ». Уточнено, что «региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов РФ в соответствии с НК РФ и законами субъектов РФ о налогах».
	Статья 67 НК РФ в качестве одного из условий предоставления инвестиционного налогового кредита указывает на «выполнение организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона».
Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая (ФЗ № 117 от 5 августа 2000 года)	В статье 165 НК РФ, устанавливающей порядок подтверждения права на получение возмещения НДС при налогообложении по налоговой ставке 0 процентов, употребляется не раскрываемое в законодательстве понятие «регион деятельности таможенного органа». То же понятие можно найти и в статьях 167, 168 Решения Совета глав государств СНГ от 10 февраля 1995 года.
	В пункте 5 статьи 264 НК РФ, определяющей прочие расходы для целей налогообложения прибыли, а также в пункте 5.1 статьи 272 НК РФ указаны расходы на проведение работ по разработке региональных стандартов в порядке, установленном законодательством РФ о техническом регулировании. То же можно встретить в статье 337 НК РФ, в которой определяется один из критериев признания добытого полезного ископаемого — (соответствие <…> региональному стандарту).
	В статье 222 НК РФ определяются полномочия законодательных (представительных) органов субъектов РФ по установлению социальных и имущественных вычетов по НДФЛ «с учетом <…> региональных особенностей» (словосочетание не уточняется).

Источник: составлено авторами.

Представляется в свете сказанного выше, что логичнее было бы использовать в целях унификации терминологии для законодательных целей словосочетание «налоги субъекта Российской Федерации». Тем более что в определении региональных налогов идентифицируются полномочия органов законодательной власти субъектов Российской Федерации, а также определен ареал действия региональных налогов. Следует отметить, что «звание» регионального налога не обеспечивает однозначное поступление в бюджет региона. То, какая часть любого из существующих в налоговой системе Российской Федерации налога поступает в тот или иной бюджет, определяется Бюджетным кодексом Российской Федерации, а также положениями Федерального бюджета на определенный период. Соответственно формирование налоговой политики субъекта Российской Федерации во многом зависит от налогового потенциала субъекта Российской Федерации. Согласно тому же Бюджетному кодексу Российской Федерации под налоговым потенциалом понимают налоговую базу этого субъекта. Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации под налоговой базой понимается характеристика объекта налогообложения (статья 38), определяющая собой величину налога, подлежащего уплате. По сути, верно определенным и налогоспособным должен быть сам объект налогообложения. Стратегия — сонм составляющих ее политик, определяемых, в свою очередь, задачами, на которые и разбивается цель. И если одна политика противоречит другой, достижение стратегических целей — блеф, о каком бы уровне стратегий мы ни говорили. При этом противоречивость стратегии может быть имманентной, например, на уровне законодательства. Противоречивость может проявлять себя и в несоответствии элементов стратегий на каждом ее фрактальном уровне и между уровнями.

В диссертационном исследовании на тему «Методика и инструментарий диагностики стратегии промышленного предприятия» [5] доказывается, что стратегия имеет фрактальную природу. Каждый уровень: государство, субъект Российской Федерации — не автономен, не существует сам по себе. Каждый уровень является частью другого и повторяет траекторию развития собой.

Таким образом, подводя итог сказанному, необходимо отметить, что в работе представлена доказательная база, которая позволит привлечь внимание заинтересованных лиц, в том числе тех, кого называют «участниками стратегического планирования» (статья 9 Закона № 172-ФЗ). Это даст возможность провести аудит законодательных актов.

Исходя из изложенного, желательно привлечение к процессу проведения аудита научного сообщества, разрабатывающего в своих исследованиях тему стратегического управления территориями. Приведение в порядок понятийно-терминологической базы станет первым шагом на пути формирования «стратегического словаря». Каждая из «стратегических школ» на Западе начинала именно с этого. И только затем можно говорить о формировании релевантной методологии стратегического управления на уровне государства и давать оценки эффективности ее осуществления на практике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Уфимцев Р. Хвост ящерки. Калининград: Оттокар, 2010. 295 с.
2. Булетова Н. Е., Горелова И. В. О роли базовых понятий российского законодательства в разработке и осуществлении региональных стратегий // Право и экономика. № 7 (305). С. 4—11.
3. Регионы Российской Федерации. Современное федеративное устройство Российской Федерации // Единый портал бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://budget.gov.ru/regions/index (дата обращения: 11.01.2015).
4. Артеменко Д. А. Финансовый аспект институционализации налогового администрирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 36—40.
5. Горелова И. В. Методика и инструментарий диагностики стратегии промышленного предприятия: дис. … канд. экон. наук. Волгоград, 2007. 197 с.
6. Максимова И. В. Направления совершенствования регионального социально-экономического планирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 84 – 89.
7. Коростышевская Е. М., Плотников В. А. Региональная политика: к вопросу о выборе приоритетов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 128—134.

REFERENCES

1. Ufimtsev P. The tail of a lizard. Kaliningrad: Publishing House Ottokar, 2010. 295 p.
2. Buletova N. E., Gorelova I. V. On the role of the basic concepts of the Russian legislation in the development and implementation of regional strategies // Law and Economics. № 7 (305). P. 4—11.
3. The Regions of the Russian Federation. Modern Federal structure of the Russian Federation // United portal of the budget system of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://budget.gov.ru/regions/index (date of viewing: 11.01.2015).
4. Artemenko D. A. Financial aspect of the institutionalization of tax administration // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 36—40.
5. Gorelova I. V. Methodology and tools of diagnostics of industrial enterprise strategy: dissertation of the candidate of economic sciences. Volgograd, 2007. 197 p.
6. Maximova I. V. Directions of improvement of the regional socio-economic planning // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 84—89.
7. Korostyshevskaya E. M., Plotnikov V. A. Regional policy: to the issue of priorities selection // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 128—134.

УДК 338.43:631.171
ББК 65.32-57

Subaeva Asiya Kamilevna,
candidate of economics, associate professor
of the department of ecomics, arrangement and management
of enterprise of Ulyanovsk State Agricultural Academy
named after P. A. Stolypin,
Ulyanovsk,
e-mail: subaeva.ak@mail.ru

Субаева Асия Камилевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики,
организации и управления на предприятии
Ульяновской государственной сельскохозяйственной
академии им. П. А. Столыпина,
г. Ульяновск,
e-mail: subaeva.ak@mail.ru

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ ИЗНОСА И ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

AN OVERVIEW OF THE STATE OF WEAR AND UPDATE OF THE DURABLE MEANS OF PRODUCTION IN AGRICULTURAL COMPANIES

В статье дан обзор состояния технической базы сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан, анализ воспроизводства технических ресурсов и их износа. Проведено исследование динамики состояния материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных организациях в целом по Министерству сельского хозяйства и продовольствия РФ и Республики Татарстан. Проведено исследование на выявление тенденций воспроизводства машинно-тракторного парка сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан путем приобретения техники на свободном рынке через систему лизинга. Полученные результаты свидетельствуют, что приобретенной по указанным каналам сельскохозяйственной техники недостаточно для замены выбывающих по причине физического износа машин из-за дефицита соб-

ственных инвестиционных ресурсов и недоступности кредитов в связи с убыточностью многих сельскохозяйственных организаций.

The article gives an overview of the status of technical base of agricultural organizations of the Republic of Tatarstan, analysis of reproduction of technical resources and their wear. The study of the dynamics of material and technical resources in agricultural organizations as a whole in the Ministry of agriculture and food of the Russian Federation and the Republic of Tatarstan was conducted. The study was conducted to identify trends of reproduction of machine-tractor pool of agricultural organizations of the Republic of Tatarstan by purchasing equipment at the open market through leasing. The results obtained state that the agricultural equipment purchased through the specified channels is not enough for replacement of equipment rejected due to wear because of the shortcoming of the own investment resources and inaccessibility of credits due to unprofitability of many agricultural companies.

Ключевые слова: материально-технические ресурсы, сельскохозяйственная техника, субсидии, лизинг, обновление техники, поставка техники, прогноз, республиканское субсидирование, приобретение и износ техники, налоги, техническая и технологическая модернизация, финансовая поддержка.

Keywords: material and technical resources, agricultural machinery, subsidies, leasing, equipment upgrade, equipment delivery, forecast, state subsidies, procurement and wear of equipment, taxes, technical and technological modernization, financial support.

В процессе материального производства основные средства выполняют важную функцию — повышают производственную способность рабочей силы, тем самым увеличивая объем производства сельскохозяйственной и другой продукции в течение рабочего дня. В производственном процессе основные средства участвуют целиком в полном объеме, но при этом с каждым годом или производственным циклом они изнашиваются физически, хотя существенного уменьшения их массы не происходит, а в основном утрачивается производительная способность и вместе с тем потребительная стоимость и стоимость, которая в виде амортизационных отчислений используется в формировании стоимости механизированных работ и производимой продукции. От степени износа основных средств зависит их производительная способность и экономическая эффективность использования. Тракторы, имеющие большой износ, увеличивают расход горюче-смазочных материалов на единицу работы или продукции, снижают свою производительность при их использовании. Восстановление утраченной производительности осуществляется путем ремонта, который представляет собой вид частичного воспроизводства основных средств. Однако следует отметить, что ремонтом восстанавливается не весь износ, а лишь его часть, так как заменяются детали, которые полностью утратили работоспособность. В машинах и оборудовании имеются базовые (корпусные) детали, которые служат несколько производственных циклов или лет без ремонта и замены. Однако и они влияют на общее физическое состояние машины и ее работу. В связи с этим важно знать физическое состояние основных средств производства и вовремя осуществлять их частичное, простое и при необходимости расширенное воспроизводство в соответствии с программой развития сельского хозяйства [1].

Для более четкого представления о состоянии машинно-тракторного парка и оборудования ферм в хозяйствах Республики Татарстан по данным сводных годовых отчетов Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан нами построены графики динамики наличия основных видов машин (рис. 1) и по данным сводных годовых отчетов сельскохозяйственных организаций Министерства сельского хозяйства и продовольствия России построены графики динамики наличия основных видов сельскохозяйственных машин (рис. 2) [2; 3].

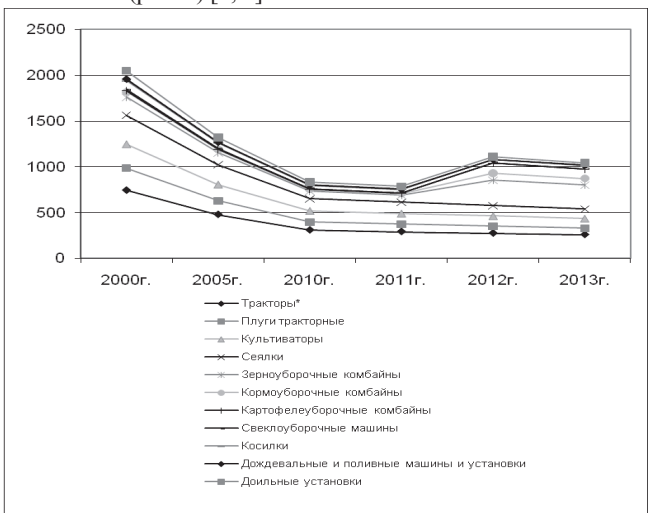


Рис. 1. Динамика наличия основных видов машин на сельскохозяйственных предприятиях России, тыс. шт.

При сравнении характера изменения кривых на рис. 1 и 2 становится очевидным, что в обоих случаях воспроизводство машинно-тракторного парка и оборудования осуществлялось по суженному принципу. Сокращение наличия тракторов и рабочих сельскохозяйственных машин в целом по стране и республике происходило одинаково. Так, кривые, представляющие динамику показателей тракторного, комбайнового парков и оборудования животноводческих ферм, по своему характеру совпадают.

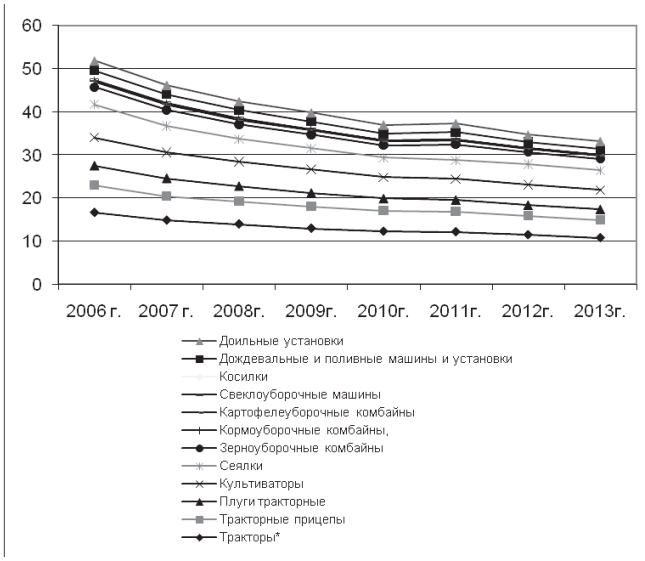


Рис. 2. Динамика наличия основных видов машин на сельскохозяйственных предприятиях Республики Татарстан, тыс. шт. [4].

Выбытие машин и оборудования и их восполнение осуществлялось в одинаковой степени. Сокращение их нали-

чия за исследуемый период происходило более медленными темпами. Однако обеспеченность ими хозяйств оказалась значительно ниже нормативной, которую в ближайшей перспективе необходимо восстановить до нормального уровня, что позволит ввести в севооборот временно не используемые, но вполне продуктивные пахотные земли в регионе и в целом в стране, выполнить в полном объеме все механизированные работы, предусмотренные прогрессивными технологиями возделывания сельскохозяйственных культур и содержания животных и птицы, получения от них продукции [1].

Следует отметить, что результаты сельскохозяйственного производства зависят не только от уровня обеспеченности сельхозорганизаций сельскохозяйственными машинами, транспортными средствами и оборудованием животноводческих ферм, но и от их физического состояния — уровня физического износа и степени годности. В табл. 1 приведена динамика состояния материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных организациях в целом (по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ).

Таблица 1

Динамика состояния основных материально-технических ресурсов в сельскохозяйственных организациях России [3; 4]

Показатели	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2013-й в % к 2008-му
Степень износа основных средств, %	46,3	42,2	42,1	42,8	42,5	42,8	92,4
Коэффициент выбытия всех основных средств	4,2	3,6	2,2	2,4	2,5	2,5	59,5
Срок обновления всех основных средств, лет	2,4	3,1	3,7	4,3	4,2	4,1	170,8

Анализ данных табл. 1 свидетельствует, что степень износа основных средств с небольшим колебанием за исследуемый период снизилась лишь на 7,6%, но, несмотря на это, 40% износа основного фонда агропромышленного комплекса не положительный показатель.

Коэффициент выбытия всех основных средств при этом снизился на 40,5%, что свидетельствует об обновлении базы основных фондов предприятий. При определении технического состояния основных фондов следует также рассчитывать срок их обновления. Это позволяет предприятиям четче видеть свои возможности по обновлению и перспективу развития своей технической базы. В динамике лет данный показатель увеличился на 70,8%, что показывает отрицательную тенденцию в данном направлении.

Для сравнения физического состояния основных средств производства сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан с результатами в целом по стране, которые характеризуются степенью износа, коэффициентом выбытия и сроками обновления, нами проведено исследование по хозяйствам республики. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Динамика физического состояния основных средств в сельскохозяйственных организациях Республики Татарстан [4]

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2013-й в % к 2008-му
Степень износа основных средств, %	22,6	24,1	17,2	27,9	21,4	94,6
Коэффициент выбытия всех основных средств	0,07	0,06	0,08	0,15	0,15	2,1 раза
Срок обновления всех основных средств, лет	3,4	4,3	4,3	6,3	6,3	1,8 раза

Сравнительный анализ данных табл. 1 и 2 свидетельствует о том, что уровень износа основных средств в 2013 году составлял 42,8%, а в Республике Татарстан — 21,4%, годность соответственно в первом случае была 57,2%, во втором — 78,6%, или на 21,4% выше. При сложившихся процессах воспроизводства основных средств в Минсельхозе России срок обновления их составил 4,1, а по республике — 6,3 [4].

Следует отметить, что больше всего были изношены машины и оборудование в целом по Минсельхозу страны и республике. Однако степень износа основных средств сельского хозяйства в целом по стране все-таки примерно на 21,4% выше, чем в Татарстане. Это обусловлено тем, что хозяйства в Республике Татарстан более прибыльные, чем в целом по стране, их инвестиционно-воспроизводственная деятельность была более активной, так как она основана на собственных источниках финансирования воспроизводства технических средств производства. Однако в настоящее время в республике необходимо вкладывать большие финансовые средства в воспроизводство материально-технических средств для нормативной обеспеченности ими сельскохозяйственных организаций, обеспечивающих реализацию программы развития сельскохозяйственного производства в регионе [3; 5].

Воспроизводство материально-технических средств зависит и от того, сколько их производится и покупается, то есть от состояния рынка технических ресурсов — от покупательского спроса и предложения, соотношение которых формирует рыночную цену на них. Низкий покупательский спрос негативно влияет на уровень производства технических средств, так как заставляет руководителей заводов уменьшать количество выпускаемых машин, из-за чего резко вырастают цены на них, поскольку большие амортизационные отчисления на имеющиеся мощности распределяются на малое количество выпускаемой техники. Свободный рынок материально-технических ресурсов России в данном случае не является регулятором цен. При малом спросе на технику цены на нее должны снижаться, а они, наоборот, возрастают [1].

Следует отметить, что низкий потребительский спрос на сельскохозяйственную технику обусловлен не отсут-

ствием потребности, а утратой хозяйствами покупательной способности из-за низкой рентабельности производства сельскохозяйственной продукции, особенно продукции отраслей животноводства — мяса и молока, вследствие чего многие сельскохозяйственные организации в республике и в стране в целом являются финансовыми должниками перед федеральным и региональным бюджетами, а также поставщиками материально-технических ресурсов сельскохозяйственному производству (табл. 3.)

Таблица 3

Динамика финансового состояния сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан (тыс. руб.) [4]

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2013-й в % к 2009-му
Долгосрочные кредиты и займы по состоянию на конец года: — кредиты банков с погашением более чем через 12 мес.	57870073	76292511	82907101	44398696	38822979	67,0
— прочие долгосрочные обязательства	7245211	6447707	8866184	7749397	6676594	92,1
Итого по долгосрочным обязательствам	65115284	82740218	91773285	52148093	45499573	69,8
Краткосрочные кредиты и займы: — кредиты банков с погашением в течение 12 мес.	17921380	24592798	26682305	21170076	26730391	149,1
Итого по краткосрочным обязательствам	50852053	62522150	62659667	63953114	65152701	128,1
Итого по кредиторской задолженности	26001072	31320558	30614237	37074809	33810962	130,0

Анализ данных табл. 3 показывает, что только по долгосрочным обязательствам хозяйства республики были должны миллиардные суммы. Например, в 2009 году они задолжали более 57 млрд руб. по займам и кредитам банкам. Отрадно, что задолженность с каждым годом снижается и на конец 2013 года она снизилась до суммы 38 млрд руб. Итого задолженность по долгосрочным обязательствам за последние пять лет снизилась на 30,2%.

Иная ситуация складывалась по задолженности хозяйств по краткосрочным кредитам и займам, которая за исследуемый период увеличилась с 17 млрд руб. в 2009 году до 26 млрд руб. на конец 2013-го. При этом задолженность по краткосрочным обязательствам за последние пять лет увеличилась на 28,1%, по кредиторской задолженности — на 30,0% [4].

При такой большой задолженности сельскохозяйственных организаций края, безусловно, их инвестиционно-воспроизводительная деятельность сводится к минимуму. Воспроизводство технических ресурсов осуществлялось лишь в высокорентабельных, прибыльных хозяйствах.

Следует особо отметить, что негативное воздействие на финансовое состояние оказывала государственная налоговая политика, при которой сумма налогов значительно превышала государственную финансовую поддержку сельскохозяйственных организаций. В подтверждение сказанного приводим отчетные данные по налогам и сборам, начисленным и уплаченным сельскохозяйственными организациями Республики Татарстан в 2013 году (табл. 4).

Анализ данных табл. 4 показал, что в 2013 году было начислено на начало года 1549335 тыс. руб. налогов и сборов, в том числе 30411 тыс. руб. штрафов и пеней за несвоевременную уплату налогов. Действующая налоговая политика не способствует развитию сельскохозяйственного производства, так как начисляемые налоги являются большой нагрузкой на выручку от реализации сельскохозяйственной продукции и получаемую прибыль.

Таблица 4

Налоги и сборы сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан в 2013 году, тыс. руб. [4]

Вид налогов и сборов	На начало года		На конец года	
	всего	в том числе штрафы и пени	всего	в том числе штрафы и пени
Налог на прибыль (доход)	21361	50	30328	50
Налог на добавленную стоимость	689586	1464	616495	1142
Акцизы	—	—	—	—
Налог на имущество организаций	4207	3	14731	4
Земельный налог	13481	369	18224	534
Единый сельхозналог	8220	1009	12945	275
Упрощенная система налогообложения	1123	—	1609	—
Единый налог на вмененный доход	7	—	23	—
Налог на доходы физических лиц	309954	7977	369742	6040
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	532	—	495	—
Водный налог	125	4	185	9
Другие налоги и сборы	500739	19535	738370	16384
Итого налогов и сборов	1549335	30411	2297652	24438

Например, в 2013 году сельскохозяйственными организациями от реализованной сельскохозяйственной продукции получено прибыли 1140437 тыс. руб. до налогообложения.

Чтобы рассчитаться с бюджетом по налогам и сборам, необходимо расходовать более 1,6% прибыли. Оставшейся части прибыли недостаточно для подготовки нового цикла производства в будущем году. Образовавшийся недостаток в финансовых ресурсах сельскохозяйственные организации покрывают амортизационными отчислениями, что лишает их возможности осуществлять расширенное воспроизводство материально-технических средств.

Следует отметить, что оказываемая сельскохозяйствен-

ным организациям финансовая государственная поддержка в части льготного кредитования возвращается кредитным организациям и банкам в виде возмещения части затрат на уплату процентов по взятым у них кредитам и на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства. Следовательно, только часть ее используется хозяйствами на поддержку элитного семеноводства и приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений от болезней и вредителей. По нашему мнению, такая система государственной поддержки не направлена на возмещение части затрат на закладку, уход и раскорчевку многолетних насаждений.

Таблица 5

Государственная финансовая поддержка сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан по состоянию на 2013 год, тыс. руб. [4]

Наименование показателя	Начислено		Фактически получено	
	всего	в том числе из федерального бюджета	всего	в том числе из федерального бюджета
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях, всего	2330340	2121936	2330340	2121936
Государственная поддержка программ и мероприятий по развитию растениеводства, всего	2780371	1194442	2780371	1194442
в том числе: — субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку элитного семеноводства	36095	19987	36095	19987
— субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства	255953	153574	255953	153574
— субсидии на возмещение части затрат на закладку, уход и раскорчевку многолетних насаждений	16701	10001	16701	10001

Анализ системы государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных организаций республики свидетельствует о том, что она не направлена на воспроизводство и укрепление материально-технической базы сельскохозяйственного производства региона, так как государство изымает из сельскохозяйственного производства в виде налогов и сборов чуть меньше средств по сравнению с оказываемой финансовой поддержкой (2297652/2330340 руб.).

Учитывая эту тенденцию, руководство Республики Татарстан оказывает региональную поддержку сельскохозяйственным организациям по поставке техники. Так, постановлением кабинета министров Республики Татарстан от 31 января 2013 года № 61 «О мерах государственной поддержки агропромышленного комплекса в 2013 году» предусмотрено выделение субсидий на техническую и технологическую модернизацию сельскохозяйственного производства в сумме 351947 тыс. руб.; Постановлением кабинета министров Республики Татарстан от 21 февраля 2014 года № 104 «О мерах государственной поддержки агропромышленного комплекса в 2014 году» предусмотрено выделение субсидий на техническую и технологическую модернизацию сельскохозяйственного производства в сумме 2000000 тыс. руб.

С целью активизации воспроизводственной деятельности сельскохозяйственных организаций республике необходимо освободить их от уплаты налога на добавленную стоимость, как поступают государства с развитым сельскохозяйственным производством, налога на имущество, земельного и водного налога. Кроме того, списывать всю начисленную задолженность по налогам и сборам вместе со штрафами и пенями. Государственную финансовую поддержку сельскохозяйственным организациям республики необходимо увеличить до 30—35% к производственным затратам, то есть довести ее до уровня, установленного в зарубежных странах с развитым сельскохозяйственным производством.

Только при создании таких условий финансовое состояние сельскохозяйственных организаций республики нормализуется, наладится их инвестиционно-воспроизводственная деятельность по развитию и укреплению материально-технической базы, являющейся основным фактором развития аграрного производства, повышения его прибыльности, рентабельности и конкурентоспособности на внутреннем и внешнем продовольственных рынках.

Обновление и развитие материально-технической базы сельскохозяйственных организаций зависит и от того, какие материально-технические ресурсы приобретаются хозяйствами: новые или бывшие в употреблении (на вторичном рынке сельскохозяйственной техники). Этот вопрос нами исследован по отчетным данным сельскохозяйственных организаций за 2012—2013 годы, полученные результаты приведены в табл. 6.

Таблица 6

Показатели приобретения сельскохозяйственной техники сельскохозяйственными организациями Республики Татарстан, физ. ед. [4]

Наименование машин и оборудования	2012			2013		
	всего	в том числе		всего новые	в том числе	
		новые	бывшие в употреблении		новые	бывшие в употреблении
Тракторы всех марок	1066	296	759	579	180	399

Окончание табл. 6

Рабочие сельскохозяйственные машины всех видов	1109	292	817	817	223	594
Комбайны всех видов	362	105	257	303	104	199
Машины и оборудование ферм всех видов	468	226	242	427	166	261
Автомобили грузоперевозящие всех марок	294	81	213	272	43	229
Итого	3299	1000	2288	2398	716	1682
В процентах	100,0	30,3	69,7	100,0	29,8	70,2

Из табл. 6 видно, что в 2012 году хозяйствами республики было приобретено лишь 30,3% новых сельскохозяйственных машин и оборудования из-за отсутствия собственных инвестиционных ресурсов, а в 2013-м еще меньше — 29,8%. Пополнение машинно-тракторного парка сельскохозяйственные организации осуществляли путем приобретения на вторичном рынке сельскохозяйственной техники бывших в употреблении машин и оборудования: в 2012 году — 69,7%, в 2013-м — 70,2% к общему количеству приобретенных за год [Там же].

Следует отметить, что это крайняя мера, которая не решает возникшей проблемы обеспечения хозяйств республики техническими средствами.

Суть состоит в том, что бывшие в употреблении машины и оборудование приобретаются по более низким ценам, но они уже имеют физический и моральный износ и соответственно меньшую производительность. Кроме того, они расходуют больше горюче-смазочных материалов на единицу работы по сравнению с новыми, требуют частого проведения технического обслуживания и ремонта. Поэтому для выполнения механизированных работ в полном объеме с соблюдением технологий требуется иметь больше бывших в употреблении машин и оборудования, чем новых, из-за их низкой производительности [1].

Планируется осуществлять замену выбывших по причине физического износа машин новыми, нового поколения. Они более надежные и производительные, чем старые, бывшие в употреблении, что позволит несколько снизить моральный износ имеющегося машинно-тракторного парка.

Следует отметить, что в последние годы сельскохозяйственные организации республики и страны в целом новую сельскохозяйственную технику приобретают по лизингу. В табл. 7 приведены виды и количество сельскохозяйственной техники, приобретенной по лизингу за последние (2009—2013) годы.

Анализируя данные табл. 7, нетрудно заметить, что тенденция поставки техники селу не имеет какой-либо закономерности. Например, поставка тракторов в 2009 году составила 109 ед., а в 2013-м лишь 41 трактор. В 2009 году было поставлено селу 103 ед. сельскохозяйственных машин, в 2013-м — 14 машин. Отметим, что лизингодатели по линии ОАО «Росагролизинг» не принимают заявок на обычные сельскохозяйственные машины, а только на крупногабаритные дорогостоящие машины, такие как тракторы, комбайны и автомобили. Кроме того, суммы, выделяемые на финансовый лизинг сельскохозяйственной техники, с каждым годом уменьшаются, а вместе с этим уменьшается и количество приобретаемой через систему ОАО «Росагролизинг» сельскохозяйственной техники.

Таблица 7

Поставка сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственные организации Республики Татарстан по лизингу, физ. ед. [4]

Вид технических средств	2009	2010	2011	2012	2013	2013-й в % к 2009-му
Тракторы всех видов	109	62	120	113	41	37,6
Комбайны всех видов	67	49	35	24	38	56,7
Сельскохозяйственные машины всех видов	103	27	34	24	14	13,59
Автомобили всех марок	6	12	23	21	15	2,5 раза
Итого по годам	285	150	212	182	108	37,8

С учетом этой тенденции руководством Республики Татарстан принята трехлетняя Программа технической и технологической модернизации агропромышленного комплекса на 2014—2016 годы, которая позволит оснаститься мощной, многофункциональной, производительной техникой на 6 млрд руб. ежегодно, что повысит энергообеспеченность до 200 л.с. на 100 га посевов и производительность труда в 3 раза (табл. 8) [4].

Таблица 8

Программа технической и технологической модернизации агропромышленного комплекса на 2014—2016 годы, физ. ед. [4; 5]

Наименование	Годы				ИТОГО
	2014		2015	2016	
	прогноз	факт. на 1 августа			
Субсидии из бюджета Республики Татарстан					
Возмещение 40% стоимости без НДС, млрд руб.	2,0	—	2,0	2,0	6
Прогноз приобретения сельскохозяйственной техники					
Тракторы	650	215	700	750	2100
Зерноуборочные комбайны	220	113	240	260	720
Кормоуборочные комбайны	60	75	70	80	210
Посевные комплексы	60	34	70	80	210
Доильные установки	150	104	150	150	450
Миксеры-кормораздатчики	50	28	50	50	150
Танки — охладители молока	150	61	150	150	450
Всего на сумму, млрд руб.	5,8	3,9	5,8	5,8	17,4
Ожидаемая энергообеспеченность, л.с. на 100 га	164	—	185	200	—
Энергообеспеченность на 1 января 2014 года — 158 л.с. на 100 га					

Проведенное исследование было нацелено на выявление тенденций воспроизводства машинно-тракторного парка сельскохозяйственных организаций Республики Татарстан путем приобретения техники на свободном рынке через систему лизинга [6].

Полученные результаты свидетельствуют, что приобретенной по указанным каналам сельскохозяйственной техники недостаточно для замены выбывающих по причине физического износа машин из-за дефицита собственных инвестиционных ресурсов и недоступности кредитов в связи с убыточностью многих сельскохозяйственных организаций [1], хотя всем известно, что от уровня обеспеченности сельскохозяйственных организаций материально-техническими средствами, их физического и морального состояния в большой степени зависят результаты сельскохозяйственного производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Костюкова Е. И. Экономический механизм воспроизводства технической базы сельского хозяйства (теория, методология, практика): дис. … д-ра экон. наук. М., 2008. 318 с.

2. Субаева А. К. Влияние технической базы сельскохозяйственных организаций на производственные результаты // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 77—82.

3. Субаева А. К. Развитие сельскохозяйственного машиностроения как фактор повышения конкурентоспособности технической базы АПК // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 103—107.

4. Статистический ежегодник Республики Татарстан — 2014: сб. / Терр. орган Фед. службы гос. статистики по Республике Татарстан. Казань: Татарстанстат, 2014. 521 с.

5. Клычова Г. С., Галиахметова А. М., Низамутдинов М. М. Продовольственная безопасность: проблемы и пути решения: монография. Казань: Центр инновационных технологий, 2014. 231 с.

6. Квартальнов А. В., Чабанюк О. В. Факторный анализ современного развития малых предприятий в России через управление налоговым бременем // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 115—119.

REFERENCES

1. Kostyukova E. I. Economic mechanism of reproduction of technical base of agriculture (theory, methodology, practice): dissertation of the doctor of economics. M., 2008. 318 p.

2. Subaeva A. K. Influence of technical base of agricultural organizations on production results // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 77—82.

3. Subaeva A. K. Development of agricultural machinery as a factor of competitiveness of the technical base of agriculture // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 103—107.

4. Statistical Yearbook of the Republic of Tatarstan in 2014: collection / Territorial Authority of the Federal service of the State Statistics in Tatarstan. Kazan: Statistics for Tatarstan, 2014. 521 p.

5. Klychova G. S., Galiakhmetov A. M., Nizamutdinov M. M. Food security: problems and solutions: monograph. Kazan: Center for innovative technologies, 2014. 231 p.

6. Kvartalnov A. V., Chabanyuk O. V. Factor analysis of the current development of small enterprises in Russia through management of tax burden // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 115—119.

УДК 005 (470)
ББК 65.050 (2)

Shabalina Elena Ivanovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of management and marketing
of Baltic Federal University named after I. Kant,
Kaliningrad,
e-mail: dmdkklr@rambler.ru

Шабалина Елена Ивановна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры менеджмента и маркетинга
Балтийского федерального университета им. И. Канта,
г. Калининград,
e-mail: dmdkklr@rambler.ru

ФОРМИРОВАНИЕ АДАПТАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

FORMATION OF THE ADAPTIVE SYSTEM OF DESIGN AND SOFTWARE FOR IMPLEMENTATION OF STRATEGIC DIRECTIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT

В статье на основе авторского подхода к разработке и применению функционально-объектной модели развития интегрированных региональных систем предлагается формирование адаптационной системы проектного и программного обеспечения стратегических направлений развития региона. Применение методов целочисленного линейного программирования и системы сбалансированных показателей обеспечивает оптимизацию связей интегрированного регионального взаимодействия в условиях неопределенности. Подчеркивается ключевая роль проектов

и программ развития как институционального обеспечения указанных связей на стадии их формирования и реализации. В качестве основного организационного механизма данной системы предложен координирующий блок проектно-программного стратегического управления, целью которого является адаптационная координация действий всех участников реализации стратегических инициатив в рамках структурной региональной политики.

Formation of adaptive system of design and software for strategic directions of regional development is proposed in the article based on the author's approach to development and application of functionally-objective model of development of the integrated regional systems. Application of methods of integral-valued linear programming and the system of balanced indicators provides for optimization of connections of the integrated regional interaction in the conditions of uncertainty. The key role of projects and programs of development is underlined as the institutional provision of specified connections at the stage of their formation and implementation. The coordinating block of design-program strategic management is proposed as the main organizational mechanism of the system, which goal is adaptive coordination of activities of all participants of implementation of strategic initiatives within the frame of structural regional policy.

Ключевые слова: системы интегрированного взаимодействия, неопределенность среды, стратегирование, регион, функционально-объектный подход, стратегические проекты и программы, координация стратегических решений, мотивация, интересы, системная адаптация.

Keywords: system of integrated interaction, uncertainty of the environment, strategy planning, region, functionally-object approach, strategic projects and programs, coordination of strategic decisions, motivation, interests, system adaptation.

Рассматривая вопросы управления развитием регионов в современных условиях трансформации экономического пространства и кризисного состояния систем интегрированного регионального взаимодействия, необходимо учитывать новые требования к стратегированию с позиций адаптационного обеспечения к изменяющимся условиям среды. Произошедшее в последнее время в экономике государств расширение воспроизводственных процессов за пределы региональных и национальных границ обусловило глобальные масштабы действия закона поляризации ресурсов и сформировало дополнительное усиление влияния факторов неустойчивости, что повлияло на снижение управляемости и соответствующее повышение инвестиционных рисков. Это повлекло необходимость в реализации исследований, направленных на повышение адаптационных качеств региональных систем, особенно в отношении управления развитием интегрированного регионального взаимодействия.

При этом следует подчеркнуть, что в рыночных условиях хозяйствования и ведения предпринимательской деятельности значительно возросла роль таких территорий, которые реализуют функции региональной специализации в рамках интегрированных экономических отношений, а также в процессе транспортного обслуживания внешних и внутренних коммуникационных связей, как, например, приморские, приграничные и экспортно ориентированные регионы [1; 2]. Однако недостаточно комплексный учет указанной специфики в отношении неопределенности интегрированного взаимодействия становится причиной возникновения противоречий между высоким стратегическим потенциалом таких территорий, с одной стороны, и уровнем его практического использования — с другой. Такая тенденция наиболее отчетливо проявляется на примере приморских регионов, являющихся центрами экономической интеграции в силу своего географического расположения и природного потенциала. Исследователи отмечают наличие высокого уровня диспропорций и неоправданно низкий вклад морехозяйственного комплекса в экономику приморских территориальных систем. Одновременно подчеркивается также, что для ряда интегрированных территорий, формирующих свой экономический потенциал преимущественно за счет экспорта топливно-энергетического ресурсов, указанные отрицательные явления оказались несколько сглаженными. Это такие регионы, как Тюменская область, Краснодарский край и Республика Саха. При этом следует понимать, что показатели развития данных территориальных систем создают условно завышенное представление о состоянии экономики регионов в целом, в то время как оценка сформировавшихся результатов их деятельности не имеет прямой связи с реализацией основных функций приморской специализации и использованием соответствующих природных преимуществ, когда в реальности происходит снижение влияния мотивационных факторов развития объектов приморского расположения [3]. Кроме того, следует подчеркнуть, что реализация интегрированных функций региональной специализации обычно сопряжена с необходимостью создания достаточно сложной системы структурного и инфраструктурного обеспечения. При этом сопутствующей особенностью таких систем становится капиталоемкий и длительный период формирования экономического потенциала. Данное обстоятельство определяет необходимость взвешенного принятия соответствующих управленческих решений, формируемых на длительную перспективу. Следовательно, в стратегическом региональном управлении объективно складывается приоритет видения функционального развития «снизу», то есть решений, принимаемых инвесторами. При этом необходимо подчеркнуть, что при наличии диспропорциональности и системной неустойчивости указанные решения принимаются в условиях повышенного риска и неопределенности, что требует дополнительной мотивации и определенных гарантий. Поэтому в ходе развития интеграционных процессов сложилась необходимость в реализации таких управленческих подходов к структурной региональной политике, которые могли бы обеспечивать адаптационную направленность регионального стратегирования и соответственно повышение уровня устойчивости территориальных систем.

В современных исследованиях регионального экономического пространства как в теоретико-методологическом, так и практическом аспектах вопросам функционального, а также мотивационного обеспечения устойчивого территориального роста уделяется достаточно большое внимание. В частности, отмечается, что устойчивость отражает способность экономической системы выполнять свои функции при воздействии различных негативных факторов внешней и внутренней среды [4]. Подчеркивается актуальность решения задач, связанных с выбором экономических критериев оценки устойчивости промышленного предприятия

в контексте динамики его развития [5], а также необходимость обеспечения паритета интересов при разрешении проблем в различных сферах деятельности и уровней формирования перспектив [6] и ряда других вопросов.

В то же время реализация стратегических разработок, связанных с развитием региональных направлений деятельности, в рамках интегрированного сотрудничества имеет свои особенности и, как правило, сопряжена с недостаточной определенностью как самих систем взаимодействия, так и условий и механизмов их обеспечения. Объективное действие закона ресурсной поляризации, а также противоречивое влияние политики смежных региональных и национальных систем, которому подвержены указанные территориальные системы, обусловливают неопределенность сигналов как внешней, так и внутренней среды, поскольку для интегрированных систем внешние условия становятся частью внутренней среды за счет распределения технологического процесса производства по территориям различных государств. При этом «подвижность» технологических границ формирует определенные пересечения и взаимное наложение плоскостей экономического пространства, при котором внутренние сигналы могут становиться внешними, и наоборот. Поэтому традиционное управление такими системами на основе применения принципа прямой и обратной связи становится неэффективным. Требуются особые подходы к стратегическому региональному управлению, на основе которых возможно обеспечить региональную адаптацию и системную устойчивость.

В контексте данных особенностей предложенный автором функционально-объектный подход [7] позволяет оптимизировать выбор интегрированных направлений структурно-функционального взаимодействия в комплексе с условиями и механизмами их реализации. Решение оптимизационной модели, составленной в виде задачи целочисленного линейного программирования, предполагает формирование пропорций в структурных инвестиционных проектах и создание условий для их внедрения на основе сочетания принципов регулирования и саморегулирования с сохранением уровня мотивационных параметров в области пересечения интересов различных уровней. При этом на основе итерационного исследования системы «от связей» обеспечивается их адаптация и устойчивость за счет гибкого и комплексного принятия управленческих решений в трех контурах: перспективном, текущем и оперативном.

В качестве институционального обеспечения реализации указанного подхода выступает выделение основной роли стратегических проектов и программ как документационной основы стратегии региона, поскольку именно на данном уровне разработки перспектив формируется набор интегрированных связей-отношений, определяющих функции приоритетных направлений развития.

Укрупненно организационная схема модели стратегического управления функционально-объектным развитием интегрированных региональных систем с акцентом на реализацию стратегических проектов и программ включает следующие взаимосвязанные элементы [Там же. С. 136]:

— моделирование текущего состояния и функционально-объектного развития региона;

— мотивация принятия оптимальных стратегических решений в области поля параметров пересечения интересов;

— формирование и корректировка совместных проектов и программ пропорционального развития.

При этом на входе указанной системы формируются параметры, определяющие текущее состояние стратегических направлений региональной специализации и прогноз соответствующих изменений с учетом принятой стратегии и концепции регионального роста. На выходе происходит формирование обратной связи, включающей в себя предложения и дополнения к концептуальному видению регионального развития, а также дополнения и корректировки на основе разработанных и внедренных проектов и программ.

Рассматривая представленную схему с позиций практической реализации принимаемых стратегических решений в условиях неопределенности, следует отметить, что ключевым моментом в региональном стратегировании становится обеспечение идентификации таких проектов и программ в рамках приоритетных стратегических направлений развития, которые обеспечат пропорциональное и устойчивое развитие. Для этого необходимо определить мотивационные условия и механизмы их реализации в области пересечения интересов различных уровней, направленных на формирование структурных пропорций и необходимых темпов роста. При этом следует подчеркнуть, что мотивация, ориентированная на достижение общих целей, должна сохраняться на весь период реализации указанных программ до тех пор, пока цели не будут достигнуты. Необходимо учитывать особенности интегрированного регионального взаимодействия, связанные с высоким уровнем факторной неопределенности, определяющей вероятностный характер возможных параметрических отклонений и процессную непредсказуемость ситуации. В данном случае в отсутствие своевременных корректирующих действий возможно накопление критической массы происходящих изменений, что может сформировать в будущем противоположное влияние на интересы, обусловливающие синергетический эффект от совместной деятельности, и соответственно определить другую направленность поляризации ресурсов с разрушением уже начавших складываться пропорций. Поэтому в ходе практического внедрения проектов и программ в рамках выбранных стратегических направлений деятельности следует обеспечить актуальность системной информации и своевременность принятия и реализации решений, определяющих упреждающую управленческую реакцию на происходящие изменения. Для этого требуется реализация мониторинга, направленного на отслеживание мотивационных параметров, позволяющих исследовать влияние факторов синергии как явного, так и скрытого (латентного) характера.

В данной связи автором использованы возможности функционально-объектного моделирования как формы реализации тезаурусного подхода к исследованию систем от структуры к целям [Там же. С. 80—81]. И поскольку в рамках указанной модели целевая функция формулируется как интегральный показатель синергетического эффекта для идентификации оптимального структурного состояния при условиях влияющих ограничений, то организация мониторинга и накопления информации по указанным показателям на основе сопоставления значений целевого функционала при определенных параметрических изменениях позволяет исследовать влияние ограничивающих ресурсных факторов. Предложенная модель соотнесения факторного влияния на синергетический эффект представлена автором в матричном варианте формирования системы сбалансированных показателей (ССП) [Там же. С. 129—133]. При-

менение такой системы предоставляет возможность путем итерационных решений оценивать степень влияния на пропорции задаваемых условий и механизмов, а также определять допустимые значения показателей факторных изменений, то есть предельные значения системных параметров, при которых сохраняется область пересечения интересов и соответственно необходимая направленность синергетического эффекта. Данные решения могут быть использованы как запасные, альтернативные варианты для непредвиденных ситуаций, когда ограничены временные интервалы для активизации дополнительных ресурсов и соответственно требуется достаточно быстро принять решение для обеспечения адаптации и сохранения заданных пропорций экономической системы в целом.

В то же время необходимо учитывать, что в случае принятия таких решений следует реализовать корректировку соответствующих программ. Кроме того, внесение изменений по отдельным программам требует комплексной и своевременной корректировки всех взаимозависимых стратегических документов, имеющих функциональные связи с рассматриваемыми проектами и программами. Соответственно в условиях тесного переплетения функциональных зависимостей возникает необходимость в формировании специальных координирующих программ территориального развития, основной задачей которых является анализ функциональных изменений и согласование связанного с этим процесса перераспределения ресурсов, особенно если для соответствующих программ предусмотрены региональные, федеральные или международные источники финансирования. К таким программам могут относиться программы отраслевого и межотраслевого взаимодействия на различных уровнях, а также федеральные целевые программы по проектам международного сотрудничества. Следует подчеркнуть, что мотивационной основой разработки и реализации таких документов также является поиск совместных интересов в рамках достижения целей рассматриваемых интегрированных систем. Однако для поддержания мотивационной среды только условий экономической политики регионального уровня недостаточно. Необходимо формирование позиции федерального центра по отношению к конкретным регионам для создания условий государственной поддержки и программ межрегионального значения. Кроме того, может возникать необходимость в межправительственных соглашениях в целях стимулирования развития определенных направлений международного сотрудничества. В таких случаях следует обеспечить своевременное принятие и согласование решений различных уровней управления.

В качестве организационной основы реализации указанных проектов и программ развития автором предложен специальный координирующий проектно-программный блок в системе стратегического регионального управления [Там же. С. 123], создание которого позволит сформировать согласованное экономическое поведение хозяйствующих субъектов в направлении достижения региональных целевых установок с сохранением мотивационных параметров.

В данной связи следует отметить, что существующей сегодня организационной формой координации взаимодействия в процессе разработки и реализации как стратегии в целом, так и стратегических программ по отдельным направлениям является система партнерского участия, предполагающая привлечение представителей бизнеса и общественности к процессам управления региональным ростом. Как правило, данная форма реализуется в рамках работы координационного совета и рабочих групп, выполняющих разработку и внедрение стратегии и отдельных стратегических программ. При этом в качестве инструмента реализации стратегии предусматривается организация работы по ресурсному и бюджетному обеспечению разработанных проектов и программ, а также корректировке и актуализации стратегии в процессе изменения условий и факторов среды. В то же время необходимо признать, что в настоящих формах взаимодействия системы партнерского участия практически отсутствует согласованность с позиций мотивации и учета общих интересов. При этом разработчики стремятся на максимально возможном уровне привлечь бюджетные средства для реализации отдельных программ. В то же время недостаточность стремления к совместным целям и отсутствие соответствующих скоординированных решений не позволяют эффективно использовать указанные средства.

Предлагаемый в данной работе подход к формированию координирующего проектно-программного блока не требует изменения существующих организационных форм стратегирования, но следует подчеркнуть, что формируемое на основе функционально-объектного подхода стремление к достижению совместных интересов обусловливает определенную организационную трансформацию указанного взаимодействия, реализация которого путем поддержания мотивационных параметров позволяет обеспечивать своевременные и согласованные решения участников проектов и программ в области пересечения корпоративных, региональных и общественных интересов. Кроме того, задаваемые для этой области ограничения по параметрам оценки интересов различных уровней позволяют исследовать обоснованность каждого показателя и возможную целесообразность их изменения за счет применения рычагов регулирования и саморегулирования, что может стать основой для пересмотра или совершенствования как корпоративных подходов к управлению бизнесом, так и региональной структурной политики. При этом реализуется необходимость учета отмеченных ранее функциональных особенностей интегрированных регионов, обусловливающих необходимость согласованного применения соответствующих административных мер и действий интегрированных корпораций, особенно на уровне координации ресурсного обеспечения стратегических проектов и программ. В этой связи в представленной схеме предусмотрено взаимодействие в рамках работы координационного совета представителей бизнеса, подразделений администрации, отвечающих за развитие региона и его ресурсное обеспечение. Кроме того, предполагается необходимым участие в данном процессе координаторов стратегических программ, наделенных соответствующим статусом и полномочиями для решения вопросов, связанных с привлечением государственных и международных финансовых средств. Применение ССП с необходимым набором параметров и оценкой допустимых пределов в их отклонениях позволяет обеспечить системную устойчивость интегрированных связей для выбранных на перспективу стратегических направлений деятельности в режиме текущей и оперативной реализации. Предложенное организационное обеспечение принятия и согласования соответствующих управленческих решений на основе мониторинга и анализа указанных параметров устойчивости становится адаптационным инструментом работы программно-координирующего блока. Такой под-

ход к системе стратегического регионального управления и позволяет, по сути, формировать систему партнерского участия как систему партнерского согласия, создающую предпосылки самоуправления, что является наиболее эффективной формой организации управленческого процесса в условиях системной неопределенности.

Таким образом, в рамках существующих организационных форм регионального управления может быть реализован адаптационный подход к формированию и практическому внедрению стратегических проектов и программ приоритетных направлений интегрированного территориального взаимодействия. На основе авторского подхода к функционально-объектному моделированию с применением методов целочисленного линейного программирования и матричной модели формирования ССП предложена адаптационная система проектного и программного обеспечения стратегических направлений регионального развития. В рамках работы специального программно-координирующего блока данная система становится аналитической и информационной поддержкой оптимизации принятия и внедрения инвестиционных решений в отношении развития интегрированных функций региональной специализации с соответствующим структурным обеспечением в области пересечения коммерческих и общественных интересов регионального и национального уровня. Отслеживание и поддержание заданного уровня параметров пересечения указанных интересов как единой мотивационной основы для согласованной позиции всех участников проектно-программного обеспечения позволяет сочетать принципы регулирования и саморегулирования и соответственно формирует реализацию данного подхода в качестве практического инструмента адаптационного обеспечения стратегических направлений деятельности, обеспечивающих устойчивый региональный рост.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бильчак В. С. Теоретические аспекты мотивационных принципов предпринимательства // Актуальные проблемы научных исследований партнерских университетов в сфере экономики / под ред. В. С. Бильчака, М. Горновича. Калининград, 2010. С. 25—40.

2. Ивченко В. В. Сетевое программирование развития приморских регионов России: теория, методология, практика: монография. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. 177 с.

3. Рейтинг регионов России [Электронный ресурс]. URL: www.inesnet.ru/strats-events-2010 (дата обращения: 24.12.2014).

4. Авезов А. Х. Методологические аспекты устойчивости региональной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 23—26.

5. Шмидт А. В. Сущность и показатели экономической устойчивости промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 55—66.

6. Грекова Г. И., Киварина М. В. Институализация социального партнерства в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 59—63.

7. Шабалина Е. И. Приморские регионы: функционально-объектное управление стратегическим развитием в условиях интеграции: монография. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2014. 161 с.

REFERENCES

1. Bilchak C. S. Theoretical aspects of motivational principles of entrepreneurship // Actual problems of scientific research in the partner universities in the field of economics / ed. by V. C. Bilchak, M. Gornovich. Kaliningrad, 2010. P. 25—40.

2. Ivchenko V. V. Network programming for development of coastal regions: theory, methodology, and practice: monograph. Kaliningrad: Publishing House of RGU named after I. Kant, 2008. 177 p.

3. Rating of Russian regions [Electronic resource]. URL: www.inesnet.ru/strats-events-2010 (date of viewing: 24.12.2014).

4. Avezov A. H. Methodological aspects of sustainable regional economy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. №3 (28). P. 23—26.

5. Schmidt A. V. Nature and indicators of economic sustainability of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 55—66.

6. Grekova G. I., Kivalina M. V. Institutionalization of social partnership in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 59—63.

7. Shabalina E. I. Coastal regions: functional-object management of strategic development in the context of integration: monograph. Kaliningrad: PH of BFU named after I. Kant, 2014. 161 p.

УДК 378
ББК 74.58

Zaborovskaya Olga Vitalyevna,
doctor of economics, professor,
head of the department of management
of social and economic processes
of the State Institute of Economics, Finance,
Law and Technology,
Gatchina,
e-mail: ozabor@mail.ru

Заборовская Ольга Витальевна,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
управления социальными
и экономическими процессами
Государственного института экономики,
финансов, права и технологий,
г. Гатчина,
e-mail: ozabor@mail.ru

Kovyazina Marina Gennadyevna,
candidate of psychology, senior lecturer,
head of the department of academic affairs
of the State Institute of Economics, Finance,
Law and Technology,
Gatchina,
e-mail: marinaxim@rambler.ru

Ковязина Марина Геннадьевна,
канд. психол. наук, доцент,
зав. учебно-методическим отделом
Государственного института экономики,
финансов, права и технологий,
г. Гатчина,
e-mail: marinaxim@rambler.ru

БИЗНЕС-МОДЕЛИ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

BUSINESS MODELS OF THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE ENVIRONMENT OF INNOVATION DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMICS

В статье рассмотрены основные направления совершенствования бизнес-моделей функционирования учреждений высшего образования в условиях инновационного развития региона. Выявлены и содержательно раскрыты факторы, определяющие необходимость трансформации существующих бизнес-моделей высших учебных заведений. Приведены основные факторы, определяющие место системы образования в национальной и региональной экономике. Обоснована необходимость внедрения конкурентной модели управления организациями высшего образования с учетом принципов стратегического управления знаниями и необходимости адаптации деятельности вузов к особенностям формирующейся экономики знаний. Авторами определены основные элементы и принципы организационно-экономического механизма управления знаниями в вузе.

Ключевые слова: организация высшего образования, региональная экономика, бизнес-структуры, инновационное развитие, инновационная модернизация, управление знаниями, стратегическое управление, человеческий капитал, конкурентные преимущества, бизнес-модель, подготовка кадров, организационно-экономический механизм.

The article has examined the main directions of improving business models of the higher education institutions functioning in the conditions of the region innovation development. The factors determining the need of transformation of the current business models of the higher education institutions have been revealed and specified. The key factors establishing the role of the educational system in the regional and national economies are listed. The need of introduction of a competitive model of the higher education institutions management has been justified taking into consideration the principles of strategic knowledge management and necessity of adaptation of the higher schools activity to peculiar characteristics of the developing knowledge economics. The authors have determined the main elements and principles of the organizational and economic mechanism of knowledge management at the institutions of higher education.

Keywords: institution of higher education, regional economics, business structures, innovation development, innovation modernization, knowledge management, strategic management, human capital, competitive advantages, business model, staff training, organizational and economic mechanism.

Совершенствование бизнес-модели функционирования учреждений высшего образования приобретает особую актуальность на современном этапе развития российского общества, что объясняется особым местом системы образования в экономике, обусловленным рядом факторов.

1. Желаемым вектором развития национальной и региональных социально-экономических систем выступает обеспечение инновационной модернизации всех сторон общественной жизни российского общества, что нашло свое отражение в стратегических документах. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года указывается, что новая модель ориентирована на такие параметры, как рост благосостояния, обеспечение социальной стабильности, формирование экономики лидерства и инноваций, гармоничность пространственного развития, обеспечение конкурентоспособности в мировом масштабе, экономическая свобода, справедливость, социальная безопасность. Таким образом, речь идет об инновационном социально ориентированном типе экономического развития.

В качестве одного из ключевых элементов достижения такого развития Концепция рассматривает экономику знаний и высоких технологий, под которой понимаются «сферы профессионального образования, высокотехнологичной медицинской помощи, науки и опытно-конструкторских разработок, связи и телекоммуникаций, наукоемкие подотрасли химии и машиностроения», доля такой экономи-

ки должна составить 17—20% [1]. Подробный анализ взаимосвязей экономического роста и инноваций представлен в работе [2].

2. В настоящее время именно человеческий капитал в гораздо большей степени, чем материальные ресурсы, обеспечивает конкурентные преимущества в масштабах национальной и региональных экономик [3]. В Концепции отмечается, что уровень конкурентоспособности современной экономики в первую очередь определяется качеством профессиональных кадров, их способностью к кооперации и уровнем их социализации, и это трактуется как глобальный вызов развитию российской экономики. Поэтому важнейшей задачей федерального и регионального управления является обеспечение благоприятных условий формирования человеческого капитала. Роль образовательных организаций в формировании человеческого капитала трудно переоценить [4], при этом образование высшего уровня участвует в формировании человеческого капитала наиболее высокого качества, носители которого способны стать локомотивом инновационного развития.

3. Сформированный человеческий капитал потребляется в рамках региональной экономики, в то время как развитие российских регионов в значительной степени дифференцировано, и это касается как социальных, так и экономических показателей [5]. Поэтому необходимо гибкое реагирование на потребности регионального бизнеса, что может быть обеспечено на основе вовлечения бизнес-сообщества в систему подготовки кадров с учетом региональной специфики. Это значимо для всех учреждений высшего образования, но становится жизненно важным для вузов регионального подчинения, ориентированных в первую очередь на экономику конкретного региона.

4. Несоответствие качества и структуры образовательных услуг потребностям региональной экономики приводит к диспропорциям на региональном рынке труда, невостребованности специалистов, что в конечном итоге ведет к падению стоимости человеческого капитала [6].

5. Реализация Болонского процесса способствует интеграции российского высшего образования в мировое образовательное пространство, включению российских университетов в международное ранжирование, что обостряет проблемы обеспечения конкурентоспособности российских организаций образовательной сферы [7].

6. В значительной степени конфигурация процессов управления вузом складывалась в период плановой экономики, поэтому в ряде случаев проявляет инерционность и неспособность решать инновационные задачи, то есть без инноватики внутри организации вуз будет нежизнеспособен в масштабах инновационной экономики и может завершить свой жизненный цикл.

Таким образом, учреждения высшего образования выдвигаются на передний план инновационной системы, что делает необходимым трансформации моделей управления вузом в соответствии с новыми вызовами внешней среды. Внешняя среда постоянно видоизменяется, нарастает неопределенность, что требует формирования гибкой системы управления, способной быстро реагировать на любые «возмущения». В долгосрочной перспективе коммерческий успех и эффективная деятельность невозможны без реализации стратегического подхода, предполагающего разработку и реализацию стратегии развития, учитывающей собственный потенциал и внешние факторы, в том числе прогнозы их изменений [8].

Целью исследования является выявление стратегических направлений развития бизнес-модели вуза, способствующих активизации предпосылок устойчивого экономического роста в регионах, обеспечивающих уникальность учебного заведения, возрастание его конкурентных преимуществ.

С точки зрения теории управления вуз можно рассматривать как организацию по производству образовательных услуг и научно-инновационных кадров, представляющую собой совокупность достаточно автономных компонентов (факультетов, кафедр, научных лабораторий, экспериментальных площадок), которая действует в условиях жесткой конкуренции как на рынке образовательных услуг с учетом высоких требований со стороны государства и бизнес-сообщества, так и инновационного рынка товаров и услуг с его жесткими требованиями к трансферу инноваций.

Организацию высшего образования можно рассматривать как сложную социально-экономическую систему, носящую открытый характер, взаимодействующую с внешней средой, в которой протекают многочисленные бизнес-процессы, и их число конечно. Под бизнес-процессом будем понимать деятельность по преобразованию входящих ресурсов (одного или нескольких) с целью формирования конечного продукта, имеющего ценность для потребителя (традиционное понимание в теории организационного управления).

Следовательно, деятельность высшего учебного заведения можно рассматривать как функционирование системы особого вида (то есть с позиций системного подхода), а также как совокупность соответствующих бизнес-процессов, качеством которых можно управлять. Системный подход предполагает соблюдение требования минимизации сложности управления на основе бизнес-процессов, трактуемых как функции, при этом выстраивается определенная иерархия, позволяющая сформировать структуру с учетом соблюдения паритета по горизонтали (сочетание вертикального и горизонтального или иерархического и паритетного принципов управления системами).

Для обеспечения эффективного функционирования высшего образовательного учреждения при ужесточении конкурентной среды необходим стратегический подход к управлению, предполагающий формулирование миссии и целей долгосрочного характера, ориентированных на партнеров и собственных сотрудников и выделяющих данную организацию среди конкурентов. И здесь немаловажную роль играют готовность вуза к изменениям, понимание их сути и управление ими. Это позволит обеспечить результативность управления организацией высшего образования в будущем периоде. Процесс изменений должен протекать таким образом, чтобы сохранить и упрочить самоопределение организации и возрастание конкурентных преимуществ.

Следовательно, необходима смена парадигмы управления вузом. Успешное управление организацией высшего образования возможно только на основе активизации собственного инновационного потенциала, который базируется на эффективном управлении «знаниями». Необходимо от функции управления изменениями по факту их свершения, когда основное внимание уделяется адаптации, прийти к положению вуза как стратегического партнера, деятельность которого сконцентрирована на будущем и который готов применить все свои знания и опыт для всестороннего анализа деятельности [9].

При этом следует исходить из положения, согласно которому в основе новой конкурентной модели управления организацией высшего образования лежат принципы стратегического управления производством знаний с их последующей трансформацией в новые программы обучения, технологии, а также сферу материального производства, менеджмента качества, бюджетирования, информационной интеграции процессов.

Ресурсной основой генерирования ключевых конкурентных преимуществ для высшего учебного заведения выступают фундаментальные и практические знания. Это достигается за счет того, что такой вуз оценивает запас знаний, существующих в организации, понимает, каким образом они хранятся, какие знания морально устарели, какие новые знания им нужны для роста конкурентоспособности, как их структурировать и сохранять внутри организации, когда и как уметь применять. Без использования теории управления и ее прикладных аспектов эффективно использовать знания не представляется возможным.

Менеджмент знаний (Knowledge Management) должен занять в системе высшего профессионального образования ведущую позицию, для чего следует сформировать актуальный инструментарий на базе общей теории менеджмента. Объективно необходимым и актуальным в этой ситуации представляется исследование теоретических и методологических принципов управления корпоративными знаниями вуза в интеграции с методологией и инструментарием стратегического управления.

Развитие сферы высшего образования сталкивается с целым рядом проблем как в России, так и за рубежом. Прежде всего следует отметить расширение спроса на высшее образование. Так, в большинстве развитых стран речь идет о практически всеобщем высшем образовании, так как оно служит источником высокого благосостояния в будущем. В российских условиях традиционно высока престижность получения образования, что приводит к востребованности услуг организаций, действующих в этой сфере.

Для российских условий характерна ограниченность государственных средств, выделяемых на производство данных услуг, что вызывает расширение автономии вузов и значительный рост цен на оказываемые услуги. Это порождает необходимость ужесточения контроля качества.

Демографический спад привел также к тому, что если раньше право на получение высшего образования имели лишь лучшие выпускники школ, то значительная часть современных студентов не полностью обладает требуемыми способностями.

Ориентация как населения, так и бизнес-структур на краткосрочные результаты, характерная для рыночной экономики, приводит к тому, что наибольшим спросом пользуются услуги, ориентированные на формирование сугубо практических навыков и умений. В условиях быстрого устаревания знаний это делает неизбежным постоянное переобучение специалистов. Д. Хэйс и Р. Винард называют данное явление «макдональдизацией образования» [10].

Рыночный подход, при котором студенты выступают в качестве потребителей образовательных услуг, ведет к снижению качества обучения. С другой стороны, наблюдается игнорирование практических проблем, стоящих перед бизнесом и обществом, что ведет к оторванности теоретических исследований от реальных процессов.

С точки зрения А. Сирса, все вышеназванные проблемы вызваны необходимостью адаптации деятельности вузов к особенностям формирующейся экономики знаний [11]. Одна из причин опережающего роста цен на услуги вузов связана со слабым внедрением новых технологий в образовательный процесс. Несмотря на быстрое развитие информационных технологий, многие преподаватели и исследователи все еще работают по старинке, подобно ремесленникам в Средние века. Раньше сфера высшего образования во многом обладала монополией на создание и передачу знаний, а теперь доступ к информации можно легко получить через Интернет. Увеличивается количество виртуальных университетов. Недостатки в деятельности организаций сферы высшего образования привели к быстрому развитию корпоративных университетов. Еще одним из доказательств, подтверждающих верность концепции А. Сирса, является значительный рост доходов вузов, занятых проведением научных исследований, по сравнению с университетами, специализирующимися на обучении.

Очевидно, что сложившаяся внешняя среда требует внесения значительных изменений в бизнес-модель вузов. Научный интерес к инновационным бизнес-моделям возник в эпоху быстрого роста интернет-компаний, для которых не всегда были применимы традиционные подходы к управлению. К. Кристенсен под бизнес-моделью понимает совокупность взаимосвязанных элементов [12]: предложение о ценности; формула прибыли; ключевые ресурсы; ключевые процессы.

Одним из перспективных направлений в отрасли совершенствования бизнес-модели организации является методика, разработанная М. Эйрингом, М. Джонсоном и Х. Найром в целях успешной адаптации деятельности крупных корпораций на развивающихся рынках. По мнению этих исследователей, основная проблема состоит не в том, что корпорации не способны предложить качественные услуги, а в несоответствии их бизнес-модели условиям и особенностям внешней и внутренней среды. Многие международные компании просто импортируют свои бизнес-модели на развивающиеся рынки. Они могут снижать цены, использовать дешевый труд, материалы и другие ресурсы. Иногда фирмы даже проектируют и производят продукты в соответствии с местными требованиями, нанимают местных менеджеров, но их формула прибыли и операционные модели остаются неизменными. Таким образом, эти компании ориентируются на население с наиболее высокими доходами, которое на большинстве развивающихся рынков недостаточно велико, чтобы обеспечивать требуемую отдачу [13].

Опираясь на результаты более чем десятилетних исследований, обобщение практики работы компаний как на зрелых, так и на развивающихся рынках, М. Эйринг, М. Джонсон, Х. Найр создали методику изменения бизнес-моделей. На основополагающем уровне процесс включает три этапа:

1. Определение областей и сфер, в которых потребности потребителя не удовлетворяются либо удовлетворяются не полностью.

2. Формирование схемы бизнес-модели функционирования организации, в которой эти потребности удовлетворяются, причем организация получает прибыль на основе цены, которую потребитель готов платить.

3. Реализация и развитие бизнес-модели посредством проверки основополагающих предположений, основных параметров, а также регулирование механизмов модели по мере обучения.

Совершенствование бизнес-модели вуза должно предусматривать значительное изменение отношений органи-

заций сферы высшего образования с региональными органами власти и бизнесом. Термин «тройная спираль» используется для описания взаимосвязи и операций трех сил в обществе: вузов, бизнеса и правительства. Повышение конкурентоспособности бизнеса невозможно без внедрения инноваций, что требует постоянного создания новых знаний. Ранее повышение конкурентоспособности пытались обеспечить за счет приобретения новых технологий, но в современных условиях такой подход является нецелесообразным.

Технологии быстро устаревают. Если специалисты фирмы не способны их улучшить, то фирма через определенный промежуток опять потеряет свою конкурентоспособность, поэтому возрастает роль вузов, в которых имеются высококвалифицированные специалисты, способные проводить научные исследования. Данная модель объясняет новый порядок действия институциональных сил в процессе создания инноваций. Так как знания становятся все более важной частью процесса инноваций, вузы как центры создания и передачи знаний играют все более важную роль в экономическом развитии. Раньше эта деятельность принадлежала либо промышленности, либо правительству. Таким образом, политики были сфокусированы на отношениях между правительством и отраслью по улучшению бизнес-климата, снижению налогов и предоставлению различных субсидий для бизнеса.

Расширение предпринимательской деятельности вузов выступает как отклик на растущую важность знаний в национальных и региональных инновационных системах, в которых они являются агентами эффективного и творческого создания и передачи знаний и технологий. В экономике, основывающейся на знаниях, вуз как производитель человеческого капитала становится ключевым институтом инновационной системы и основой для создания новых фирм, совместно с правительством и бизнесом является неотъемлемым элементом развития общества. Особенности использования и взаимодействия потенциала хозяйствующих субъектов, составляющих инновационную инфраструктуру региона, подробно рассмотрены в работе [14].

Все это требует разработки организационно-экономического механизма управления знаниями в вузе, который будет учитывать текущие и перспективные потребности региональной экономики, возможности бизнеса по участию в системе подготовки кадров.

Организационно-экономический механизм управления знаниями в высшем учебном заведении непосредственно связан с научно-инновационной деятельностью коллектива образовательного учреждения, то есть его реализация, эффективность функционирования зависят от согласования интересов ее участников — управленцев, научных работников, профессорско-преподавательского состава, аспирантов, магистрантов, студентов, а также работодателей в достижении поставленных целей, рационального использования ресурсной составляющей вуза.

Таким образом, можно выделить ряд элементов организационно-экономического механизма управления знаниями в вузе. Этот механизм представляет собой набор взаимосвязанных инструментов и методов управления процессами формирования кадров высокой квалификации, ориентированных как на потребности региональной экономики, так и на потенциальных носителей человеческого капитала, включающих учет интересов регионального бизнес-сообщества, населения региона, экономическое стимулирование инновационной активности профессорско-преподавательского состава, а также процессов инклюзии научных достижений в образовательный процесс на систематической основе. Такой организационно-экономический механизм отвечает требованиям эффективного использования всех видов ресурсов (человеческих, информационных, материальных, финансовых) и предполагает использование как собственных, так и привлеченных средств, в том числе на основе государственно-частного партнерства с бизнес-структурами региона.

Совершенствование организационно-экономического механизма управления знаниями базируется на положении, согласно которому стратегическим ресурсом вуза является вузовская наука, выполняющая следующие функции: модернизацию образовательного процесса, разработку и трансфер новых знаний, инноваций для различных отраслей экономики и самообеспечение развития вузовской науки за счет новых идей и концепций. Как справедливо отмечено в статье С.А. Агапцова [15], при этом необходим переход от политики сохранения научных кадров к целенаправленному формированию кадров для инновационно ориентированных исследований. Кроме того, важной задачей развития организационно-экономического механизма управления знаниями является наращивание интеллектуального потенциала вуза, что позволяет создавать радикальные инновации. Инновационные процессы в образовательных учреждениях должны носить системный характер, то есть инновации должны выделяться из проблемного поля с четкими целями и задачами, учитывать интересы обучающихся, существующие традиции, обеспечиваться соответствующими ресурсами [16]. Отдельно необходимо уделять внимание дополнительному профессиональному образованию, которое может удовлетворять инновационные потребности бизнес-сообщества и отдельных потребителей [17].

Важное значение для формирования организационно-экономического механизма управления знаниями вуза имеет определение базовых принципов его реализации. К основным методическим принципам формирования организационно-экономического механизма управления знаниями вуза следует отнести:

1. Выделение управления знаниями в самостоятельную функцию реализации научно-инновационной деятельности вуза, включая механизмы ее активизации.

2. Усиление инновационного воздействия вуза на внешнюю среду за счет подготовки специалистов, способных осуществлять производство и трансфер новых знаний на уровне организаций, регионов и отраслей.

3. Равенство и учет интересов всех участников управления знаниями в рамках научно-инновационной деятельности вуза.

4. Прозрачность в распределении общего «инновационного» дохода с учетом интересов всех работников, вовлеченных в управление знаниями в рамках научно-инновационной деятельности вуза.

5. Обеспечение эффективного организационного, методического, научного и информационного взаимодействия между всеми составляющими управления знаниями в рамках научно-инновационной деятельности вуза.

6. Интеграция вузовской науки с бизнес-структурами региональной экономики, а также академической и отраслевой наукой.

7. Совершенствование методов управления знаниями на базе внедрения информационно-коммуникационных технологий.

Реализация этих принципов может быть достигнута с использованием достижений научно-технического прогресса и концепции приоритетного развития человеческого капитала, прежде всего его активной составляющей — интеллектуального капитала. Экономическое стимулирование инновационной активности сотрудников вуза может быть реализовано в рамках развития принципов эффективного контракта за счет формирования стимулирующих надбавок за научно-инновационную деятельность (например, за публикационную активность, руководство аспирантами, успешно защитившими диссертации, руководство студенческими научными кружками, участие в конференциях различного уровня (дифференцированно в зависимости от статуса конференции и выступления) и т. п.).

Особое место в предложенных принципах занимает взаимодействие учреждения высшего образования с бизнес-сообществом региональной экономики, что в первую очередь должно выражаться в планировании тематики научно-исследовательской работы кафедр, лабораторий, других подразделений вуза на основе реально существующих научно-практических проблем регионального производства. Кроме того, сам учебный процесс необходимо ориентировать на решение задач, стоящих перед предприятиями региона, при этом соблюдать преемственность различных образовательных уровней.

Выводы:

1. Современные социально-экономические процессы, связанные с необходимостью решения задач инновационной модернизации и ключевой ролью в ее решении человеческого капитала, определяют необходимость трансформации существующей бизнес-модели функционирования учреждений высшего образования.

2. Учреждение высшего образования следует рассматривать с позиций системного и процессного подходов: как систему особого вида и как совокупность бизнес-процессов, которыми можно управлять.

3. Успешное управление организацией высшего образования возможно только на основе активизации собственного инновационного потенциала, который базируется на эффективном управлении знаниями.

4. В основе новой конкурентной модели управления организацией высшего образования лежат принципы стратегического управления производством знаний с их последующей трансформацией в новые программы обучения, технологии, а также сферу материального производства, менеджмента качества, бюджетирования, информационной интеграции процессов.

5. Совершенствование бизнес-модели вуза должно предусматривать значительное изменение отношений организаций сферы высшего образования с региональными органами власти и бизнесом.

6. Организационно-экономический механизм управления знаниями в вузе представляет собой набор взаимосвязанных инструментов и методов управления процессами формирования кадров высокой квалификации, ориентированных как на потребности региональной экономики, так и на потенциальных носителей человеческого капитала, включающих учет интересов регионального бизнес-сообщества, населения региона, экономическое стимулирование инновационной активности профессорско-преподавательского состава, а также процессов инклюзии научных достижений в образовательный процесс на систематической основе.

7. К методическим принципам формирования новой бизнес-модели управления знаниями в вузе можно отнести принципы: самостоятельности функции управления знаниями, усиления инновационного воздействия на внешнюю среду, равноправия интересов, прозрачности, эффективности взаимодействий, интегрированного развития, информационного обеспечения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 года №1662-р) // Информационно-правовая система ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/194365/#ixzz3Gc3ZsbVc. (дата обращения: 10.10.2014).

2. Ковалев В. Р. Экономический рост и инновации в России // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 130—139.

3. Заборовская О. В. Управление человеческим капиталом региональной экономики в условиях интенсификации взаимодействий с внешней средой // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 15—21.

4. Авербух Р. Н., Уткин О. А. Роль системы образования в развитии информационного общества: мировой опыт, кризис, перспективы // Вестник Российской Академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2010. № 2. С. 5—8.

5. Дегтерева В. А. Тенденции и перспективы повышения уровня жизни населения региона в условиях сервисной экономики. СПб.: Астерион, 2010. 137 с.

6. Шарафанова Е. Е., Котов Т. М. Реновация человеческого капитала населения региона: понятийный аппарат и направления осуществления // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2011. № 23. С. 279—284.

7. Кушнева О. А., Родионов Д. Г., Рудская И. А. Расширение экспорта образовательных услуг в России: организационные и финансовые аспекты // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2014. Вып. 4 (199). С. 209—220.

8. Ковязина М. Г., Антошков А. В., Алексеева О. В. Методические рекомендации по формированию организационно-экономического механизма управления знаниями в образовательном учреждении высшей школы. Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2013. 19 с.

9. Левизов В. А., Кримчеева Л. И. Стратегическое управление знаниями в высших учебных заведениях. Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2012. 29 с.

10. Hayes D., Wynard R. The McDonaidization of higher education. Westport. CT: Greenwood Publishing Group, 2002. 358 p.

11. Seers A. Management education in the emerging knowledge economy: going beyond «Those who can, do; those who can't, teach» // Academy of management learning & education. 2007. Vol. 6. № 4. P. 558—567.

12. Chrisytensen C. M., Johnson M. W., Kagermann H. Reinventing your business model // Harvard Business review. 2008. December. P. 51—59.

13. Eyring M. J., Johnson M. W. and Nair H. New Business Models In Emerging Market // Harvard Business Review. 2011. January — February. P. 85—95.

14. Рогова И. Н. Инновационный потенциал хозяйствующих субъектов — перспектива развития регионов // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 178—179.

15. Агапцов С. А. Вопросы подготовки кадров в системе образования для инновационного развития экономики России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 20—23.

16. Бабич Т. В., Иванов А. С. Управление образовательными организациями: социокультурный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 82—86.

17. Сибирякова Т. Б. Повышение качества профессионального образования — важное условие обеспечения социально-экономического развития России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 200—203.

REFERENCES

1. Concept of the Long-term Social and Economic Development of the Russian Federation through 2020 (approved by order № 1662-r of the Government of the Russian Federation dated November 17, 2008) // Information and Legal Base Garant [Electronic resource]. URL: http://base.garant.ru/194365/#ixzz3Gc3ZsbVc (date of viewing: 10.10.2014).

2. Kovalev V. R. Economic growth and innovations in Russia // Journal of Legal and Economic Research. 2013. № 4. P. 130—139.

3. Zaborovskaya O. V. Managing the Human Capital of Regional Economics when Intensifying Interaction with External Environment // Journal of Legal and Economic Research. 2013. № 4. P. 15—21.

4. Averbukh R. N., Utkin O. A. Role of Educational System in Development of Information Society: International Experience, Crisis, Prospects // Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences. 2010. № 2. P. 5—8.

5. Degtyareva V. A. Trends and Prospects of Increasing Living Standard in Regions in the conditions of Service Economics. St.Petersburg: Asterion, 2010. 137 p.

6. Sharafanova Ye. Ye., Kotov T. M. Renovation of Regional Human Capital: concepts and directions // News of St. Petersburg State Agrarian University. 2011. № 23. P. 279—284.

7. Kushneva O. A., Rodionov D. G., Rudskaya I. A. Expansion of Export of Educational Services in Russia: Organizational and Financial Aspects // Scientific and Technical Bulletin of St. Petersburg State Polytechnic University. 2014. № 4 (199). P. 209—220.

8. Kovyazina M. G., Antoshkov A. V., Alexeeva O. V. Guidelines for Developing Organizational and Economic Mechanism of Knowledge Management at the Institution of Higher Education. Gatchina: GIEFPT, 2013. 19 p.

9. Levizov V. A., Krimcheeva L. I. Strategic Knowledge Management at the Institutions of Higher Education. Gatchina: GIEFPT, 2012. 29 p.

10. Hayes D., Wynard R. The McDonaidization of higher education. Westport. CT: Greenwood Publishing Group, 2002. 358 p.

11. Seers A. Management education in the emerging knowledge economy: going beyond «Those who can, do; those who can't teach» // Academy of management learning & education. 2007. Vol. 6. № 4. P. 558—567.

12. Chrisytensen C. M., Johnson M. W., Kagermann H. Reinventing your business model // Harvard Business review. 2008. December. P. 51—59.

13. Eyring M. J., Johnson M. W. and Nair H. New Business Models In Emerging Market // Harvard Business Review. 2011. January — February. P. 85—95.

14. Rogova I. N. Innovation Potential of Economic Entities is the prospect of regional development // Journal of Legal and Economic Research. 2013. № 4. P. 178—179.

15. Agaptzov S. A. Problems of Staff Training in Educational System for Innovation Development of Russian Economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 20—23.

16. Babich T. V., Ivanov A. S. Management of Educational Organizations: Socio-Cultural Aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 82—86.

17. Sibiryakova T. B. Increasing Quality of Professional Education as the Prerequisite for Social and Economic Development of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 200—203.

УДК 338.363:338.436.33
ББК 65.32-571.8

Subaeva Asiya Kamilevna,
candidate of economics sciences, associate professor
of the department of economics of agro-industrial complex
of the branch of Kazan (Volga Region) Federal University,
Chistopol,
e-mail: subaeva.ak@mail.ru

Субаева Асия Камилевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
агропромышленного комплекса
филиала Казанского федерального университета,
г. Чистополь,
e-mail: subaeva.ak@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТЕХНИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

FOREIGN EXPERIENCE OF EQUIPMENT REPRODUCTION IN AGRICULTURE

В статье дан обзор опыта зарубежных стран с развитым сельскохозяйственным производством в аспекте воспроизводства материально-технических ресурсов. Рассмотрен опыт поставки запасных частей, ремонта техники, субсидирования и кредитования аграрных предприятий зарубежных стран. Проведенный анализ информации показал, что отдельные элементы системы экономического стимулирования следует изучить более глубоко и после некоторой доработки необходимо постепенно адаптировать и проецировать на отечественный механизм стимулирования повышения восприимчивости наших сельскохозяйственных товаропроизводителей к различного рода нововведениям, направленным на ускорение научно-технического прогресса в агропромышленном комплексе страны, прежде всего в базовом его секторе — сельском хозяйстве.

The article provides an overview of the experience of foreign countries with developed agriculture in the aspect of the reproduction of the material-technical resources. The article examines experience of delivery of spare parts, repair of equipment, subsidies and loans for agricultural enterprises of foreign countries. The performed analysis of the information showed that the individual elements of the system of economic incentives should be explored more deeply and, after some further development, should be gradually adapted and projected on domestic mechanism of stimulation of the sensibility improvements of our agricultural producers to various innovations aimed at acceleration of scientific and technical progress in agricultural-industrial complex of the country, first of all in its basic sector — agriculture.

Ключевые слова: материально-технические ресурсы, сельскохозяйственная техника, субсидии, лизинг, кредит, налоговые льготы, обновление техники, зарубежный опыт, приобретение и износ техники, простое и расширенное воспроизводство, техническое перевооружение.

Keywords: material-technical resources, agricultural equipment, subsidies, leasing, credit, tax benefits, equipment upgrade, foreign experience, purchase and wear of equipment, simple and expanded reproduction, technical re-equipment.

Обзор литературных источников по данной проблеме свидетельствует, что в зарубежных странах с развитым сельскохозяйственным производством применяется система воспроизводства материально-технических ресурсов в данной отрасли, включающая три основных вида: частичное, простое и расширенное.

Частичное воспроизводство осуществляется в системе технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники, в специализированных ремонтных мастерских, являющихся частной собственностью физических либо юридических лиц. Например, в США ремонтом сельскохозяйственной техники, в том числе машин и оборудования животноводства, занимаются дилеры — владельцы магазинов-мастерских, продающие машины одной или нескольких фирм, производящих различную сельскохозяйственную технику для отраслей растениеводства и животноводства [1].

В зависимости от размера обслуживаемой аграрной зоны в таких магазинах-мастерских работают от двух человек до нескольких десятков. Дилер выполняет и гарантийный ремонт проданной техники.

Фермеры, приобретающие у дилера машины и оборудование, своими силами проводят несложное техническое обслуживание сельскохозяйственных машин и животноводческого оборудования ферм. Они получают от дилеров необходимое количество простейших быстроизнашивающихся деталей и ремонтных материалов для замены их в своем хозяйстве.

Крупные фермеры стараются ускоренно обновлять свои машинно-тракторные и автомобильные парки. Они в основном эксплуатируют машины в течение гарантийного срока и продают их обратно своему дилеру. У крупных фермеров по этой причине расходы на техническое обслуживание минимальны, так как в гарантийные периоды неисправности машин возникают очень редко и устраняются дилерами бесплатно, за счет фирм, производящих данные машины.

Выкупленные у крупных фермеров изношенные машины дилеры ремонтируют и продают по низкой цене мелким фермерам, которые не в состоянии покупать новые дорогие машины. Средний срок службы тракторов в США составляет 10—12 лет, оборудования животноводства — до 15 лет.

Заводы, производящие трактора, комбайны, автомобили и другую сельскохозяйственную технику, организуют фирменный ремонт и техническое обслуживание на собственной производственной базе. Фирменный ремонт и техническое обслуживание обходятся фермерам значительно дешевле по сравнению с дилерским обслуживанием, и качество выполненных работ значительно выше.

Кроме дилерских магазинов-мастерских имеются специализированные заводы, выполняющие капитальный ремонт тракторов, комбайнов, автомобилей и их двигателей, а также некоторых отдельных агрегатов машин и оборудования животноводческих ферм и комплексов. Для ремонта автомобилей созданы мастерские в транспортных конторах. Запасные части они получают от ремонтных заводов по кооперации. Крупнейшим ремонтным предприятием по восстановлению бывших в употреблении изношенных деталей является фирма «Американ кранк шафт Компани» с программой до 100 тысяч ремонтов коленчатых валов в год различных двигателей отпускной ценой значительно ниже первоначальной.

Поставка необходимых запасных частей на склады ремонтных компаний считается самой сложной и трудоемкой работой в системе технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники из-за большой номенклатуры машин и обо-

рудования, применяемых в сельском хозяйстве. На выполнении этой работы заняты большие коллективы рабочих, имеющие автотранспорт, оргтехнику, средства связи и складские помещения. Главную роль в организации снабжения запасными частями играет диспетчерская служба, которая принимает от своих ремонтных отделений заявки на необходимые запасные части и отчеты об их расходе. В диспетчерской три работника ведут учет затрат на ремонт и техническое обслуживание по каждой машине, один заполняет карточки по каждому виду запасных частей для вычислительного центра, который раз в 10 дней выдает информацию о движении запасных частей по 100 тысячам наименований. В ней содержатся сведения об их наличии и движении по каждому складу. При выявлении дефицита по какому-то виду запасных частей на отдельных складах сразу же перераспределяют их между складами всех ремонтных отделений. Для этого выделена специальная машина с радиотелефоном, доставляющая запасные части из одного отделения в другое [Там же].

В Швейцарии, Германии, Австрии и Скандинавских странах систему обслуживания техники в сельском хозяйстве составляют мелкие ремесленные фирмы, объединенные в союзы на основе действующего положения. Ремесленные фирмы заключают договоры с одной или несколькими машиностроительными фирмами на реализацию, ремонт и техническое обслуживание машин, производимых этими фирмами. Кроме того, крупные фирмы в этих странах создали региональные технические центры, вокруг которых расположены независимые ремесленные фирмы. В центрах выполняются более сложные виды ремонта сельскохозяйственной техники. Наряду с этим они оказывают помощь ремесленным фирмам: снабжают их запасными частями, дают квалифицированные консультации, проводят подготовку и повышение квалификации ремонтных кадров.

Основными отличительными чертами организации технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники в зарубежных странах с развитым аграрным производством является гарантированность надежности и безотказности в течение всего срока использования машин и приближенность ремонтной базы к местам их работы. Радиусы зон обслуживания в США и Канаде составляют не боле 40 км, в странах Западной Европы — около 25 км [Там же].

Расходы фермеров на техническое обслуживание и ремонт машин и оборудования составляют до 15% в общих затратах на производство сельскохозяйственной продукции в фермерских хозяйствах, которые в 1,5 раза выше научно обоснованных норм. В связи с этим во всех высокоразвитых зарубежных странах принимаются всевозможные меры по сокращению затрат на техническое обслуживание и ремонт сельскохозяйственной техники. Анализ зарубежной практики свидетельствует, что главным мероприятием в этом плане является повышение ресурса надежности и безотказности производимых машиностроительными фирмами машин, направленное на сокращение числа обслуживаний и ремонтов в течение нормативных сроков амортизации, обеспечивающее экономию средств и труда при использовании сельскохозяйственной техники и тем самым повышающее доходность фермерских хозяйств и конкурентоспособность производимой сельскохозяйственной продукции.

Обобщение опыта зарубежных стран с развитым аграрным производством позволяет также сделать вывод, что применяемые у них системы и формы организации технического обслуживания, ремонта сельскохозяйственных машин и оборудования как способа частичного воспроизводства материально-технических ресурсов в аграрном секторе характеризуются многими позитивными моментами, которые представляют определенный интерес для специалистов инженерно-технических служб отраслей растениеводства и животноводства нашей страны. Во-первых, это организация фирменного технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники собственного производства, обеспечение потребителей запасными частями, ведение четкого учета их фактической потребности, наличия и расхода по всей номенклатуре. Во-вторых, организация централизованного учета материальных, трудовых и финансовых затрат на техническое обслуживание и ремонт сельскохозяйственной техники по каждой конкретной машине в отдельности на основе картотеки учета. В-третьих, приближение ремонтной базы к местам работы обслуживаемых машин, обеспечивающее их высокую оперативность при устранении неисправностей и отказов в работе машин и оборудования, предотвращающее длительные перерывы в технологических процессах, причиняющих большой ущерб сельскохозяйственному производству фермерских хозяйств. В-четвертых, организация надежной диспетчерской службы в ремонтных компаниях, имеющей развитую радиотелефонную связь с ремонтно-обслуживающими фирмами, фермерскими хозяйствами, передвижными мастерскими и службами снабжения, а также с машиностроительными фирмами, машины которых они реализуют, обслуживают и ремонтируют.

Использование зарубежного передового опыта частичного воспроизводства материально-технических ресурсов в аграрном секторе АПК России в сложившихся условиях позволит существенно повысить экономическую эффективность системы технического обслуживания и ремонта машин и оборудования в сельскохозяйственном производстве, увеличить доходность сельхозтоваропроизводителей, рентабельность производства сельскохозяйственной продукции, усилить ее конкурентоспособность на внутреннем и внешнем продовольственных рынках, а также укрепить продовольственную безопасность страны [Там же].

Простое воспроизводство материально-технических ресурсов в зарубежных странах с развитым сельским хозяйством осуществляется через сеть дилерских фирм или подобных им торгово-ремонтных формирований по типу наших агроснабов. Простое воспроизводство предусматривает простую замену машин и оборудования, отработавших нормативный срок амортизации и физически износившихся или по другим причинам. Следует отметить, что в зарубежных странах, как и в России, в течение полезного срока использования машин и оборудования выполняются операции частичного их воспроизводства (ремонта и технического обслуживания), стоимость которых в 8—10 раз превышает первоначальную балансовую стоимость обслуживаемых машин и оборудования.

В связи с высокой стоимостью наемной рабочей силы зарубежные фермеры часто работают сами на имеющейся технике, поэтому придают большое значение поддержанию ее работоспособности, безотказности и долговечности, собственными силами и средствами проводят техническое обслуживание и простые ремонтные работы. В этих условиях фермеры создают машинно-тракторный парк, по мощности и численности несколько больший по сравнению с фактической потребностью. Кроме того, большая численность машинно-тракторных парков в зарубежных странах обусловлена значительным количеством мелких фермерских хозяйств, в которых тракторы и различные комбайны загружены в лучшем случае на 30% их мощности из-за малых размеров посевных площадей. К тому же основным фактором, определяющим наличие сельскохозяйственной техники, является размер фермерских хозяйств. Так, например, в странах ЕС средняя площадь земли одного фермерского хозяйства составляет около 19 га. Наибольший средний размер одного фермерского хозяйства в Великобритании — 68 га, Франции — 42 га, Германии — 36 га. Однако фактический размер фермерских хозяйств колеблется в значительных интервалах. Например, в странах ЕС удельный вес фермерских

хозяйств с площадью до 5 га сельскохозяйственных земель составляет 57,6%, от 5 до 10 га — 12,3%, от 10 до 20 га — 10,2% и более 100 га — всего лишь 3,5%. Более 100 га имеется фермерских хозяйств в Великобритании 16,7%, Франции — 11,9%, Дании — 10,7% [Там же].

Единственной страной ЕС, имеющей большое количество хозяйств с площадью более 100 га, является Германия. Это обусловлено сохранением хозяйств бывшей ГДР при изменении их формы собственности. В Германии имеется 28,5 тыс. хозяйств с площадью более 100 га, или 7,3% от общего количества, в том числе: 100—200 га — 19,5 тыс., 200—500 га — 5,7 тыс., 500—1000 га — 1,7 тыс., боле 1000 га — 1,6 тыс. [Там же].

В США фермерские хозяйства имеют размеры большие, чем в странах ЕС. Общее количество ферм составляет 2,129 млн единиц. Средний размер одной фермы составляет 179 га сельскохозяйственных земель, крупные, до 2000 га — 21,6 тыс. хозяйств. Фермы площадью более 2000 га, которых 34,8% земель, и фермы площадью 800—2000 га, которых насчитывается 56,4 тыс., владеют 17,6% земель [Там же].

При небольших размерах ферм фактическая обеспеченность сельскохозяйственной техникой (в том числе комбайнами) очень высокая.

Следует отметить, что численность парка зерноуборочных комбайнов зависит от набора и структуры возделываемых сельскохозяйственных культур. Например, при одновременном возделывании зерновых, зернобобовых и кукурузы на зерно парк зерноуборочных комбайнов увеличивается в 1,6 раза, а в последней — в 1,38 раза по сравнению с тем, когда возделываются зерновые, зернобобовые и масличные культуры. В том случае, когда возделываются только зерновые и зернобобовые без масличных культур и кукурузы на зерно, парк зерноуборочных комбайнов еще больше увеличивается по сравнению с первым вариантом севооборота: в первой группе фермерских хозяйств — в 7 раз, в последней — более чем в 2,1 раза. Подобная ситуация наблюдается и по машинно-тракторному парку. От различных уровней обеспеченности фермерских хозяйств зависит воспроизводство материальных ресурсов. Мелким фермерским хозяйствам приходится больше материально-финансовых ресурсов для осуществления воспроизводственных процессов в расчете на 1 га пашни по сравнению с расходами на эти цели крупных фермерских корпораций. Примерно во столько раз, во сколько раз превышает уровень оснащенности [Там же].

В США и странах ЕС фермерские хозяйства воспроизводят материально-техническую базу во многом за счет средств, выделяемых правительствами для компенсации производственных затрат в расчете на 1 га пашни. Например, в 2012 году ЕС было выделено 42 млрд евро, которые предназначались для поддержки сельского хозяйства, а также инвестиции в основной капитал. В 2014 году было выделено уже 89,9 млрд евро. Значительная часть этих средств была использована на приобретение машин и оборудования. Кроме того, ЕС выделяет ежегодно средства в виде субсидий на покупку сельскохозяйственной техники для своих аграриев [Там же].

Заслуживает внимания бразильский опыт воспроизводства материально-технических ресурсов. В конце прошлого века в Бразилии было резкое сокращение инвестиций в производство машинно-тракторного парка, что привело к его старению. Уже в конце последнего десятилетия 40% имевшихся в стране тракторов и 56% уборочных машин оказались сильно изношенными. Сложившаяся ситуация встревожила правительство, которое начало искать пути выхода из создавшегося положения. Министерством сельского хозяйства и Бразильским банком развития (BNDES) в 2000 году была принята программа Mocler&ola, направленная на модернизацию национального машинно-тракторного парка и оборудования животноводческих ферм.

Подобный опыт воспроизводства материально-технической базы можно внедрить и в российской практике. Для решения данной проблемы в аграрном производстве России нашему правительству необходимо разработать и принять программу модернизации отечественной отрасли сельскохозяйственного машиностроения и разработки новой прогрессивной техники, обеспечить ее реализацию путем выделения финансовых ресурсов в достаточном размере подобно программам развития сельскохозяйственного производства Белоруссии и Бразилии, так как в техническом и технологическом отношении АПК России, по имеющимся данным, отстает более чем на 40 лет от АПК развитых европейских стран и США [Там же].

В настоящее время основным содержанием аграрной политики большинства экономически развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора посредством разного рода субсидий, дотаций и льгот. В некоторых странах государственные финансовые вложения в сельское хозяйство в 1,5—2 раза превышают рыночную стоимость его продукции. Государственная поддержка сельского хозяйства и пищевой промышленности сыграла основную роль в резком увеличении производства продовольствия в странах, являющихся в настоящее время его крупнейшими экспортерами: в США, Канаде, странах ЕС.

Согласно принятой классификации ОЭСР поддержка доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей — это мера прямого государственного субсидирования, а все остальные — это меры косвенного субсидирования. К мерам прямого государственного субсидирования относится поддержка доходов сельхозпроизводителей, которая заключается: в прямых государственных компенсационных платежах; платежах при ущербе от стихийных бедствий; платежах за ущерб, связанный с реорганизацией производства (выплаты за сокращение посевных площадей, вынужденный забой скота и т. д.).

В большинстве развитых стран преобладают меры косвенного субсидирования, к ним относятся:

1. Ценовое вмешательство на рынке продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установления квот, тарифов, налогов на экспорт и импорт продовольствия.

2. Компенсация издержек сельхозпроизводителей на приобретение средств производства путем предоставления субсидий на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов, выплату процентов по полученным кредитам, выплаты по страхованию имущества.

3. Содействие развитию рынка, предусматривающее выделение государственных средств на разработку и осуществление рыночных программ, субсидии на хранение продукции и транспортные работы по перевозкам продукции.

4. Содействие развитию производственной инфраструктуры, которое предполагает выделение государственных средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих рост эффективности производства: субсидии на строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, рекультивацию земель, а также на содействие созданию фермерских объединений [2].

Следует отметить, что правительства развитых зарубежных стран кроме прямой финансовой поддержки своих фермерских хозяйств осуществляют широкую косвенную финансовую поддержку в воспроизводстве материально-технических ресурсов. У них действует механизм стимулирования освоения нововведений сельскохозяйственным производством, включающий государственную льготную кредитно-финансовую поддержку, которая не только обеспечивает жизнеспособность фермерских хозяйств, но и стимулирует приток капитала в аграрный сектор, и в первую очередь на освоение научно-технических достижений.

Особое место в системе льготного инвестиционного кредитования занимают кредиты на покупку новой техники и передовых технологий. Теоретики утверждают, что получение банковского кредита на модернизацию производственных фондов в принципе не связано с размерами производства заемщика, устойчивостью генерирования прибыли, степенью распространенности его акций на рынке капитала. Объемы привлекаемых финансовых средств могут быть сколь угодно большими; оформление и получение кредита могут быть сделаны в кратчайшие сроки и т. п. Проблема же заключается в том, как на практике убедить банкира выдать долгосрочный кредит на приемлемых условиях.

Государство и здесь приходит на помощь модернизируемым предприятиям, предлагая программы госгарантий по кредитам при покупке техники. В рамках программы государственных гарантий по кредитам предприятий, проведенной Министерством регионального развития РФ, в 2009 году было выделено 300 млрд рублей.

Программы госгарантий по кредитам широко распространены и за рубежом. Например, Управление малого бизнеса США (U. S. Small Business Administration) в рамках программ поддержки и защиты интересов субъектов малого предпринимательства предоставляет гарантии банкам в пределах 40% от суммы займа при расширении и модернизации уже действующих предприятий. Объем программ Small Business Innovation Research Program и Small Business Technology Transfer Program в США в начале 2000-х составлял около 2 млрд долларов [1].

Наряду с солидной государственной кредитно-финансовой поддержкой мощным стимулирующим средством широкого освоения научно-технических достижений и передового опыта агропромышленным производством развитых зарубежных стран является специальная система льготного налогообложения фермерских хозяйств, осваивающих новые машины, оборудование и прогрессивные технологии.

В России применяется инвестиционный налоговый кредит (ИНК). Он является формой отсрочки уплаты налога на прибыль сроком до пяти лет на условиях возврата предоставленного кредита и начисленных процентов по ставке не более 3/4 ставки рефинансирования Центрального банка РФ. ИНК предоставляется предприятиям, осуществляющим техническое перевооружение собственного производства, а также инвестиции в создание энергоэффективных объектов, на сумму, составляющую не более 30% стоимости приобретенного оборудования.

Правительства разных стран принимают целый ряд мер для регулирования амортизационных отчислений предприятий — одного из базовых механизмов воспроизводства основных средств. В ряде стран с высоким уровнем инфляции он недостаточно эффективен. Как показали расчеты специалистов Национального института экономики, если инфляция составляет 2%, а депозитная ставка — 6% годовых, создаются предпосылки введения процесса воспроизводства активной части основных фондов в нормативный режим самофинансирования.

Благодаря стимулирующим мерам со стороны государства ежегодные темпы роста мощностей энергетических установок на возобновляемых источниках энергии в Европе составляют 60%.

Программа восстановления экономики США предполагает расширение механизма ускоренной амортизации. Оборудование стоимостью до 250 тыс. долларов может быть амортизировано на полную стоимость в первый год после приобретения. Из стоимости более дорогого оборудования сразу вычитаются 250 тыс. долларов, а на оставшуюся часть стоимости коэффициент амортизации в первый год составляет 50%. Далее остаточная стоимость оборудования амортизируется по стандартной схеме в течение семи лет [Там же].

Минфин России также относит завершение реформы системы начисления налоговой амортизации к мерам инновационной поддержки. Предлагается формировать амортизационные группы по функциональному признаку, а не пообъектно, с сокращением сроков амортизации отдельных видов основных средств, что создаст стимулы к технологическому обновлению.

В перспективе в России должен уменьшиться также перечень документов, необходимых для подтверждения правомерности применения нулевой ставки НДС при экспорте оборудования. В течение трех лет с начала эксплуатации будет освобождена от обложения налогом на имущество энергоэффективная техника. Планируется запуск пилотного проекта по налоговому администрированию инновационных компаний, призванного создать для них особо дружелюбный налоговый режим. Этот опыт впоследствии будет распространен и на другие сферы экономики [3].

В целом же, как показал анализ зарубежной информации, роль государственного регулирования заключается в том, чтобы через механизм налогообложения стимулировать ускорение научно-технического прогресса в аграрном секторе АПК путем широкого освоения научно-технических достижений сельскохозяйственным производством, рост его эффективности и конкурентоспособности.

Наиболее отработана система налогообложения сельскохозяйственных производителей в Германии. Оптимальное сочетание прямых и косвенных налогов создает благоприятные условия для хозяйственной деятельности фермеров, роста производственных инвестиций. В отличие от многих развитых стран в сельском хозяйстве Германии корпоративные налоги практически не применяются, а если применяются, то путем пересчета их в налог на прибыль. Налог на инвестируемый капитал, или прирост основного капитала, призван стимулировать наращивание основного капитала, материально-технической базы на основе новых машин и технологий. Этот вид налога в сельском хозяйстве многих стран ассоциируется с одной из разновидностей налога на недвижимость. Налог на инвестируемый капитал позволяет действенно регулировать рынок материально-технических ресурсов. Для того чтобы стимулировать инвестирование фермерского капитала в машинно-технологические новшества, предусматриваются специальные условия налогообложения фермеров. К ним относятся следующие:

— установление налоговых скидок на прирост инвестиций;

— бюджетная компенсация налоговых платежей на прирост инвестиций в основное производство;

— пролонгация налоговых платежей на прирост основного капитала на период завершения инвестиционного процесса [1; 4].

При освоении новой техники и технологий сельскохозяйственными производителями в налоговой системе предусмотрен ряд льгот, поскольку это требует значительных дополнительных инвестиций. Так, в ряде стран ЕС в соответствии с аграрными программами предусматривается из национальных бюджетов компенсировать фермерам часть налоговых платежей на прирост инвестиций в основной капитал. В частности, это относится к строительству производственных объектов в горной местности, освоению нетрадиционных возобновляемых источников энергии (солнечной, ветровой), развитию социальной сферы на основе освоения нововведений.

В США, Англии, Германии, Франции и ряде других стран все большее распространение находит механизм пролонгации налоговых платежей на прирост инвестиций в освоение научно-технических достижений агропромышленным производством. При этом сельские производители, принимающие участие в реализации государственных программ освоения нововведений, имеют право задерживать выплаты налога

на прирост инвестиций до полного завершения инвестиционных процессов. Тем самым с учетом инфляции размер налогов уменьшается на процент инфляции, а сумма налога равномерно распределяется по годам.

Налоговое регулирование дает также возможность сельским производителям в зависимости от конкретных условий производства изменить размер налогооблагаемой базы, в том числе путем использования различных методов определения размера амортизационных отчислений, перевода инвестиций, связанных с освоением нововведений, в текущие затраты (в себестоимость продукции) и, наоборот, путем капитализации текущих затрат, временного перераспределения расходов и доходов [1].

Таким образом, обобщение данного вопроса показало, что для эффективного функционирования налоговой системы важно отработать механизм льгот и стимулов, заинтересовывающих товаропроизводителей в развитии сельскохозяйственного производства и повышении его эффективности на основе широкого освоения научно-технических достижений и передового опыта. Действие этих льгот приводит к тому, что фактическая ставка налога значительно ниже законодательно установленной. Налоговые льготы — ключевая составная часть системы налогообложения, стимулирующая фермеров к широкомасштабному внедрению в производство новых машин и технологий, к воспроизводству материально-технических ресурсов.

Характерно, что в зарубежных странах ни один правительственный орган не вправе менять условия предоставления льгот по налогообложению товаропроизводителей аграрного сектора. Механизм стимулирующего воздействия налоговых льгот более подробно можно проследить на основе анализа различных форм налогообложения фермерских хозяйств развитых стран. На наш взгляд, особый интерес представляют новшества в налоговой практике, введенные администрацией Р. Рейгана в 1981 году, с помощью которых стимулировались инвестиции в основной капитал во всех отраслях экономики, в том числе внедрение новой техники и технологий в сельском хозяйстве. Здесь особую выгоду получили крупные фермы с капиталоемким и наукоемким характером производства и его высокой эффективностью. Основные выгоды новой налоговой политики заключаются в следующем:

— ставки налогообложения по подоходному налогу были снижены с 70 до 50% для получателей дохода в размере свыше 200 тыс. долларов, мелких налогоплательщиков с доходом 5 тыс. долларов — с 14 до 11%. Степень льгот возрастает по мере увеличения доходов налогоплательщиков;

— прогрессивный характер налогообложения смягчался по мере увеличения уровня доходов;

— ставки на прирост капитала (освоение нововведений) сокращены с 28 до 20%;

— при использовании части полученного дохода на инвестиции в воспроизводство основного капитала предоставляется отсрочка для уплаты от 6 до 10% налога [Там же].

С целью технического перевооружения и модернизации сельского хозяйства в Англии не облагаются налогом 25% инвестиций на приобретение новых машин и оборудования и 4% отчислений на воспроизводство материально-технических ресурсов (строительство сельскохозяйственных зданий, сооружений) согласно программе освоения научно-технических достижений. В Италии льготный режим налогообложения распространяется на фермеров, относящихся к категории так называемых непосредственных сельскохозяйственных производителей. Они освобождаются от выплаты налога на прирост капитала фермы, если речь идет о передаче семейного хозяйства, а также от налога на добавленную стоимость, если годовой объем производства не превышает 10 млн лир. Таким образом, система налогообложения сельских товаропроизводителей в странах с развитой экономикой представляет собой совокупность гибких механизмов стимулирования широкомасштабного воспроизводства материально-технических ресурсов на основе научно-технических достижений. Чего нельзя сказать об отечественной системе налогообложения сельских товаропроизводителей, которая направлена не на стимулирование воспроизводства материально-технических ресурсов и освоения нововведений, а на их разорение. Следует отметить, что в зарубежных странах с развитым сельским хозяйством действуют механизмы, стимулирующие расширенное воспроизводство материально-технических ресурсов в фермерских хозяйствах. Такие виды воспроизводства, как суженное и простое, при существующих условиях развития аграрного производства просто не имеют места. Обобщение аграрной протекционистской политики показало, что у них развитие материально-технической базы фермерских хозяйств осуществляется на частичном, как было показано выше, и расширенном воспроизводствах [1; 5].

Анализ опыта действия механизма стимулирования повышения активности сельскохозяйственных товаропроизводителей в воспроизводстве материально-технических ресурсов и освоении нововведений в аграрной сфере зарубежных стран имеет комплексный характер, осуществляется с солидной финансовой поддержкой различных государств и реализуется через сельскохозяйственные законы и специальные программы. Созданы и эффективно действуют механизмы стимулирования нововведений и пропаганды достижений научно-технического прогресса, охватывающие все этапы: возникновение научных идей, превращение научных идей в машины и технологии и передачу их пользователям для освоения. Исходя из отмеченного, можно сделать такой вывод: отдельные элементы системы экономического стимулирования следует изучить более глубоко и после некоторой доработки необходимо постепенно адаптировать и проецировать на отечественный механизм стимулирования повышения восприимчивости наших сельскохозяйственных товаропроизводителей к различного рода нововведениям, направленным на ускорение научно-технического прогресса в агропромышленном комплексе страны, и прежде всего в базовом его секторе — сельском хозяйстве.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Костюкова Е. И. Экономический механизм воспроизводства технической базы сельского хозяйства (теория, методология, практика): дис. … д-ра экон. наук. М., 2008. 318 с.

2. Овсянко Л. А. Государственная поддержка сельского хозяйства: опыт зарубежных стран // Международный сельскохозяйственный журнал. 2009. № 3. С. 9—12.

3. Шишков А., Балашов В. Модернизация производственных фондов предприятий: в поисках оптимального подхода // ЮНИДО в России. 2011. № 2. С. 30—38.

4. Квартальнов А. В., Чабанюк О. В. Факторный анализ современного развития малых предприятий в России через управление налоговым бременем // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 115—119.

5. Лапшина Г. В., Лапшин Ю. А., Жирнов А. В. Анализ состояния и развития материально-технической базы организаций АПК Ульяновской области // Международный научный журнал. 2012. № 1. С. 21—23.

6. Субаева А. К. Влияние технической базы сельскохозяйственных организаций на производственные результаты // Бизнес.

Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 77—82.

7. Субаева А. К. Развитие сельскохозяйственного машиностроения как фактор повышения конкурентоспособности технической базы АПК // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 103—107.

REFERENCES

1. Kostyukova E. I. Economic mechanism of reproduction of technical base of agriculture (theory, methodology, practice): dissertation of the doctor of economics. M., 2008. 318 p.

2. Ovsyanko L. A. State support for agriculture in foreign countries // International agricultural journal. 2009. № 3. P. 9—12.

3. Shishkov A., Balashov V. Modernization of production assets of enterprises: in search for the optimal approach // UNIDO in Russia. 2011. № 2. P. 30—38.

4. Kvartalnov A. V., Chabanyuk O. V. Factor analysis of the current development of small enterprises in Russia through the management of the tax burden // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 115—119.

5. Lapshina G. V., Lapshin Yu. A., Zhirnov A. V. Analysis of the state and development of the material-technical base of Ulyanovsk region AIC // International Scientific zhurnal. 2012. № 1. P. 21—23.

6. Subaeva A. K. Influence of the technical base of agricultural organizations on production results // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 77—82.

7. Subaeva A. K. Development of agricultural machine-building as a factor of improvement of competitiveness of the technical base of agriculture // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 103—107.

УДК 338.24:332.1
ББК 65.291.213:65.04

Shabalina Elena Ivanovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of management and marketing
of Baltic Federal University named after I. Kant,
Kaliningrad,
e-mail: dmdkklr@rambler.ru

Шабалина Елена Ивановна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Балтийского федерального университета им. И. Канта,
г. Калининград,
e-mail: dmdkklr@rambler.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-ОБЪЕКТНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМ ИНТЕГРИРОВАННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

THE USE OF FUNCTIONAL-OBJECT MODELING IN STRATEGIC MANAGEMENT OF SYSTEMS DEVELOPMENT OF INTEGRATED REGIONAL INTERACTION

В статье представлены рекомендации по практическому применению функционально-объектной модели интегрированного развития региональной специализации в системе стратегического территориального управления. Данная модель позволяет в условиях системной неопределенности формировать стратегические решения в отношении создания и развития экономических связей, которые рассматриваются как комплекс интегрированных структур, условий и механизмов их реализации. В целях обеспечения моделирования такой системы используются тезаурусный подход и методы целочисленного линейного программирования. Представленный порядок применения указанного подхода определяет последовательность действий по применению модели и проведению итерационных решений, обеспечивающих формирование альтернатив и оптимизацию их выбора путем гибкой корректировки как структур, так и соответствующих условий и механизмов.

The article presents recommendations for practical application of the functional-object model-of integrated development of regional specialization in the system of strategic regional management. This model allows making strategic decisions regarding establishing and development of economic links that are considered as a set of integrated structures, conditions and mechanisms of their implementation, with regard to system uncertainty. In order to provide for modeling of such system, a thesaurus approach and methods of integer linear programming are used. Presented order of application of the specified approach defines the sequence of actions for model application and fulfillment of iterative solutions that ensure formation of alternatives and optimization of their selection through flexible adjustment of structures, as well as appropriate conditions and mechanisms.Ключевые слова: интеграция, регион, развитие, функционально-объектный подход, моделирование, стратегические решения, приморские региональные системы, интегрированные структуры, условия, механизмы, интересы, адаптация.

Ключевые слова: интеграция, регион, развитие, функционально-объектный подход, моделирование, стратегические решения, приморские региональные системы, интегрированные структуры, условия, механизмы, интересы, адаптация.

Keywords: integration, region, development, functional-object approach, modeling, strategic decisions, seaside regional system, integrated structures, conditions, mechanisms, interests, adaptation.

В условиях глобализации и сращивания экономических систем различных государств на основе интегрированного регионального взаимодействия вопросы регулирования состояния и развития таких территорий становятся наиболее актуальными. К настоящему периоду в мире сложилось огромное количество корпораций, интегрированных как вертикально, так и горизонтально, деятельность которых во многих случаях формирует национальную экономическую систему и соответственно определяет уровень ее надежности и безопасности. В то же время именно интегрированные связи являются наиболее уязвимыми и подверженными влиянию неустойчивых факторов среды, поскольку формально данное взаимодействие находится в зоне юрисдикции различных государств, каждое из которых имеет свою правовую систему регулирования и контроля бизнеса. Поэтому в моменты возникновения кризисных ситуаций для достижения тех или иных политических целей отдельные государства могут предпринимать попытки серьезного ущемления интегрированных связей, что предполагает разрушительные по-

следствия для национальной экономики тех государств, против которых выдвигаются данные меры.

При этом следует обратить внимание, что формирование и развитие любых регионов имеет свою закономерную основу в общей системной эволюции, которая объективно не зависит от воли и сознания политиков. Однако под этим подразумевается, что сознательные политические решения, безусловно, оказывают либо способствующее процессу развития, либо тормозящее воздействие на социально-экономические системы, что связано с тем, насколько решения политиков совпадают либо противоречат действию объективных законов и закономерностей экономического роста. Следовательно, чем больше политических решений, противоречащих указанным законам, тем болезненнее происходят разрушительные процессы в ходе развития, который в таком случае характеризуется как неустойчивый. И наоборот, если обеспечивается согласованность решений в русле взаимной заинтересованности, то это позволяет снижать угрозы возникновения рисков и содействует повышению уровня общей системной устойчивости.

Соответственно в целях повышения адаптационных территориальных возможностей возникает необходимость в реализации особых подходов к управлению интегрированным взаимодействием. В современных экономических исследованиях этому вопросу уделяется значительное внимание. Отмечается усиление нестабильности и необходимость учета специфики приграничных и приморских регионов [1; 2], а также других региональных систем, имеющих интеграционные связи на стыке разнородных факторов экономической политики, как, например, для национальных и наднациональных экономических структурных образований. Кроме того, следует обратить внимание на тот факт, что интегрированные региональные системы имеют многочисленные косвенные связи с другими организациями и предприятиями, что формирует глобальные масштабы последствий интеграции практически на всех уровнях взаимодействия. Это формирует ряд проблем, связанных с системными проработками в стратегическом управлении как регионального уровня, так и для отдельных предприятий. В данном контексте исследуются вопросы реструктуризации [3], оценки показателей устойчивости [4], интеграционного менеджмента [5] и другие. При этом авторы справедливо отмечают необходимость комплексного решения задач стратегического управления с позиций региональной адаптации в условиях неопределенности среды.

Рассматривая данный вопрос, следует подчеркнуть, что региональная система отличается особенно сложным характером структурного взаимодействия, что обусловлено промежуточным уровнем положения в системе государственной экономики. Регион — это не государство (макроуровень) и не предприятие (микроуровень). При этом соответствующий мезоуровень, каким является регион, призван обеспечивать как вертикальные, так и горизонтальные связи в национальной экономической системе. Поэтому на уровне региона как раз и образуются предпосылки формирования целостности воспроизводственной базы, в основе которой находятся объективные процессы общественного разделения труда и специализации как в отраслевом, так и в территориальном аспекте. Следовательно, региональное управление должно взять на себя ключевую связующую роль и ответственность за целостность региона и соответственно смежных уровней управления, что в первую очередь определяется адаптационными возможностями системы.

Поэтому в рамках механизмов регионального управления возникает задача применения таких методологических подходов к формированию и реализации управленческих действий, которые позволят учитывать данные особенности и сформируют направленность на реализацию системной адаптации. Решение указанной задачи предполагает, несмотря на неопределенность системы, необходимость адекватного управления изменениями регионального состояния в целях обеспечения процессов устойчивого и пропорционального роста. В данном случае к моделированию регионального развития возможно применение тезаурусного подхода [6, с. 712], когда изучение системы начинается не сверху, то есть не с определения целей и последующей системной структуризации, а снизу, что означает перечисление возможных связей и элементов с применением процесса итерационного исследования в зависимости от поставленных задач. Обычно указанный подход применяется при исследовании неопределенных структур и формировании различных уровней их изучения.

Что касается регионов, участвующих в процессах интеграции, то данный метод может быть применен для определения предполагаемых структурных состояний при различных вариантах их функционирования и развития, то есть формирования интеграционных связей. При этом возможно выделение в отдельные кластеры или страты интегрированных зависимостей различного назначения (производственных, финансовых и других) путем моделирования от объектов и их функций с переходом к структуре с учетом особенностей системы. Формирование указанных структурных зависимостей предполагает включение в модель необходимых факторных показателей, позволяющих учитывать особенности системы, а также ее изменения в условиях неопределенности.

Кроме того, следует подчеркнуть, что отмеченная ранее специфика интегрированных региональных систем в отношении взаимной обусловленности неопределенного структурного состояния регионов, а также неустойчивости различных межрегиональных условий и противоречивых механизмов их реализации усложняет поставленную задачу. Это связано с тем обстоятельством, что данные условия имеют определяющее значение для создания межрегиональных и межнациональных связей, то есть формирования структуры в разрезе складывающихся экономических отношений (связей) и их объектного обеспечения (элементов системы). Например, при пересмотре национальной и региональной политики смежных территорий, ориентированной на региональные и национальные интересы, интегрированные зависимости могут стать неэффективными в связи с изменением условий работы, а также механизмов регулирования деятельности для находящихся на данных территориях объектов. Соответственно условия и механизмы также становятся системными элементами, влияющими на параметры неопределенности. Одновременно с этим могут оказывать влияние и другие факторы. Следовательно, возникает необходимость расширения предмета исследования относительно рассмотрения структуры системных элементов и их связей. Для интегрированных регионов в рамках тезаурусного подхода к моделированию регионального состояния кроме исследования экономической структуры в разрезе функций и объектов их обеспечения необходимо рассматривать возможные условия и механизмы, а также интересы и в случае необходимости другие системные элементы, определяющие реализацию экономических связей в привязке к конкретным структурным состояниям. Поэтому системное описание (или модель системы) должно быть представлено таким образом, чтобы сформировать видение функционально-объектного развития в комплексе с факторами влияния, определяющими неустойчивость территориальной системы.

Автором данной статьи такой подход определен как функционально-объектный и предложено решение указанной задачи с учетом специфики системной неопределенности на примере приморских регионов, являющихся центрами экономической интеграции в силу своего географического расположения и имеющегося природного потенциала [7, с. 80—81].

В общем виде соответствующее представление (описание определения системы, или ее модель) для интегрированных региональных систем сформулировано следующим образом:

$$Mt =< СТРи, УСЛ, МЕХ, Ц, Иб, Иобщ, >,$$

где: *Mt* —определение (модель) состояния региона в момент времени t;

СТРи = {СТРпр, СТРу, ...} — совокупность интегрированных структур, определяющих специализацию региона: произ-

водственных — *СТРпр, услуг* — *СТРу* и т. п.;

УСЛ = {фвне, фвну} — совокупность особенностей существования системы, то есть условий и факторов, влияющих на ее создание, функционирование и развитие (фвне, — внешних, фвну, — внутренних);

МЕХ = {мет, ср, алг, ...} — совокупность управленческих мер (механизмов) региональной экономической политики (методы мет, средства ср, алгоритмы алг и т. п.), реализующих данную интегрированную систему;

Ц ={ц} — совокупность региональных задач, пересекающихся в рамках реализации интегрированных связей;

Иб={Иб} — совокупность интересов бизнеса, пересекающихся в рамках реализации интегрированных связей;

Иобщ={Иобщ} — совокупность общественных интересов, пересекающихся в рамках реализации интегрированных связей.

Представленная модель позволяет исследовать совокупность интегрированных структур в увязке с влиянием условий и механизмов региональной политики. Следует отметить, что данное системное описание можно уточнять путем дополнительного введения подмножеств и отношений между их элементами. Такая процедура может повторяться неоднократно. Таким образом, возможно отображение многоуровневой структуры, включающей необходимый набор региональных уровней исследования (кластеров или стратов) и гибкую систему уточнения отношений в виде набора правил преобразования множеств и подмножеств системы. Соответствующий итерационный процесс уточнений позволит, во-первых, исследовать интегрированные системы, а во-вторых, учитывать выявленные особенности в стратегическом региональном управлении.

В данной связи, рассматривая специфику приморской интеграции, следует подчеркнуть, что, с одной стороны, направленность приморских интегрированных зависимостей в контексте региональной специализации определяется закономерностями их формирования, связанными с высокой потенциальной эффективностью реализации приморского сотрудничества, что обусловливает устойчивый характер стремления к указанным связям в явном или латентном виде. С другой стороны, данные направления взаимодействия подвержены действию закона ресурсной поляризации и значительному влиянию внешних по отношению к каждому региону факторов, которые характеризуются нестабильностью и зачастую зависят от трудно предсказуемой экономической политики смежных региональных систем. Соответственно территория, обеспечивающая реализацию указанных связей, испытывает на себе одновременное воздействие противоречивых факторов, определяющих эффективность регионального сотрудничества и условий ведения деятельности, формирующих высокий уровень системной неопределенности и связанных с этим инвестиционных рисков. Кроме того, реализация конкретных интеграционных зависимостей, как правило, сопровождается необходимостью создания достаточно масштабного и капиталоемкого инфраструктурного обеспечения, привлечения дополнительных инвестиций в целях модернизации и т. д. В связи с этим следует признать, что мотивационная основа ведения деятельности в условиях интеграции также является неоднозначной, что в рамках недостатка механизмов согласования и формирования соответствующей экономической политики приводит к структурным диспропорциям, определяющим комплекс проблем как экономического, так и социального характера.

Для российских приморских регионов данный вопрос имеет свою ретроспективу. Реформирование экономической системы и распад СССР обусловили сложившиеся к настоящему периоду времени определенные особенности указанных территорий, которые связаны как с количественными, так и с качественными изменениями факторов регионального развития. При этом количественные изменения явились следствием отделения от России ряда республик, в результате чего были потеряны значительные территориальные пространства приморского расположения с развитыми портовыми комплексами и транспортной инфраструктурой. Что касается качественных изменений, то последние были связаны с недостаточностью учета специфики развития приморских регионов в ходе проведения реформ, а также ошибками, допущенными в процессе приватизации, что обусловило потерю достаточно большой части основных производственных фондов, сформировав тем самым негативные структурные изменения. При этом сокращение активов морехозяйственного комплекса, а также его инфраструктурного обеспечения привело к существенному снижению экономического потенциала данных территорий.

В то же время направленность реформирования российской экономики, связанная с развитием рыночных отношений, закономерно сформировала особое место и роль приморских регионов как центров интеграционного взаимодействия. Соответственно указанные регионы активно включились в развитие связей межрегионального и международного сотрудничества в процессе обеспечения перевалки и транспортировки грузов, добычи и обработки морепродуктов, а также добычи полезных ископаемых на шельфе и в прибрежной зоне с последующим экспортом указанных ресурсов.

Сегодня приморские регионы занимают около 50% территории российского государства, здесь проживает 17,3% населения страны. Удельный вес данных территориальных систем в формировании валового национального продукта составляет 16%, на долю размещаемых здесь основных фондов приходится 18,5%, численность занятого в экономической сфере населения составляет 16,6%. При этом участие приморских регионов в формировании доходной части бюджета за счет налоговых отчислений составляет 15,3% от российского уровня. Однако, рассматривая представленные показатели, следует признать, что на фоне произошедших потерь в начале перестроечного периода, а также затянувшегося характера проведения реформ, к сожалению, до настоящего времени для систем приморского территориального расположения не произошло адекватного восстановления экономического потенциала, создающего предпосылки дальнейшего регионального роста. Соответственно в связи с действием закона поляризации происходящее усиление приморского интегрированного взаимодействия обусловило формирование такой ситуации, когда в целом возможен определенный рост взаимодействующих сторон, однако при наличии стартовой экономической дифференциации происходит перераспределение ресурсов в пользу более эффективных объектов, и уже сложившееся неравенство потенциала усугубляется дальнейшим увеличением разрыва между сотрудничающими сторонами. Одновременно, как правило, наблюдается усиление системного стремления к внешней интеграции при относительном ослаблении ее внутреннего структурного обеспечения.

Поэтому, несмотря на наличие определенной положительной динамики, в данных регионах наблюдается относительное отставание от смежных территорий, что закономерно обусловливает их уязвимость в процессе интеграции. При этом в условиях современного развития кризисного состояния мировой экономической системы и влияния факторов, определяющих усиление нестабильности, наблюдается устойчивая тенденция снижения удельных показателей участия приморских регионов в формировании общего объема производства по стране. Одновременно происходит заметный отток трудовых ресурсов, а также отмечается соответствующее падение рейтинговой территориальной оценки [8].

Следовательно, учитывая указанные особенности действия закона поляризации, при развитии интеграционного сотрудничества таких региональных систем необходимо обеспечивать либо выравнивание стартовых условий, либо создание особо стимулирующих факторов для развития соответствующих направлений деятельности, которые базируются на природных или приобретенных преимуществах, способных сформировать опережающие темпы роста отстающих регионов и постепенное территориальное выравнивание. В условиях продолжающего-

ся роста масштабов интеграции, а также кризисного состояния мировой экономической системы в практике стратегического территориального управления представляется необходимой реализация второго подхода.

Это означает, что, рассматривая проблему преодоления процессов формирования диспропорций и обеспечения территориальной устойчивости, необходимо ориентироваться на произошедшую в современных условиях смену управленческой и системной парадигмы, предполагающую возможность исследования не только самих неопределенных объектов, но и их поведение, то есть изменение их параметров, в неустойчивой среде. В рамках указанной парадигмы проведения системного анализа решение подобных задач предлагается путем пошаговой оптимизации параметров соответствующего определения системы, позволяющего выделить, то есть идентифицировать, необходимый уровень наиболее существенных компонентов, определяющих целостность, и другие системные характеристики, влияющие на принятие стратегических решений. Это позволит выявлять наиболее эффективные объекты для определенных экономических функций региона в комплексе с определением наиболее благоприятных условий и механизмов для их реализации в целях обеспечения регионального роста. При этом может быть сформирована функционально-объектная идентификация интегрированных структурных связей в качестве стратегических направлений деятельности. Тем самым формируется системная определенность региональной структуры на перспективу, а сам процесс моделирования системы становится итерационным и зависит от степени изменений влияющих факторов.

Практическое применение предложенной концепции функционально-объектного подхода предполагает необходимость принятия оптимальных управленческих решений в отношении регионального развития. Для этого автором предлагается экономико-математическая модель, сформулированная в виде стандартной задачи целочисленного линейного программирования [7, с. 86—93], которая позволяет обеспечить оптимизацию выбора параметров системных элементов в ориентире на целевые установки и заданную систему ограничений. При этом с учетом специфики формирования и сохранения мотивационной основы для принятия управленческих решений в отношении интегрированных связей и их значения в реализации функций приморской специализации при сложившихся факторах ресурсной поляризации в качестве целевого функционала выбраны показатели суммарной эффективности интегрированных структур. Что касается системы ограничений, то здесь, во-первых, были выделены факторы, определяющие область пересечения интересов и, следовательно, непосредственного формирования интегрированных структур, во-вторых, определено влияние внутренних и внешних условий и, наконец, в-третьих, сформулировано воздействие механизмов.

Предложенная оптимизационная модель объединила в себе три блока принятия решений, касающихся следующего:

— инвестирования средств в интегрированные структуры;

— формирования условий их функционирования и развития;

— создания механизмов обеспечения и деятельности.

Соответственно порядок применения данной модели в представленной системе ограничений также следует рассматривать по указанным блокам решения задач.

Задачи первого блока являются структурным моделированием и позволяют определить параметры интегрированных структур, соответствующие области пересечения интересов различных уровней взаимодействия. Формируется приоритет выбора структур, способных наиболее эффективно обеспечить выполнение функций региональной специализации, с учетом весовых коэффициентов, определяющих значимость региональных, коммерческих и социальных интересов. Понятно, что внутренние структурные решения ориентируются прежде всего на корпоративные и личные интересы сотрудников. Что касается выбора структур регионального, межрегионального и межнационального взаимодействия, то здесь приоритеты должны сдвигаться в сторону региональных и социальных интересов. Поэтому комплексный учет интересов и их значимости позволяет ориентировать управленческие решения на выбор и реализацию структур, удовлетворяющих требованиям мотивации эффективного интегрированного взаимодействия на различных уровнях управления. И поскольку выбранные таким образом структуры определяют требования к формированию соответствующих условий и механизмов, то стремление к реализации указанного набора структур становится единой мотивационной основой для принятия комплексных решений, определяющих взаимосвязь и преемственность стратегических направлений интеграционного взаимодействия.

Решение модели в системе ограничений второго блока предполагает оценку влияния сформулированных условий на эффективность интеграционных зависимостей. При этом возможно принятие решений двух видов. Во-первых, по формированию необходимых условий для реализации структур как адаптации среды к системным требованиям, а во-вторых, по корректировке структурных состояний интегрированных систем при заданных значениях ограничивающих параметров в целях адаптации структур к условиям среды. Для этого в первом случае в уравнениях второго блока выбранные структуры задаются как уже известные величины и для них определяются значения правых частей системы ограничений, что позволяет оценить реальную потребность в привлечении ресурсов различных видов для обеспечения необходимых пропорций, а также определить условия формирования внешнего и внутреннего ресурсного баланса. Следует подчеркнуть, что решение таких задач имеет смысл в перспективном и текущем контурах управления, когда существует запас времени для создания указанных условий и соответствующей адаптации среды к требованиям структурного взаимодействия. Во втором варианте расчетов по отношению к выбранным ранее структурам задаются ограничивающие параметры и определяется необходимость тех или иных структурных изменений в зависимости от складывающихся условий. Такой подход может быть оправдан в оперативном режиме, когда непредвиденные обстоятельства вынуждают адаптировать системную структуру под требования изменяющейся среды.

И наконец, решение задач третьего блока направлено на определение требований к механизмам обеспечения в двух вариантах системных преобразований: плавного (в обычных условиях) процесса изменений и скачкообразного (форс-мажорного) наступления определенных событий, формирующих изменения интегрированного взаимодействия. С применением данных уравнений также возможны решения как в отношении структурных корректировок, так и соответствующих изменений в условиях среды и механизмах в целях взаимной системной адаптации. При этом для обычной ситуации в уравнениях третьего блока существующие структуры и условия задаются как известные величины и определяются правые части уравнений для оценки и обеспечения реальных пропорций и потребностей по формированию механизмов их реализации. Что касается форс-мажора, то в данном случае решения направлены на перераспределение системных возможностей и последовательное приспособление структур к складывающимся условиям.

Соответственно содержание процесса формирования модели зависит от происходящих изменений и направлено на обеспечение принятия взаимосвязанных и взаимодополняющих решений в отношении структурных зависимостей интегрированных региональных систем, а также необходимых условий и механизмов их реализации. При этом в результате решения для различных уровней (стратов) региональной системы возможно идентифицировать функционально-объектные структуры, обеспечивающие достижение максимальных значений параметров эффективности функций региональной специализации при наибольшем соответствии указанных условий и механизмов. Применение данного метода как взаимосвязанного закрепления указанных элемен-

тов позволяет, с одной стороны, сохранять системную определенность, а с другой — обеспечивает возможность принятия гибких решений в отношении интегрированного регионального взаимодействия, характеризующегося неустойчивостью параметров своего проявления. При этом выбранным стратегическим направлениям будет соответствовать эскизное определение (модель) региональной системы (Мэт), сформированное на основе оптимизации перспективных оценок, текущему состоянию — уточненный текущий вариант данного определения, который является уже рабочим определением состояния региона (Мрт), и, наконец, оперативное определение (Мот), учитывающее изменения текущего состояния. Представленный процесс функционально-объектного моделирования формирует комплексную идентификацию стратегических направлений деятельности и становится сквозным в трех контурах управления, что позволяет гибко реагировать на изменения как самой региональной ситуации, так и среды, обеспечивая взаимную системную адаптацию путем применения получаемых решений модели в различных условиях и задаваемых параметрах. Это обеспечивает сохранение обоснованности и мотивации принятия согласованных управленческих решений как в аспекте долгосрочной перспективы, так и подходов к их текущей корректировке, а также реализации оперативной деятельности.

Таким образом, в современных условиях расширения интеграционных процессов и глобализации происходит усиление влияния факторов нестабильности, формирующих непредсказуемость изменений как самих интегрированных систем, так и среды их функционирования. Региональное стратегическое управление развитием таких систем становится всё более затруднительным, поскольку сама система, а также её изменение, являются не вполне определёнными в перспективе. В то же время, региональные социально-экономические системы, как и другие объекты в природе, наряду с воздействием случайных факторов, прежде всего, подчинены законам эволюции. Однако проявление указанных законов приобретает свою специфику в условиях конкретных региональных систем под воздействием постоянных факторов, а также случайных событий. Моделирование развития таких систем возможно на основе применения тезаурусного подхода, ориентированного для решения задач системным управлением в условиях неопределённости. На примере приморских региональных систем автором представлен функционально-объектный подход, позволяющий на основе системного определения функций приморской специализации и объектов их обеспечения в увязке с необходимыми условиями и механизмами их реализации, моделировать систему регионального интегрированного взаимодействия и, далее, с использованием решений модели целочисленного линейного программирования оптимизировать выбор стратегических направлений деятельности. При этом модель позволяет сохранять оптимальное соотношение трёх составляющих элементов: интегрированной структуры, условий и механизмов. В статье представлен порядок формирования итерационных решений по указанным трем блокам ограничений, в рамках которого обеспечивается гибкое, но в то же время, своевременное принятие управленческих решений. Применение представленного подхода в системе стратегического регионального управления направлено по повышение системной управляемости и соответственно обеспечение устойчивого экономического роста.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бильчак В.С. Теоретические аспекты мотивационных принципов предпринимательства//Актуальные проблемы научных исследований партнерских университетов в сфере экономики/под ред. В.С. Бильчака, М. Горновича. Калининград, 2010. С. 25—40.

2. Ивченко В.В. Сетевое программирование развития приморских регионов России: теория, методология, практика: монография. Калининград: Изд-во РГУ им.И. Канта, 2008. 177 с.

3. Копылов А.В. Реструктуризация как основа повышения привлекательности и конкурентоспособности промышленных предприятий//Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 95—99.

4. Шмидт А.В. Сущность и показатели экономической устойчивости промышленных предприятий//Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 55—66.

5. Гришин И.А. Интеграционный менеджмент в развитии конкурентоспособности организаций//Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 122—126.

6. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник/под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова.М., 2006. 495 с.

7. Шабалина Е.И. Приморские регионы: функционально-объектное управление стратегическим развитием в условиях интеграции: монография. Калининград: Изд-во БФУ им.И. Канта, 2014. 161 с.

8. Рейтинг регионов России [Электронный ресурс]. URL: www.inesnet.ru/strats-events-2010 (дата обращения: 23.12.2014).

REFERENCES

1. Bilchak V.S. Theoretical aspects of the motivational principles of entrepreneurship//Actual problems of scientific research in the partner universities in the field of Economics/ed. by V.S. Bilchak, M. Gornovich. Kaliningrad, 2010. P.25—40

2. Ivchenko V.V. Network programming for the development of coastal regions: theory, methodology, and practice: monograph. Kaliningrad. 2008. 177 p.

3. Kopylov A.C. Restructuring as a basis for increasing the attractiveness and competitiveness of industrial enterprises//Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 95—99

4. Schmidt A.C. Nature and indicators of economic sustainability of industrial enterprises//Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 55—66.

5. Grishin I.A. Integration management in the development of the companies competitiveness//Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P.122—126.

6. Systems theory and systems analysis in management of organizations: reference book/ed. by C.N. Volkova and A.A. Emelyanov.M., 2006. 495 p.

7. Shabalina E.I. Coastal regions: functional-object management of strategic development in the context of integration: monograph. Kaliningrad. 2014. 161 p.

8. Rating of Russian regions [Electronic resource]. URL: www.inesnet.ru/strats-events-2010 (date of viewing: 23.12.2014).

УДК 331.101.26:338.49
ББК 65.240:65.207.2

Boiko Natalya Viktorovna,
senior lecturer of the department of economics
and management of Prokopyevsk branch
of Kuzbass State Technical University,
Prokopyevsk,
e-mail: listich@rambler.ru

Бойко Наталья Викторовна,
ст. преподаватель кафедры экономики и управления
филиала Кузбасского государственного
технического университета в г. Прокопьевске,
г. Прокопьевск,
e-mail: listich@rambler.ru

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

SOCIAL INFRASTRUCTURE AND ITS INFLUENCE ON HUMAN CAPITAL FORMING IN THE CONSTITUENT ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

В статье анализируются социальная инфраструктура и влияние ее на формирование человеческого капитала в регионе. Рассмотрены вопросы миграционного прироста (убыли) населения во взаимосвязи с показателями социальной инфраструктуры. Рассчитаны показатели корреляции, которые выявляют взаимосвязь между показателями миграционного прироста (убыли) и показателями учреждений социальной инфраструктуры: образования, здравоохранения, культуры. Сделан вывод, что все регионы неравномерны по своему социально-экономическому развитию. На основе проведенных исследований автором предложена типологизация регионов. В заключении автором сформулирован вывод о влиянии социальной инфраструктуры на формирование человеческого капитала в регионах и предложены направления региональных программ модернизации социальной инфраструктуры.

This article analyzes social infrastructure and its influence on formation of the human capital in the region. The issues of migratory growth (decrease) of population in the interconnection with the social infrastructure indicators are examined in this article. The values of correlation, which reveal interaction between indicators of migration growth (decrease) and indicators of social infrastructure institutions: education, health, culture, are calculated. It is concluded that all regions are uneven in their socio-economic development. Based on these studies, the author proposed classification of regions. In summary, the author made conclusion about influence of social infrastructure on formation of the human capital in the regions and proposed directions of regional programs of modernization of social infrastructure.

Ключевые слова: социальная инфраструктура региона, формирование человеческого капитала, модернизация социальной инфраструктуры, типологизация регионов, коэффициент миграционного прироста, социально-экономические показатели, корреляция, система здравоохранения, образования, культуры.

Keywords: social infrastructure of the region, human capital forming, modernization of social infrastructure, region classification, coefficient of migratory growth, socio-economic indicators, correlation, system of health care, education, culture.

Влияние человеческого капитала на социально-экономическое развитие региона не всегда является очевидным. Вместе с тем в системе региональной экономики человеческий капитал играет определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ и обеспечении качественных параметров экономического развития региона. Вопросы качества жизни неоднократно обсуждались в научных кругах. Так, Н.И. Морозовой в трудах рассматриваются проблемы управления при решении вопросов повышения качества жизни населения [1]. Т.В. Снегиревой рассмотрены вопросы интегральной кадровой политики как формы управления человеческим капиталом, автор предлагает модель интегральной кадровой политики [2]. Кроме этого исследователями в научных работах специализированно рассмотрены вопросы, касающиеся учреждений образования, здравоохранения. М.А. Ивановой проанализировано влияние интеграционных процессов в высшей школе на повышение качества образовательных услуг [3]. Полученные знания по исследуемым вопросам, безусловно, являются приращением новых научных знаний, но, на наш взгляд, не отражают характера зависимости и влияния социальной инфраструктуры регионов на формирование человеческого капитала. Предложенный автором системный подход выявляет эту зависимость и позволяет сформировать новые методические подходы и направления совершенствования социальной инфраструктуры в регионе с позиции обеспеченности регионов человеческим капиталом.

Формирование человеческого капитала во многом предопределено сложившейся в регионе социальной инфраструктурой, которая является его подсистемой. Накопившиеся проблемы в социально-экономической системе регионов указывают на системные риски в его развитии, в том числе в образовании, здравоохранении, культуре, которые с позиции формирования человеческого капитала, обладающего необходимыми характеристиками, являются обеспечивающими подсистемами региона. Данное обстоятельство обусловлено отсутствием системного подхода к формированию социальной инфраструктуры, ответственной за формирование человеческого капитала в регионе, несогласованностью политики в накоплении человеческого капитала с перспективами развития региональной экономики. В этой связи возникает объективная необходимость совершенствования социальной инфраструктуры в субъектах Российской Федерации как системы формирования человеческого капитала, который, в свою очередь, является необходимым условием развития социально-экономической системы регионы. Изложенное свидетельствует об актуальности выбранной темы исследования. Целью исследования является формирование новых методических подходов и выявление направлений совершенствования социальной инфраструктуры в регионе с позиций обеспечения потребностей региона в человеческом капитале и развития региональных социально-экономических систем. Для достижения ука-

занной **цели** в работе были определены и поставлены следующие **задачи**: изучить особенности накопления человеческого капитала в различных регионах и дать их типологизацию в зависимости от особенностей формирования человеческого капитала; определить направления программы модернизации социальной инфраструктуры Кемеровской области.

Анализ природно-ресурсной, хозяйственной, промышленной, транспортной, сельскохозяйственной составляющих субъектов Российской Федерации указывает на существующие различия в социально-экономическом потенциале регионов. Помимо вышеуказанных показателей решающее влияние на социально-экономическое развитие регионов оказывают трудовые ресурсы, а именно человеческий капитал. Создание благоприятных условий для проживания и развития населения в регионе способствует притоку и сохранению человеческого капитала в регионе, социально-экономическому развитию региона, его качественных и количественных показателей. Благодаря этому в регионе остаются квалифицированные кадры, происходит накопление человеческого капитала. Этот процесс непосредственно связан с социальной инфраструктурой региона, которая в первую очередь является формой обеспечения региона кадрами. Однако не все регионы равномерны по накоплению человеческого капитала: в одних регионах социальная инфраструктура способствует этому накоплению, обеспечивает закрепление в регионе кадров, в других, напротив, препятствует. С чем это может быть связано? Вначале, исследуя вопрос приращения человеческого капитала, попытаемся сгруппировать регионы по типам. Затем на примере Кемеровской области выявим корреляционную зависимость между показателями социальной инфраструктуры региона и миграционным притоком (убылью) населения области, их влияние на формирование человеческого капитала.

Анализ коэффициентов миграционного прироста на 10 тыс. чел. населения указывает на неравномерность потоков трудовых ресурсов в федеральных округах Российской Федерации. По данным Росстата, миграционные потоки в пределах федеральных округов Российской Федерации складываются следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициенты миграционного прироста на 10 тыс. чел. населения по федеральным округам РФ [4]

Федеральный округ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Среднее значение
Центральный	82	68	64	97	104	101	94	70	70	64	74	56	79
Южный	39	25	22	24	25	32	36	39	39	28	21	43	31
Северо-Западный	-0,2	-2	-1	27	34	27	33	29	35	33	51	50	26
Северо-Кавказский	35	133	65	-9	-16	2	13	35	5	11	4	-34	20
Приволжский	11	-3	-2	-3	-9	-8	-7	2	2	5	-12	-4	-2
Уральский	16	2	-2	-21	-31	-26	-16	4	2	2	-12	31	-4
Сибирский	-15	-28	-25	-44	-45	-41	-34	-12	-4	2	-18	1	-22
Дальневосточный	-83	-97	-61	-75	-76	-80	-71	-36	-36	-27	-49	-28	-60

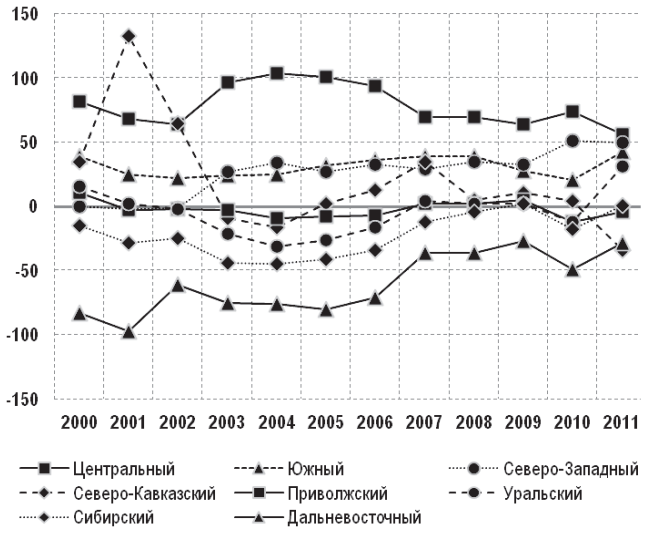


Рис. Коэффициенты миграционного прироста на 10 тыс. чел. населения по федеральным округам РФ

Как видно из представленных данных, изменения коэффициента миграционного прироста зависят не только от временного фактора, но и от типа самого региона, а именно: существуют регионы, где этот коэффициент положительный на протяжении всего временного интервала, в других регионах этот коэффициент колеблется от положительных к отрицательным результатам и наоборот, а есть регионы, в которых стабильно наблюдается отрицательная динамика изменений коэффициента миграционного прироста. Определяя среднее значение представленного временного ряда по федеральным округам, можно условно разделить регионы на три типа (табл. 2).

Таблица 2

Типологизация регионов Российской Федерации

Колебания коэффициента миграционного прироста (КМП)	Тип региона	Регион РФ
КМП положительный на протяжении всего временного интервала	1-й тип — регион притягивает человеческий капитал	Центральный, Южный
Происходит колебание КМП на протяжении временного интервала (от положительного к отрицательному и наоборот)	2-й тип — накопление человеческого капитала происходит неравномерно	Северо-Западный, Северо-Кавказский, Приволжский, Уральский
КМП отрицательный на протяжении исследуемого временного интервала, сопровождается редкими положительными всплесками	3-й тип — в регионе не происходит накопления человеческого капитала, регион теряет кадры	Сибирский, Дальневосточный

1-й тип — регионы, притягивающие человеческий капитал. К ним относятся Центральный и Южный федеральные округа. Эти регионы, как правило, обладают достаточной системой профессиональной подготовки и переподготовки кадров, позволяющей накапливать человеческий капитал, его квалификационно-профессиональную составляющую, которая удовлетворительно отвечает запросам региональной социально-экономической системы.

2-й тип — в регионах происходит неравномерное накопление человеческого капитала. Коэффициент миграционного прироста колеблется на протяжении исследуемого временного интервала от положительного значения к отрицательному и наоборот. Как правило, система накопления человеческого капитала в этих регионах неустойчива, подвержена рискам, можно предположить, что система профессионального образования тоже неустойчива и не всегда отвечает потребностям региональной экономики.

3-й тип — регионы, теряющие кадры. На протяжении всего исследуемого периода наблюдается отрицательная динамика коэффициента миграционного прироста, который изредка может сопровождаться единичными положительными всплесками. К таким регионам следует отнести Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Это округа, в которых не происходит накопления человеческого капитала, его квалификационно-профессиональной составляющей. Отрицательная динамика накопления квалификационно-профессиональной составляющей человеческого капитала в этих округах не позволяет эффективно развивать экономику регионов, соответственно в этих округах в большей степени наблюдается дисбаланс спроса и предложения трудовых ресурсов.

Представленная типологизация регионов позволяет рассматривать накопление человеческого капитала с позиции миграционного прироста, однако не объясняет положительную или отрицательную динамику накопления человеческого капитала во взаимосвязи с показателями социальной инфраструктуры региона. Совершенно неясно, как на процессы миграционного прироста (положительные и отрицательные) влияет состояние социальной инфраструктуры региона. С целью определения взаимосвязи накопления человеческого капитала в регионе с уровнем развития социальной инфраструктуры проведем корреляционный анализ коэффициентов миграционного прироста с показателями развития социальной инфраструктуры региона.

Таблица 3

Социально-экономические показатели по Кемеровской области [5]

Год	Естественный прирост (убыль) населения, тыс. чел.	Миграционный прирост (убыль) населения, тыс. чел.	Численность студентов СПО, тыс. чел.	Численность студентов ВПО, тыс. чел.	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	Число учреждений культурно-досугового типа	Число санаторно-курортных организаций, туристских баз	Число врачей терапевтического профиля	Число больничных учреждений
			показатели образования		наука	показатели культуры		показатели здравоохранения	
2005	-22,3	5,8	55,1	101,9	1476	790	94	3024	137
2006	-16,8	4,6	51,4	101,3	1511	791	101	3154	136
2007	-12,6	9,8	48,2	103,1	1496	781	96	3124	134
2008	-9,5	7,8	44,5	100,9	1327	780	87	3097	130
2009	-7,3	6,0	43,4	97,0	1336	737	79	2947	129
2010	-8,1	0,5	43,4	92,4	1258	739	73	2954	120
2011	-7,6	-2,8	43,5	83,8	1231	709	71	2840	122
2012	-3,8	-4,6	43,0	78,9	1097	705	69	2791	128

Для расчетов используем формулу расчета линейного коэффициента корреляции:

$$r = \frac{n\left(\sum XY\right) - \left(\sum X\right)\left(\sum Y\right)}{\sqrt{\left[n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2\right]\left[n\sum Y^2 - \left(\sum Y\right)^2\right]}} \quad (1)$$

Таблица 4

Матрица показателей корреляции

	Естественный прирост (убыль) населения, тыс. чел.	Миграционный прирост (убыль) населения, тыс. чел.	Численность студентов СПО, тыс. чел.	Численность студентов ВПО, тыс. чел.	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	Число учреждений культурно-досугового типа	Число санаторно-курортных организаций, туристских баз	Число врачей терапевтического профиля	Число больничных учреждений
Естественный прирост (убыль) населения, тыс. чел.	0	0,53 умеренная положительная	0,97 сильная положительная	0,71 сильная положительная	0,84 сильная положительная	0,82 сильная положительная	0,82 сильная положительная	0,64 умеренная положительная	0,75 сильная положительная
Миграционный прирост (убыль) населения, тыс. чел.	0,53 умеренная положительная	0	0,46 слабая положительная	0,95 сильная положительная	0,82 сильная положительная	0,84 сильная положительная	0,79 сильная положительная	0,86 сильная положительная	0,64 умеренная положительная
Численность студентов СПО, тыс. чел.	0,97 сильная положительная	0,46 слабая положительная	0	0,63 умеренная положительная	0,80 сильная положительная	0,77 сильная положительная	0,81 сильная положительная	0,59 умеренная положительная	0,82 сильная положительная
Численность студентов ВПО, тыс. чел.	0,71 сильная положительная	0,95 сильная положительная	0,63 умеренная положительная	0	0,89 сильная положительная	0,93 сильная положительная	0,88 сильная положительная	0,93 сильная положительная	0,65 умеренная положительная
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	0,84 сильная положительная	0,82 сильная положительная	0,80 сильная положительная	0,89 сильная положительная	0	0,9 сильная положительная	0,95 сильная положительная	0,88 сильная положительная	0,76 сильная положительная
Число учреждений культурно-досугового типа	0,82 сильная положительная	0,84 сильная положительная	0,77 сильная положительная	0,93 сильная положительная	0,9 сильная положительная	0	0,95 сильная положительная	0,95 сильная положительная	0,78 сильная положительная
Число санаторно-курортных организаций, туристских баз	0,82 сильная положительная	0,79 сильная положительная	0,81 сильная положительная	0,88 сильная положительная	0,95 сильная положительная	0,95 сильная положительная	0	0,92 сильная положительная	0,87 сильная положительная
Число врачей терапевтического профиля	0,64 умеренная положительная	0,86 сильная положительная	0,59 умеренная положительная	0,93 сильная положительная	0,88 сильная положительная	0,95 сильная положительная	0,92 сильная положительная	0	0, 65 умеренная положительная
Число больничных учреждений	0,75 сильная положительная	0,64 умеренная положительная	0,82 сильная положительная	0,65 умеренная положительная	0,76 сильная положительная	0,78 сильная положительная	0,87 сильная положительная	0, 65 умеренная положительная	0

При оценке выявленной зависимости используем таблицу оценки коэффициента корреляции (табл. 5).

Таблица 5

Количественные критерии оценки тесноты связи [6]

Величина коэффициента корреляции	Сила связи
До +0,3, — 0,3	Практически отсутствует
(+0,3) — (+0,5)	Слабая положительная
(-0,3) — (-0,5)	Слабая отрицательная
(+0,5) — (+0,7)	Умеренная положительная
(-0,5) — (-0,7)	Умеренная отрицательная
(+0,7) — (+1)	Сильная положительная
(-0,7) — (-1)	Сильная отрицательная

Положительная величина коэффициента корреляции указывает на прямую связь между признаками, при которой с увеличением или уменьшением значений факторного признака происходит увеличение или уменьшение значений результативного признака. Отрицательный коэффициент корреляции отображает обратную зависимость — увеличение или уменьшение одного признака приводит к уменьшению или увеличению другого признака. В нашем случае мы получили достаточно умеренную и сильную связь между следующими показателями (табл. 6).

Таблица 6

Коэффициенты тесноты связи между показателями миграционного прироста (убыли) населения и показателями социальной инфраструктуры по Кемеровской области

Миграционный прирост (убыль) населения, тыс. чел.	0,53 умеренная положительная	естественный прирост (убыль) населения, тыс. чел.
	0,95 сильная положительная	численность студентов ВПО, тыс. чел.
	0,82 сильная положительная	численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.
	0,84 сильная положительная	число учреждений культурно-досугового типа
	0,79 сильная положительная	число санаторно-курортных организаций, туристских баз
	0,86 сильная положительная	число врачей терапевтического профиля
	0,64 умеренная положительная	число больничных учреждений

Результаты проведенного исследования указывают на выявленную взаимосвязь между показателями социальной инфраструктуры, такими как: образование — численность студентов ВПО, СПО; здравоохранение — число врачей терапевтического профиля, число больничных учреждений; культура — число учреждений культурно-досугового типа, число санаторно-курортных организаций, туристских баз; наука — численность персонала, занятого исследованиями и разработками, с показателями естественного прироста (убыли) населения и миграционного прироста (убыли) населения.

Выявленная корреляционная зависимость указывает на сильную и умеренную положительную зависимость между показателями миграционного прироста (убыли) и числом студентов ВПО (0,95); численностью персонала, занятого исследованиями и разработками (0,82); числом врачей терапевтического профиля (0,86). Прослеживается прямая положительная зависимость с элементами социальной инфраструктуры: числом учреждений культурно-досугового типа (0,84); числом санаторно-курортных организаций (0,79); числом больничных учреждений (0,64). Определенно, положительный миграционный приток создает условия спроса на учреждения здравоохранения, образования и культуры. Другая зависимость также очевидна: регион с развитой социальной инфраструктурой привлекает большее количество населения, образуя положительный миграционный прирост.

Проведенный корреляционный анализ позволяет сделать несколько существенных выводов с позиций формирования и накопления человеческого капитала в регионе. Во-первых, наличие в регионе развитой системы социальной инфраструктуры обуславливает приток в регион человеческого капитала. Во-вторых, развитая социальная инфраструктура, привлекая человеческий капитал в регион, создает условия для сохранения и развития кадрового потенциала в регионе. В-третьих, повышение качества предоставляемых услуг социальной инфраструктуры способствует закреплению человеческого капитала в регионе. В данном случае равновесие спроса и предложения на социальные услуги рождает высокое качество и количество предоставляемых услуг социальной инфраструктуры, что способствует закреплению кадров в регионе. Таким образом, между формированием, накоплением человеческого капитала, а также его использованием в регионе и уровнем социальной инфраструктуры в регионе существует прямая положительная связь.

Предложенная типологизация регионов по коэффициенту миграционного прироста указывает на разное накопление человеческого капитала в субъектах Российской Федерации: в одних это накопление происходит непрерывно (1-й тип), другие регионы постоянно испытывают недостаток в квалифицированных кадрах — кадровый голод (3-й тип). Выявленная корреляционная зависимость на примере Кемеровской области указывает на необходимость поиска новых механизмов по закреплению кадров в регионе. Прежде всего необходима модернизация социальной инфраструктуры региона, особенно для таких регионов, где наблюдается миграционная убыль населения. Для таких регионов очень важно, чтобы социальная инфраструктура способствовала обеспечению социально-экономической системы конкурентоспособными кадрами, обеспечивала их закрепление в регионе. Выявленная корреляционная зависимость указывает на существующие сильные связи между миграционными потоками, естественным приростом населения, показателями в системе образования, здравоохранения, культуры и науки. Показатели корреляции указывают на прямую положительную связь между вышеуказанными показателями.

Сформированные представления о типологизации регионов позволяют рассматривать социальную инфраструктуру региона специализированно, учитывая тип региона в зависимости от формирования человеческого капитала. Для формирования человеческого каптала в современных условиях принципиальным является переход от старой системы комплектации человеческими ресурсами — плановой подготовки специалистов в учреждениях профессионального образования, заказ которых формируется преимущественно на федеральном уровне, к новой стратегии, основанной на решении социально-экономических вопросов муниципального и регионального значения, где учитываются тип региона, его потребности в кадрах.

Социальная инфраструктура, и в первую очередь профессиональное образование, приобретает особую экономическую роль в развитии территории. Однако решение задач развития социальной инфраструктуры региона в части реализации ее функций по формированию человеческого капитала, соответствующего потребностям региона в кадрах, затруднено в силу ряда обстоятельств. Во-первых, учреждения социальной ин-

фраструктуры, имея разную ведомственную принадлежность, осуществляют рассогласованную деятельность. Во-вторых, организация взаимодействия между учреждениями социальной инфраструктуры затрудняется в силу нахождения их в ведении различных уровней власти: федеральной, региональной, местной. Так, учреждения здравоохранения и культуры находятся главным образом в ведении региональных и местных органов власти, тогда как система профессионального образования и научные учреждения преимущественно подведомственны федеральному уровню управления. В этих условиях возможности, имеющиеся на региональном уровне в рамках действующего законодательства, по использованию институтов социальной инфраструктуры в целях региональной экономики являются ограниченными. Эти факторы определяют существенные проблемы в обеспечении развития институтов социальной инфраструктуры как единого комплекса, главной задачей которого в условиях региональной социально-экономической системы является формирование человеческого капитала, соответствующего потребностям региональной экономики в кадрах.

В этих условиях региональные программы модернизации социальной инфраструктуры Кемеровской области должны быть направлены на:

1) оптимизацию территориальной сети учреждений (организаций). В настоящее время в регионе имеет место сокращение учреждений здравоохранения (в первую очередь ФАПов), учреждений культуры (сельские библиотеки, клубы), учреждений образования (начальные школы и учреждения НПО и СПО). При реализации данного процесса необходимо обеспечить охват услугами учреждений социальной инфраструктуры всего населения региона и обеспечить доступность данных услуг для человека независимо от места его проживания;

2) изменение структуры и повышение качества услуг учреждений социальной инфраструктуры. В настоящее время обновляются стандарты оказания услуг в сфере здравоохранения и культуры. Меняется содержание профессионального образования, что стало обязательным условием подготовки квалифицированных кадров, повышения образовательной, профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов;

3) формирование современной системы повышения квалификации и расширения профессиональных возможностей как условие развития профессионального образования и социальной защищенности работников, занятых в учреждениях социальной инфраструктуры;

4) формирование экономической основы и нормативно-правовой базы участия работодателей, их объединений в деятельности учреждений социальной инфраструктуры, формирование ее элементов в реальном секторе экономики. Это предполагает не только участие в подготовке квалифицированных рабочих и линейных руководителей (специалистов) и формирование новых условий финансирования профессиональной подготовки кадров в регионе, но и участие реального производства в поддержании работоспособности своих работников (финансирование отдельных программ медицинского обследования своих работников, создание собственных профилакториев, медицинских кабинетов и лабораторий, санаториев и пр.);

5) разработку и реализацию комплекса мер по усилению профессионально-трудовой мотивации населения и совершенствованию системы его профессиональной ориентации с позиций обеспечения закрепления человеческого капитала в регионе, формирования у молодежи устойчивых предпочтений по трудоустройству на территории Кемеровской области.

Реализация указанных направлений модернизации социальной инфраструктуры обеспечит формирование человеческого капитала, соответствующего по количественным и качественным критериям потребностям региональной экономики в кадрах. При этом такая работа должна стать одним из приоритетных направлений регионального управления. В современных условиях человеческий капитал оказывает прямое воздействие на социально-экономическое развитие региона. Дефицит кадров становится главным ограничением развития не только отдельных предприятий и организаций, но и целых видов деятельности (отраслей производства) и сфер деятельности. Главную роль в формировании человеческого капитала в части его квалификационно-профессиональной составляющей играет система профессионального образования региона. В условиях регионализации социально-экономических процессов функции их регулирования передаются преимущественно с федерального уровня государственной власти на муниципальный и региональный. Соответственно это требует большей ответственности региональных органов власти, проработки, создания соответствующих механизмов, схем взаимодействия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный разрез // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108—113.

2. Снегирева Т. В. Интегральная кадровая политика как форма управления человеческим капиталом // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 62—66.

3. Иванова М. А. Влияние интеграционных процессов в высшей школе на повышение качества образовательных услуг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 102—107.

4. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономические показатели 2012 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 21.12.2014).

5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс]. URL: http://kemerovostat.gks.ru (дата обращения: 26.12.2014).

6. Статистика: учеб. / В. Г. Минашкин и др.; под ред. В. Г. Минашкина. М.: ТК Велби: Проспект, 2006. 272 с.

REFERENCES

1. Morozova N. I. Analysis of the life quality in Russia: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 108—113.

2. Snegiryova T. V. Integrated personnel policy as a form of human capital management // Business. Education. Law. Bulletin of the

Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 62—66.

3. Ivanov M. A. Influence of integration processes at higher school on increasing the quality of educational services // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 102—107.

4. Federal service of state statistics. Socio-economic indicators. 2012 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru (date of viewing: 21.12.2014).

5. Territorial body of the Federal service of state statistics in Kemerovo region. 2015 [Electronic resource]. URL: http://kemerovostat.gks.ru (date of viewing: 26.12.2014).

6. Statistics: textbook / V. C. Mishankin et al.; ed. by V. C. Mishankin. M.: Velby: Publishing house Prospect, 2006. 272 p.

УДК 374:331.101.26
ББК 74.200.58:65.240

Pavlovskaya Tatiana Anatolievna,
post-graduate student of the department
of labor economics
and personnel management
of Baikal State University of Economics and Law,
Irkutsk,
e-mail: pavtana@yandex.ru

Павловская Татьяна Анатольевна,
аспирант кафедры экономики труда
и управления персоналом
Байкальского государственного университета
экономики и права,
г. Иркутск,
e-mail: pavtana@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ

FORMATION OF THE REGIONAL LABOR POTENTIAL IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT OF THE CHILDREN'S COMPLEMENTARY EDUCATIONAL INSTITUTIONS

В статье обоснована роль дополнительного образования детей в формировании качественных характеристик трудового потенциала. Показана необходимость совершенствования управления системой дополнительного образования детей на региональном уровне. Предложена трехуровневая региональная модель организации деятельности данной системы. Выделены массовый, продвинутый и предпрофессиональный уровни дополнительного образования детей, дифференцированные по критериям глубины подготовки и ее результатов. Описаны сроки и масштабы подготовки, формы реализации и критерии оценивания учреждений дополнительного образования детей по уровням. Выявлены проблемы и предложены пути совершенствования механизмов финансирования учреждений дополнительного образования детей. Разработаны целевые индикаторы оценки функционирования региональной системы дополнительного образования детей, отдельного учреждения и педагога.

The article justifies the role of children's complementary education in formation of the qualitative characteristics of the labor potential. The need for improvement of management of the children's complementary system at the regional level is demonstrated. Three-level regional model of arrangement of such system operation is proposed. Standard, advanced and pre-professional levels of the children's complementary education are identified that are differentiated according to the criteria of the depth of the training and its results. The terms and extent of training, types of implementation and criteria of assessment of the children's complementary education institutions at each level are described. Basic problems are defined and the ways of improvement of the mechanisms of the children's complementary education institutions financing are proposed. Target indicators for assessment functioning of the regional system of children's complementary education, of a certain institution and a teacher are developed.

Ключевые слова: трудовой потенциал, структура трудового потенциала, образование, дополнительное образование детей, уровни дополнительного образования детей, учреждения дополнительного образования детей, модель, оценка качества дополнительного образования, целевые индикаторы, педагог, воспитанник.

Keywords: labor potential, structure of labor potential, education, complementary education of children, levels of complementary education of children, institutions of complementary education of children, model, quality assessment of complementary education, target indicators, teacher, pupil.

Одной из важнейших стратегических задач динамично развивающейся экономики страны является превращение трудового потенциала в значимый ресурс устойчивого экономического роста. В условиях современной экономики качественный трудовой потенциал — один из важных факторов успешности предприятий, и актуальными являются вопросы формирования персонала, способного повысить эффективность работы организации. Социально-экономические преобразования привели к необходимости переосмысления места и роли многих социальных институтов, в том числе системы образования, в вопросах формирования качественных характеристик трудового потенциала. В современном обществе перед системой образования стоят весьма значимые задачи, связанные с воспитанием и обучением подрастающего поколения.

Понятие «образование» рассматривается нами как процесс и результат овладения человеком системой знаний, умений и навыков, а также способов мышления, необходимых для его полноценного включения в социальную и культурную жизнь общества и выполнения определенных профессиональных функций. В связи с этим дополнительное образование детей (далее ДОД) как часть общего образовательного простран-

ства, ориентированное на удовлетворение индивидуальных потребностей, развитие мотивации к познанию и творчеству, становится все более востребованным и значимым компонентом системы образования. Актуализируется поиск оптимальных путей организации и использования ресурсов системы ДОД на региональном уровне. Роль образования в качестве фактора формирования качественного трудового потенциала современными учеными рассматривается недостаточно. В частности, неизученными остаются вопросы воздействия системы ДОД на формирование качественных характеристик будущего трудового потенциала. Современное состояние исследований в данной области находится в начальной стадии, что позволяет говорить об актуальности исследуемой темы.

В своем Послании Федеральному Собранию 4 декабря 2014 года В.В. Путин отметил следующее: «Каждый ребенок, подросток должен иметь возможность найти себе занятие по душе. В этой связи недопустимо свертывание системы внешкольного дополнительного образования. Прошу правительство и регионы обратить внимание на эту проблему, предложить финансовые и организационные механизмы ее решения» [1]. В настоящее время вопросы ДОД обозначены президентом страны в нормативных актах как актуальные, основное содержание деятельности системы ДОД в основном определено, но его реализация еще носит фрагментарный, а не системный характер.

Проблемами дополнительного (до 1992 года — внешкольного) образования занималось большое число исследователей, в основном отечественных педагогов и психологов: В.А. Березина, А.К. Бруднов, Л.К. Буйлова, В.А. Горский, И.А. Зимняя, А.К. Костин, Л.Г. Логинова, В.И. Панов, Л.А. Турик, А.Б. Фомина, М.О. Чеков, А.В. Хуторской, Д.Е. Яковлев. Качественные характеристики трудового потенциала, формируемые в системе ДОД, не рассматривались в полной мере ни педагогами, ни учеными экономического профиля. В статье В.Н. Кабанова, Е.В. Михайловой (обзор авторефератов диссертационных исследований по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством) при исследовании воспроизводства трудового и кадрового потенциала мы также не нашли упоминания о системе дополнительного образования детей как факторе, влияющем на формирование трудового потенциала [2]. Таким образом, проблема влияния учреждений ДОД на формирование качественного трудового потенциала отражена в науке недостаточно полно.

Современное образование должно готовить подрастающее поколение к трудовой деятельности, которая будет осуществляться примерно в середине XXI века. Поэтому и школа, и иные образовательные учреждения, в том числе учреждения ДОД, должны готовить современных школьников к переменам, развивая у них такие качества, как мобильность, динамизм, конструктивность, целеустремленность, ответственность, добавляя к знаниям и творческую составляющую — креативность. В полной мере данные качества возможно формировать именно в системе дополнительного образования детей.

В новом Законе «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 года № 273-ФЗ государство не гарантирует общедоступность и бесплатность «дополнительного образования». Таким образом, решение всех вопросов по ДОД делегировано субъектам Российской Федерации. В федеральные законы «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» внесены следующие поправки: к полномочиям органов местного самоуправления относятся: обеспечение дополнительного образования детей в муниципальных общеобразовательных организациях посредством предоставления субвенций местным бюджетам и организация предоставления дополнительного образования детей в государственных образовательных организациях субъектов РФ (п. 13 и 14.1 ст. 26.3), что является законодательной базой для развития системы ДОД на муниципальном уровне, а это более 90% всех учреждений ДОД и образовательных организаций страны.

Целью исследования является поиск путей оптимального управления системой ДОД на уровне региона для достижения максимально полезного эффекта при формировании качественного трудового потенциала на первой фазе его становления. Основной задачей для достижения данной цели мы считаем разработку региональной модели организации деятельности системы дополнительного образования детей как фактора формирования качественного трудового потенциала региона.

Научные взгляды на роль человека и возможности его участия в труде эволюционировали от понятия «живые действующие силы» Уильяма Петти (1623—1687) и использования в научном обороте категории «рабочая сила» Давида Рикардо (1772—1823) до понятий «человеческий капитал», «трудовой» и «человеческий потенциал», лежащих в основе популярной ныне концепции устойчивого развития общества. Категория «трудовой потенциал», появившаяся в 60—80-е годы XX века, характеризует не только возможности человека, но и наличие у него определенных созидательных способностей, реализуемых им при необходимости [3, с. 33]. Исходной структуроформирующей единицей трудового потенциала является трудовой потенциал работника (личный потенциал), образующий основу формирования трудовых потенциалов более высоких структурных уровней, в том числе трудового потенциала региона.

Составными элементами структуры трудового потенциала региона являются: интеллектуально-профессиональный потенциал (уровень самообразования, квалификационно-образовательный уровень); творческий (способность к генерации новых идей, методов, образов, представлений); физический (уровень здоровья и физические способности индивидов); мотивационный (определяет желание индивида реализовать весь имеющий потенциал в зоне приложения труда) [4]. Формирование на качественном уровне всех перечисленных элементов структуры трудового потенциала возможно, на наш взгляд, в системе ДОД, которая потенциально располагает богатыми социально-педагогическими условиями и возможностями.

Мы рассматриваем систему ДОД как один из социальных институтов, который носит «надиндивидуальный характер, обладающий своим собственным системным качеством — синергетическим эффектом» [5]. Несоответствие российского образования современным потребностям общества и экономики вызвано не только недостаточным финансированием, но и несоответствием сложившейся структуры образовательных программ актуальным потребностям [6]. Сегодня необходимо создавать образовательное пространство глобального инновационного уклада, в котором не последнее место займет система ДОД, которая в отличие от школы обучает полезным умениям (в том числе социальным компетенциям, поиску и оценке информации) и воздействует на формирование ценностей и профессиональных компетенций.

Более 95 лет существует система ДОД. Свое современное название она получила в 1992 году после вступления в силу Федерального закона «Об образовании» [7]. Как бы ни назы-

валась данная сфера деятельности: внешкольное, внеклассное, дополнительное образование, она является важнейшей сферой, благодаря которой подрастающее поколение получает знания, умения, навыки, делает первые шаги в своей будущей профессии. Именно сфера образовательных услуг во многом является определяющей в вопросах приобретения новых и реализации имеющихся конкурентных преимуществ [8].

Россия сегодня одна из немногих стран, в которых обеспечивается государственное финансирование учреждений ДОД. В последние годы внимание к проблемам и развитию дополнительного образования детей на федеральном уровне усиливается. Указы Президента Российской Федерации сформулировали задачи по увеличению охвата детей дополнительным образованием до 75% к 2020 году [9]. При этом предусмотрено, что до 50% расходов на указанные цели будет профинансировано из федерального бюджета. Чисто технически решить проблему увеличения охвата детей сложно. Необходимо развитие новых социально-культурных сред для развития и социализации детей.

Важным ресурсом, обеспечивающим увеличение охвата детей программами дополнительного образования, является организация внутри- и межведомственного сетевого взаимодействия (общеобразовательная организация — организация дополнительного образования детей, а также образовательные организации — учреждения культуры — учреждения спорта). Для полноты охвата дополнительным образованием современных детей и подростков необходим системный подход к развитию дополнительного образования детей в регионе. На наш взгляд, такое возможно при внедрении трехуровневой региональной модели организации деятельности системы дополнительного образования детей.

В научной литературе наиболее распространены два значения понятия «модель» — модель как аналог объекта и модель как образец. Мы рассматриваем понятие модели как образец, как инструмент, ориентированный на управление моделируемым процессом.

Региональная трехуровневая модель организации деятельности системы ДОД предполагает обучение по всем направлениям дополнительного образования детей в парадигме личностно-ориентированного образования с целью удовлетворения потребностей каждого воспитанника и представляет собой последовательное достижение ребенком более высокого образовательного уровня (табл. 1).

Таблица 1

Трехуровневая региональная система подготовки обучающихся в УДОД

Уровень	Срок обучения	% от всего количества обучающихся в УДОД	Формы реализации дополнительных образовательных программ	Критерии оценки
массовый (социальный)	до 1 года	60%	учебно-воспитательные комплексы, интегрированные программы, временные коллективы, клубы по интересам	массовость, соответствие социальному заказу, базовый уровень освоения программы
продвинутый (увлеченный)	1—3 года	25—30%	профильные кружки, секции, клубы, объединения	соответствие критериям программы, продвинутый уровень освоения программы, результаты во внешнем образовательном пространстве
предпрофессиональный	более 3 лет	10—15%	индивидуальная образовательная траектория, группы от 3 до 5 человек	наличие достижений, индивидуальных или командных результатов, мест, креативный уровень освоения программы

Первый уровень — массовый, его еще можно назвать социальным, предполагает обучение по дополнительным образовательным программам, рассчитанным на один год обучения. Предлагается базовый уровень освоения программы в форме учебно-воспитательных комплексов, временных коллективов, клубов по интересам. На данном уровне происходит знакомство воспитанника с учреждением дополнительного образования детей, различными направлениями, приобретаются знания об окружающем мире через деятельность, присущую только учреждению ДОД.

Второй уровень — продвинутый (увлеченный), деятельность на котором осуществляется в профильных кружках, секциях, клубах, творческих объединениях. Обучение ведется по образовательным программам в течение одного года — трех лет, позволяющим ребенку наиболее полно реализовать себя через конкретные виды деятельности, а также продуктивно и конкурентоспособно представить результаты своего труда как во внутреннем, так и во внешнем образовательном пространстве. Это уже следующий уровень освоения программы.

Третий уровень предлагаемой модели — предпрофессиональный. На этом уровне происходит индивидуальное формирование личности, воспитанники являются явными приверженцами выбранного вида деятельности, они посещают кружки, секции, объединения более трех лет. Чаще всего для каждого из обучающихся на креативном уровне освоения программы педагоги разрабатывают индивидуальные образовательные траектории. Следует отметить, что на данном уровне происходит погружение в избранную сферу деятельности, на что нацеливает и образовательная программа одной направленности, в отличие от первого, массового уровня, где возможна реализация комплексных образовательных программ, в которых представлены различные направленности деятельности.

Система промежуточной и итоговой аттестации обучающихся в каждом детском объединении разрабатывается с учетом его профиля и представляется в дополнительных образовательных программах педагогов. Ежегодно проводится мониторинг учета индивидуальных результатов обучения по данной программе самостоятельно учреждением ДОД на основе типовых региональных требований (которые в настоящее время еще не созданы).

В трехуровневой модели не предполагается изменение содержания образования, внедрение принципиально новых технологий обучения, но рассматривается сотрудничество субъектов образования, создание условий для выполнения функций субъектами образования на основе требований к модернизационным изменениям сферы ДОД. Именно первый уровень предлагаемой нами трехуровневой модели способен привлечь

максимальное количество детей и подростков в учреждения ДОД. Массовый уровень не требует наличия сложной и финансово затратной материально-технической базы, не предполагает массовой результативной деятельности во внешнем образовательном пространстве, при этом обеспечивает доступность всем желающим приобщиться к тому или иному виду дополнительных общеобразовательных программ. А второй и третий уровни предоставят условия для достижения индивидуальных результатов в избранной сфере деятельности каждым из воспитанников данной системы.

Соответственно требования к педагогу ДОД и дополнительным образовательным программам на каждом из предлагаемых уровней будут различными. Так, на массовом уровне одним из критериев оценки будет количество школьников, охваченных программой, включающей ознакомительные занятия в той или иной сфере деятельности, предполагающей одно-два занятия в неделю, таким образом, программа будет рассчитана на 36—72 часа в год. Достижения каждого воспитанника сравниваются с его же собственными предыдущими достижениями: не знал — узнал, не умел — научился, не мог — получилось. Предполагаемые результаты прописываются в образовательной программе, утверждаются на уровне учреждения.

На продвинутом уровне предполагается обучение с проведением занятий два-четыре раза в неделю, педагог строит свою педагогическую деятельность из расчета 72—144 часа в год с обязательным выходом во внешнее образовательное пространство. Таким образом, критерии на данном уровне — это результаты оценки независимых экспертов вне учреждения (соревнования муниципального уровня, концерты для детей других учреждений, конференции городского уровня и т. п.).

Предпрофессиональный уровень — уровень более высокого порядка, соответственно занятия с воспитанниками, обучающимися у конкретного педагога, могут проходить пять-семь раз в неделю. Образовательные программы предполагают обучение более 144 часов в год — 216 или 252 часа. Причем в данных программах должно быть прописано количество обучающихся в группе, их может быть и 15, и 3—5 человек, и даже предусмотрены индивидуальные занятия в зависимости от сферы деятельности. Педагоги дополнительного образования на предпрофессиональном уровне разрабатывают для каждого воспитанника индивидуальную образовательную траекторию с выходом за рамки учреждения и муниципалитета.

Финансирование при внедрении трехуровневой региональной модели организации деятельности системы ДОД и программно-целевом управлении системой ДОД может выглядеть следующим образом:

— массовый уровень — годовой бюджет учреждения ДОД включает в себя средства муниципального (областного, федерального) бюджета. Основные направления использования бюджетных средств: заработная плата, налоги, коммунальные платежи, услуги связи, содержание имущества и прочие расходы. Финансирование оплаты труда педагогов, работающих на данном уровне, осуществляется по прежней схеме, без введения нормативно-подушевого финансирования деятельности объединений, по количеству ставок педагогов, количества детей, имеющейся квалификационной категории, системе доплат, в том числе из премиального фонда учреждения;

— продвинутый уровень — годовой бюджет учреждения (из средств бюджетов различных уровней) пополняется дополнительными вливаниями в части обеспечения деятельности объединений, реализующих программы на данном уровне. Зарплата педагогов, осуществляющих профессиональную деятельность на продвинутом уровне, состоит из двух частей. В первый год обучения по программе оплата осуществляется как на массовом уровне — от ставки, количества детей и имеющейся квалификационной категории, различных доплат. Со второго года обучения вводится нормативно-подушевое финансирование;

— предпрофессиональный уровень — бюджет учреждения пополняется строкой расходов на договоры с учреждениями СПО, вузами, обновление материально-технической базы по имеющимся инновационным направлениям деятельности и т. п. Зарплата педагогов, реализующих дополнительные образовательные программы на данном уровне, начисляется по схеме нормативно-подушевого финансирования.

Следует отметить, что в настоящее время методика нормативно-подушевого финансирования для системы ДОД до конца не разработана. Нужны нормативные затраты на одного человека, но сделать расчеты универсальными достаточно сложно, так как цифры нормативов будут слишком разными для детей, занимающихся, например, в хоккейном клубе школы олимпийского резерва, в художественной школе, или для ребенка, индивидуально осуществляющего исследовательскую деятельность. В настоящее время определение норматива подушевого финансирования, алгоритма расчета стоимости образовательной услуги, механизмов гарантированной бесплатной услуги, условий оказания услуг на платной основе, механизмов стимулирования привлечения внебюджетных средств в сферу ДОД, оплаты труда педагогических кадров сферы ДОД и т. п. не разработаны и являются перспективным направлением исследований.

Заметим, что в одном многопрофильном учреждении ДОД могут равноценно действовать все уровни дополнительного образования детей: массовый, продвинутый и предпрофессиональный. В таком случае финансирование учреждения происходит по полной программе, со всеми дополнительными статьями расходов, соизмеримых с количеством групп детей на каждом уровне. Зарплата педагогов рассчитывается исходя из уровня, на котором ими реализуется дополнительная образовательная программа.

Еще одним из механизмов финансирования учреждений ДОД в трехуровневой региональной модели организации деятельности системы ДОД может быть механизм распределения субсидий, объявление конкурсов и грантов на лучшую разработку и реализацию дополнительных образовательных программ в ДОД.

Трехуровневая модель организации деятельности системы ДОД, предлагаемая нами, — это содержательная модель, функциями которой является описание, объяснение, предсказание, проектирование.

Особо отметим, что оценка качества трехуровневой региональной модели организации деятельности системы дополнительного образования детей может быть рассмотрена на трех уровнях: регион, образовательное учреждение или организация и педагог (табл. 2).

В этом смысле эффективность деятельности по предоставлению образовательных услуг характеризуется их конкурентоспособностью на рынке, которая может оцениваться по следующим обобщенным критериям: оптимальные показатели охвата детей; адекватность материально-технической и программно-методической базы образовательных услуг соответствующему спросу населения, социальному заказу и всем уровням системы ДОД; соответствие структуры педагогиче-

ских кадров составу образовательных услуг; экономическая устойчивость функционирования системы ДОД, результаты оценки ведомственной и вневедомственной экспертизы качества; соответствие стандартам, применяемым в системе ДОД региона, результаты мониторинга.

Таким образом, в самом общем виде оценка качества дополнительного образования — процедура установления соответствия образовательных достижений обучающихся, качества дополнительных образовательных программ показателям результативности целевых программ и проектов в области дополнительного образования, ожиданиям местного сообщества, обучающихся, родителей (законных представителей).

Предметом оценки являются: качество образовательных результатов (степень соответствия результатов освоения обучающимися дополнительных образовательных программ социальному стандарту); качество условий образовательного процесса (эффективность использования материально-технических ресурсов, оценка кадрового потенциала учреждения и эффективности деятельности педагогов); эффективность управления качеством образования.

Целевые индикаторы в системе оценки трехуровневой региональной модели организации деятельности системы ДОД представлены не в полном объеме и не объединены по уровням (массовый, продвинутый и предпрофессиональный) в связи с несколькими факторами. Так, уровень региональных индикаторов не предполагает сравнения с другим регионом (во всяком случае, на этапе внедрения модели). На уровне учреждения или образовательной организации в связи с наличием всех уровней или отсутствием обучения на каком-либо из уровней. Например, в отдельном учреждении ДОД в сельской местности могут отсутствовать условия и ресурсы (кадровые, материально-технические, программно-методические) для обучения на предпрофессиональном уровне, и наоборот, в центре технического творчества областного уровня могут отсутствовать группы массового уровня обучения. Поэтому предложенная система оценки в данном случае выполняет роль алгоритма, на основании которого несложно создать целевые ориентиры и показатели для каждого конкретного учреждения дополнительного образования детей с учетом его направленности деятельности, местонахождения и используемых ресурсов.

Кроме того, в отдельных образовательных организациях дополнительное образование детей может быть не основным видом деятельности, например, в общеобразовательных школах соответственно система оценки будет трансформирована, изменена, возможно, сокращена.

Таблица 2

Система оценки в трехуровневой региональной системе организации дополнительного образования детей

Уровень	Объекты оценки	Показатели	Индикаторы
1	2	3	4
Регион	Система ДОД региона, его динамика	Экспертная оценка (экспертиза) — всестороннее изучение состояния образовательных процессов, условий и результатов образовательной деятельности в ДОД, государственная статистическая отчетность	* Количество детей, охваченных дополнительным образованием (далее ДОД) (в % от всех детей региона 5—18 лет), не менее 75—80 % * Количество учреждений ДОД (далее УДОД), в том числе в сельской местности * Наличие всех направлений деятельности в дополнительном образовании детей, в том числе техническое творчество — не менее 10 % * Наличие кадров, имеющих профессиональное образование, в том числе в возрасте до 35 лет — не менее 30—35 % * Уровень квалификации педагогов, не менее 45 % с первой и высшей квалификационной категорией * Количество курсов повышения квалификации (в % от общего количества работников данной сферы), в том числе удельный вес численности руководителей УДОД, прошедших в течение трех последних лет переподготовку или курсы * Создание единой системы мониторинга кадрового обеспечения системы ДОД * Наличие банка данных дополнительных образовательных программ, наличие программ по всем уровням обучения — массовый, продвинутый, предпрофессиональный * Количество областных УДОД, количество профильных смен, мероприятий областного уровня, количество детей, участвующих в них * Количество призовых мест, лауреатство во внешнем образовательном пространстве (в % от обучающихся на втором и третьем уровнях) * Наличие программы развития системы ДОД в регионе, нормативно-правовых региональных документов, региональных требований к УДОД, аттестации педагогов дополнительного образования по трем уровням; наличие и реализация региональных целевых программы в интересах детства * Отношение среднемесячной зарплаты педагогов ДО к зарплате в экономике * Охват детей в возрасте 5—18 лет программами каникулярного образовательного отдыха * Количество организаций, реализующих функции ресурсных центров

Окончание табл. 2

Уровень	Объекты оценки	Показатели	Индикаторы
Организация ДОД	Деятельность учреждения или организации	Экспертная оценка (как внешняя, так и внутренняя — самообследование), отчетность, выполнение госзадания, реализация программы развития УДОД	* Количество детей, охваченных различными направлениями деятельности по всем трем уровням: массовый, продвинутый, предпрофессиональный (в % от детей, обучающихся в УДОД) * Количество педагогов, их образовательный уровень, квалификация * Количество курсов повышения квалификации (педагоги и руководители) * Наличие кадров, имеющих профессиональное образование, в возрасте до 35 лет — не менее 35 % * Наличие договоров с учреждениями СПО, вузами для предпрофессионального уровня, наличие индивидуальных образовательных траекторий * Количество призовых мест, лауреатство во внешнем образовательном пространстве (в % от обучающихся на втором и третьем уровнях) * Количество выпускников, избравших обучение в профильных образовательных учреждениях (СПО, вузах), — не менее 15 % на третьем уровне * Наличие мониторинга результатов образования в УДОД в виде сопоставимой ежегодной оценки прогресса воспитанников * % посещаемости УДОД школьниками 11—15 лет, 16—18 лет * Положительные отзывы родителей и детей об организации деятельности УДОД * Доля платных услуг в общем объеме оказанных образовательных услуг * Наличие программы развития учреждения или организации * Выполнение госзадания в полном объеме
Педагог	Оценка уровня образовательных достижений воспитанников, собственных достижений (портфолио)	Успешность во внешнем образовательном пространстве, контрольные измерительные материалы (итоговые работы, тесты, анкеты и пр.), содержание которых соответствует реализуемым образовательным программам	* Количество детей, охваченных программой, сохранность контингента в зависимости от уровня системы подготовки обучающихся в УДОД * Количество мероприятий, призовых мест, лауреатство (для второго и третьего уровней) * Наличие программно-методического обеспечения по преподаваемому направлению деятельности * Наличие профессионального образования, курсов повышения квалификации * Уровень успешности воспитанников в зависимости от уровня обучения (внутреннее или внешнее образовательное пространство), собственные достижения (обобщение опыта, результаты аттестации, положительные отзывы детей и родителей, администрации учреждения) * Наличие мониторинга результатов образования в каждом объединении в виде сопоставимой ежегодной оценки прогресса воспитанников

В дополнение к вышеуказанным индикаторам можно предложить еще:

1. Количество центров или объединений детского технического творчества (инженерное конструирование, нанотехнологии, робототехника и т. д.) для вовлечения детей в области знаний по естественнонаучным и техническим специальностям.

2. Доля в УДОД новых программ по техническому конструированию и моделированию, социально полезной деятельности, туристско-краеведческой деятельности, программ предпрофильной подготовки и профильного обучения, программ для детей мигрантов от общего числа реализуемых программ.

3. Количество мероприятий по организации международных детских лагерей, школ, олимпиад с участием школьников из других стран; по проведению мероприятий по обмену опытом работы с одаренными детьми, их подготовке к международным олимпиадам.

4. Доля учреждений дополнительного образования, обеспечивающих доступ учащихся, имеющих проблемы со здоровьем, детей-инвалидов, одаренных школьников.

5. Удовлетворенность родителей инновационными программами ДОД и новыми формами отдыха и оздоровления детей, клубными формами, социальными практиками и общественной деятельностью детей.

6. Общественно-профессиональная экспертиза эффективности программ деятельности ДОД.

В инфраструктуру системы ДОД в настоящее время входит более 16 тыс. учреждений, в которых обучается более 10 млн российских детей в возрасте от 6 до 18 лет. В 8447 образовательных организациях ДОД обучается 49,1 % от количества всех детей Российской Федерации [10]. К сожалению, до сих пор не предложена реально действующая модель ни в одном субъекте Российской Федерации. **Новизна исследования** состоит в том, что впервые поставлена проблема влияния системы ДОД на качественные характеристики трудового потенциала; обозначено влияние системы ДОД на социально-экономическую составляющую формирования трудового потенциала; разработана региональная модель организации деятельности данной системы.

Таким образом, нами обоснована **актуальность темы** исследования, обозначено место и роль системы ДОД в формировании качественных характеристик трудового потенциала, предложена трехуровневая региональная модель организации деятельности системы ДОД, которая предполагает обучение по всем направлениям ДОД в парадигме личностно-ориентированного образования с целью удовлетворения потребностей всех субъектов образовательного пространства: от потребностей каждого юного гражданина и его родителей до потребностей общества в целом.

Практическая значимость исследования заключается в разработке региональной модели организации деятельно-

сти системы дополнительного образования детей, основанной на выделении трех уровней ДОД в зависимости от широты охвата контингента детей и глубины программ дополнительного образования: массовый, продвинутый, предпрофессиональный. Представлена система оценки региональной системы организации ДОД по уровням (регион, учреждение, педагог) с указанием объектов оценки, показателей и индикаторов. Таким образом, по нашему мнению, внедрение трехуровневой региональной модели организации деятельности системы ДОД с обозначенной системой оценки позволит реально выполнять в полном объеме миссию дополнительного образования детей — создание условий, благоприятных для получения образования, адекватного потребностям каждого ребенка различного возраста и различных социальных групп, для активной самореализации личности. Подготовка детей и подростков к осознанному определению своей жизненной позиции, выбору профессии, приобретению способностей к ценностно-ориентированной продуктивной деятельности.

Проведенные исследования и предложенная модель организации деятельности ДОД в регионе, системы управления в дополнительном образовании детей являются универсальными и могут быть использованы при создании моделей более высокого уровня, а также непосредственно в деятельности соответствующих организаций, министерств и ведомств для достижения наилучших результатов по формированию качественного трудового потенциала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Послание Президента Федеральному Собранию 04.12.2014 года // Сайт Президента России [Электронный ресурс]. URL: http://www.kremlin.ru/news/47173 (дата обращения: 05.12.2014).

2. Кабанов В. Н., Михайлова Е. В. Экономика труда в докторских диссертациях 2007—2010 годов (Обзор авторефератов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (08. Экономика труда) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 10—18.

3. Управление персоналом организации: учеб. пособие / М. А. Винокуров и др.; под ред. М. А. Винокурова, Т. Г. Озерниковой. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. 568 с.

4. Бушуева И. В. Потребительский комплекс и трудовой потенциал городского рынка труда [Электронный ресурс]. URL: http://www.bi-marketing.ru/journal (дата обращения: 05.12.2014).

5. Бабанова Ю. В. Особенности управленческого инструментария в условиях инновационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 120—125.

6. Российское образование — 2020: модель образования для экономики, основанной на знаниях: доклад [Электронный ресурс]. URL: http://conf.hse.ru/2014/news/1025500.html (дата обращения: 04.11.2014).

7. Об образовании: Закон РФ от 10.07.1992 года № 3266-1 // Система ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/10164235/1 (дата обращения: 05.12.2014).

8. Процюк М. П., Токарев К. Е. Разработка алгоритма повышения эффективности управления оказанием образовательных услуг с учетом их качественных характеристик // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 258—260.

9. Обращение президента страны к Федеральному Собранию 12 декабря 2012 года // Сайт Президента России [Электронный ресурс]. URL: http://www.kremlin.ru/transcripts/17118/work (дата обращения: 15.12.2012).

10. Межведомственная программа развития дополнительного образования детей в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: http://dopedu.ru/attachments/article/263/megvedomst-programma.pdf (дата обращения: 05.12.2014).

REFERENCES

1. Appeal from the President to the Federal Assembly, 04.12.2014 // Website of the President of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.kremlin.ru/news/47173 (date of viewing: 05.12.2014).

2. Kabanov V. N., Mikhailova E. V. Labor Economics in doctoral dissertations of 2007—2010 (Review of abstracts of dissertations for a scientific degree of the doctor of economic sciences, specialty 08.00.05 — Economics and management of national economy (08. Labor Economics) // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 10-18.

3. Personnel Management of the Organization: textbook / M. A. Vinokourov et al.; ed. by M. A. Vinokourov, T. G. Ozernikova. Irkutsk: Univ. BGUEP, 2009. 568 p.

4. Bushueva I. V. Consumer complex and labor potential of the urban labor market [Electronic resource]. URL: http://www.bi-marketing.ru/journal (date of viewing: 05.12.2014).

5. Babanova Yu. V. Features of the management tools in the innovation economy // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2. P. 120—125.

6. Russian education — 2020: education model for economics based on knowledge: report [Electronic resource]. URL: http://conf.hse.ru/2014/news/1025500.html (date of viewing: 04.11.2014).

7. On education: The law of the Russian Federation dated 10.07.1992, № 3266-1 // System GARANT [Electronic resource]. URL: http://base.garant.ru/10164235/1 (date of viewing: 05.12.2014).

8. Protsyuk M. P., Tokarev K. E. Development of an algorithm for improvement of management effectiveness of the educational services rendering with regard to their qualitative characteristics // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 258—260.

9. Appeal of the President to the Federal Assembly, December 12, 2012 // Website of the President of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.kremlin.ru/transcripts/17118/work (date of viewing: 15.12.2012).

10. Interagency program for development of complementary education of children in the Russian Federation up to 2020 [Electronic resource]. URL: http://dopedu.ru/attachments/article/263/megvedomst-programma.pdf (date of viewing: 05.12.2014).

УДК 330.354: 620.91
ББК 65.012.332:65.291.808.4

Khurshudian Shamam Garnikovna,
post-graduate student of the department of mathematical methods and computer science in economics of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: shamam1@mail.ru

Хуршудян Шамам Гарниковна,
аспирант кафедры математических методов и информатики в экономике Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
email: shamam1@mail.ru

SMART GRID КАК ДРАЙВЕР ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ЮЖНОМ МАКРОРЕГИОНЕ

SMART GRID AS A DRIVER OF ENERGY EFFICIENCY AND ECONOMIC GROWTH IN THE SOUTH MACROREGION

В статье аргументировано, что на Юге России проблемы повышения энергетической эффективности и обеспечения экономического роста стоят с особой остротой, так как уровень экономического развития в южных регионах занижен, а электроемкость экономики завышена по сравнению с другими территориями. На основе корреляционно-регрессионного анализа выявлена и описана взаимосвязь показателей энергоемкости и экономического развития федеральных округов РФ и территорий Южного макрорегиона; дан анализ влияния структуры ВРП на энергопотребление в регионе и охарактеризована специфика структуры региональной экономики и электропотребления на Юге России; раскрыт и обоснован потенциал модернизации электросетевого хозяйства Южного макрорегиона на платформе Smart Grid для повышения энергетической эффективности и экономического роста. В качестве основного механизма инвестирования рассматривается государственно-частное партнерство.

The problems of energy efficiency and economic growth are especially acute in the South of Russia because the level of economic development in the southern regions is underestimated, and the energy intensity of economics is overestimated in comparison with other territories. The interaction between indicators of energy intensity and economic development of the Federal districts and regions of the Russian Federation and the territories South region is identified and described on the basis of correlation and regression analysis; the influence of the GDP structure on energy consumption in the region is analyzed and characterized by a specific structure of the regional economics and power consumption at the South of Russia; the potential of modernization of the grid the southern macro-region on the platform of the Smart Grid for improvement of energy efficiency and economic growth is revealed and proved. A public-private partnership is discussed as the main mechanism of investment.

Ключевые слова: экономический рост, энергетика, энергетическая эффективность, энергоемкость, эластичность, валовой внутренний продукт, Smart Grid, модернизация, электросетевая инфраструктура, государственно-частное партнерство, Юг России.

Keywords: economic growth, power engineering, energy efficiency, energy intensity, elasticity, gross domestic product, Smart Grid, modernization, grid infrastructure, public private partnership, South of Russia.

Со второй половины 2000-х годов в России проводится активная государственная политика по повышению энергоэффективности экономики. В условиях обострения глобального экономического кризиса и изменения приоритетного направления внешнеэкономических связей нашей страны повышение энергоэффективности приобретает особое значение как один из способов понижения темпа роста внутренних цен и обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках. Особый научный и практический интерес представляет изучение взаимосвязи энергоэффективности и экономического роста, а также поиск способов обеспечения прогресса в обоих этих направлениях.

Целью работы является обоснование целесообразности модернизации электросетевого хозяйства Юга России на технологической платформе Smart Grid для повышения энергоэффективности и обеспечения экономического роста в Южном макрорегионе.

Для достижения поставленной цели в работе потребовалось решить следующие **задачи:**

— обосновать особую значимость повышения энергетической эффективности и уровня экономического развития для Юга России по сравнению с другими регионами РФ;

— доказать взаимосвязь энергоэффективности и экономического роста, основываясь на статистическом анализе показателей энергоемкости и экономического развития федеральных округов РФ и территорий Южного макрорегиона;

— изучить влияние структуры ВРП на энергопотребление в регионе и охарактеризовать специфику структуры региональной экономики и электропотребления на Юге России;

— раскрыть и обосновать роль модернизации электросетевого хозяйства Юга России на технологической платформе Smart Grid как драйвера повышения энергетической эффективности и экономического роста.

Под экономическим ростом в работе понимается долгосрочная тенденция увеличения ВВП и ВРП, а под энергетической эффективностью — оптимальное использование топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) при существующем уровне технологического развития. Основным показателем энергоэффективности является удельный расход энергии в расчете на единицу полезного продукта во всех сферах деятельности человека. Применительно к национальной и региональной экономикам таким показателем служит энергоемкость валового внутреннего продукта (ВВП) и валового регионального продукта (ВРП) [1]. В данной работе будем рассматривать

одну из основных составляющих показателя энергоемкости — емкость электропотребления. Соответственно термины «электроемкость» и «энергоемкость» употребляются как синонимичные. На рис. 1 проиллюстрировано соотношение показателей экономического развития и энергетической эффективности для федеральных округов, регионов Юга России, а также для РФ за 2012 год.

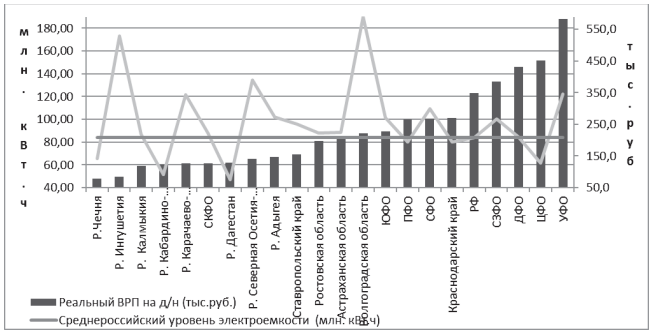


Рис. 1. ВРП на душу населения (правая шкала) и электроемкость ВРП федеральных округов (левая шкала) РФ, а также Юга России в 2012 году (горизонтальная линия обозначает среднероссийский уровень электроемкости ВВП (84,2 млн кВт-ч)

Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

По экономическому развитию территории Южного макрорегиона уступают другим федеральным округам. Причем по показателю электроемкости валового продукта практически все регионы, за исключением Кабардино-Балкарии, Дагестана, а также Краснодарского края, превосходят среднероссийский уровень (84,2 млн кВт-ч). Таким образом, на территориях Юга России проблемы повышения энергетической эффективности и обеспечения экономического роста имеют особую значимость, так как уровень экономического развития здесь весьма занижен, а электроемкость экономики завышена по сравнению с другими территориями.

Повышение энергоэффективности и устойчивый экономический рост представляют собой взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы. В странах с развитой рыночной экономикой влияние энергоэффективности на экономический рост характеризуется следующим соотношением: на 1% прироста валового внутреннего продукта приходится не более 0,4% прироста потребления энергоносителей, 60—65% экономического роста обеспечивается за счет энергоэффективности [2]. Вместе с тем не только уровень энергоемкости влияет на экономический рост, но и сам по себе экономический рост является фактором, воздействующим на энергоэффективность [3], что проиллюстрировано на рис. 2.

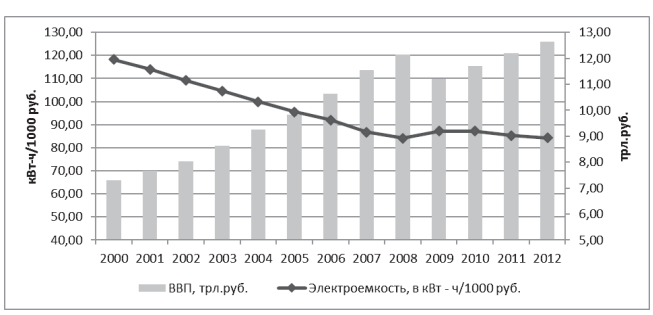


Рис. 2. Динамика ВВП и электроемкости ВВП России в 2000—2012 годах (в ценах 2000 года)

Источник: составлено на основе данных Росстата.

В 2000-х наблюдалось увеличение объемов ВВП России на фоне понижения электроемкости ВВП. Однако это было вызвано не столько специальными мероприятиями, нацеленными на повышение энергоэффективности, сколько увеличением загруженности мощностей и убыванием соответствующих условно-постоянных затрат электроэнергии. Дело в том, что в 1990-е в связи с трансформационным спадом экономики РФ крупные промышленные предприятия работали не на полную мощь и для поддержания оборудования в рабочем состоянии потребляли большие базовые объемы электроэнергии, не связанные напрямую с объемами выпуска продукции, что явилось причиной роста энергоемкости валового продукта [Там же].

Взаимозависимость экономического развития и энергоэффективности можно проанализировать и охарактеризовать количественно с помощью экономико-математического аппарата, построив регрессионные модели зависимости электроемкости валового продукта от объема ВРП [4; 5; 6; 7; 8] за 2000—2011 годы. Регрессионные модели представлены в степенном виде (1), так как с их помощью можно смоделировать объекты с постоянной эластичностью. Показатель эластичности поможет охарактеризовать степень влияния ВРП на электроемкость валового продукта.

$$X = A \cdot Y^{B}, \qquad (1)$$

где: X — электроемкость валового продукта в кВт-ч/1000 руб.;

Y — объем валового продукта в млрд руб. (значения X и Y выражены в ценах 2000 года);

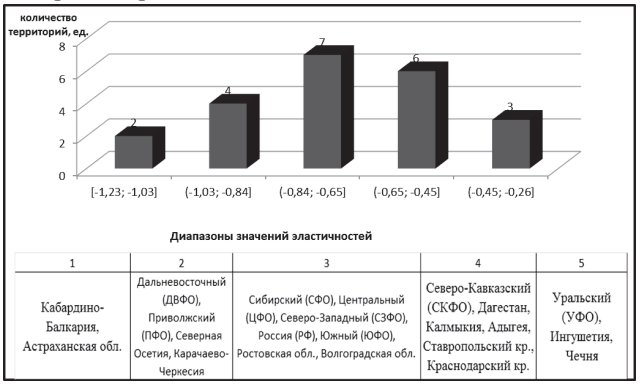
A и B — параметры регрессии.

Показатель B характеризует эластичность электроемкости X по объему валового продукта Y. Он показывает, на сколько процентов изменяется электроемкость валового продукта при изменении ВРП на 1%. Параметр A отражает степень влияния других факторов на электроемкость, исследование которых выходит за рамки данной модели. Получившиеся уравнения регрессии значимые и представлены ниже.

$\mathbf{X_{РФ}} = 40252{,}49 \times У^{-0{,}66}$
$\mathbf{X_{ЦФО}} = 16335{,}94 \times У^{-0{,}69}$
$\mathbf{X_{СЗФО}} = 11173{,}84 \times У^{-0{,}68}$
$\mathbf{X_{СФО}} = 36401{,}89 \times У^{-0{,}75}$
$\mathbf{X_{ПФО}} = 45353{,}67 \times У^{-0{,}81}$
$\mathbf{X_{УФО}} = 1631{,}01 \times У^{-0{,}36}$
$\mathbf{X_{ДФО}} = 24241{,}59 \times У^{-0{,}92}$
$\mathbf{X_{ЮФО}} = 6698{,}62 \times У^{-0{,}66}$
$\mathbf{X_{СКФО}} = 2536{,}79 \times У^{-0{,}59}$
$\mathbf{X_{Р.Инг}} = 209{,}96 \times У^{-0{,}32}$
$\mathbf{X_{Ставр}} = 1036{,}80 \times У^{-0{,}51}$
$X_{Влг} = 4313{,}512 \times У^{-0{,}68}$
$\mathbf{X_{Астр}} = 4399{,}22 \times У^{-1{,}05}$
$\mathbf{X_{Рост}} = 3421{,}21 \times У^{-0{,}7}$
$\mathbf{X_{Красн}} = 1145{,}46 \times У^{-0{,}48}$
$\mathbf{X_{Р.Калм}} = 273{,}57 \times У^{-0{,}62}$
$\mathbf{X_{Р.Адыг}} = 380{,}57 \times У^{-0{,}54}$
$\mathbf{X_{Р.Каб.Балк}} = 2845{,}50 \times У^{-1{,}22}$
$\mathbf{X_{Р.Кар.Черк}} = 846{,}04 \times У^{-0{,}82}$
$\mathbf{X_{Р.Даг}} = 1216{,}9 \times У^{-0{,}64}$
$\mathbf{X_{Р.Сев.Осет}} = 1956{,}38 \times У^{-0{,}98}$
$\mathbf{X_{Р.Чеч}} = 150{,}95 \times У^{-0{,}26}$

Результаты распределения федеральных округов и регионов Юга России по диапазонам полученных значений эластичности валового продукта по объему ВРП представлены на рис. 3. Наибольшее количество регионов сосредоточено в третьей группе со средним значением эластичности, равным 0,75. В данную группу входят такие регионы, как ЮФО, СФО, ЦФО, СЗФО, Волгоградская и Ростовская области, а также РФ. На 1% прироста валового внутреннего продукта приходится 0,75% сокращения потребления электроэнергии. Наибольший эффект снижения электроемкости ВРП от увеличения объема ВРП зафиксирован в Кабардино-Балкарской Республике и Астраханской области. Увеличение объемов ВРП данных регионов на 1% влечет за собой сокращение электроемкости в среднем на 1,14%. В данных регионах еще велик потенциал сокращения емкости использования электрической энергии только за счет наращивания объемов ва-

лового выпуска, чего нельзя сказать о группе, включающей в себя такие регионы, как Уральский федеральный округ (УФО), республики Ингушетия и Чечня. Увеличение валового продукта на 1% приводит к сокращению электроемкости на 0,35%. Труднее вызывается повышение энергетической эффективности за счет экономического роста данных регионов, а также большинства регионов Юга, которые вошли в четвертую группу с меньшей эластичностью электроемкости по объему ВРП (-0,55), чем в среднем по РФ. То есть для данных регионов эффект сокращения электроемкости валового продукта путем увеличения объема ВРП уже в настоящее время выражен слабо.



1	2	3	4	5
Кабардино-Балкария, Астраханская обл.	Дальневосточный (ДВФО), Приволжский (ПФО), Северная Осетия, Карачаево-Черкесия	Сибирский (СФО), Центральный (ЦФО), Северо-Западный (СЗФО), Россия (РФ), Южный (ЮФО), Ростовская обл., Волгоградская обл.	Северо-Кавказский (СКФО), Дагестан, Калмыкия, Адыгея, Ставропольский кр., Краснодарский кр.	Уральский (УФО), Ингушетия, Чечня

Рис. 3. Группировка федеральных округов и регионов Юга России по диапазонам значений эластичности валового продукта по объему ВРП

Источник: составлено на основе авторских расчетов по данным Росстата.

Таким образом, для большинства регионов РФ в рассматриваемый период коэффициент эластичности электроемкости валового продукта по величине ВРП относительно высок. Регионам со сравнительно низкими значениями эластичности необходимы отличные от дозагрузки производственных мощностей методы по повышению энергоэффективности, так как этот ресурс не оказывает существенного влияния.

На уровень энергоемкости валового продукта большое влияние оказывает также его структура. Структура ВВП РФ, а также структура электропотребления России приведены на рис. 4 и 5 соответственно. Регионы РФ, имеющие структуру ВРП, близкую к среднероссийской, характеризуются как диверсифицированные. По степени отклонения от среднероссийской структуры регионы подразделяются на аграрно-биоресурсные, добывающие, бюджетно-зависимые, а также торгово-финансовые.

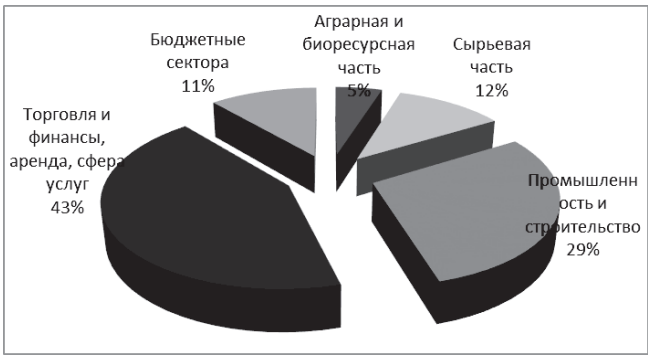


Рис. 4. Структура ВВП РФ за 2011 год

Составлено автором на основе данных Росстата.

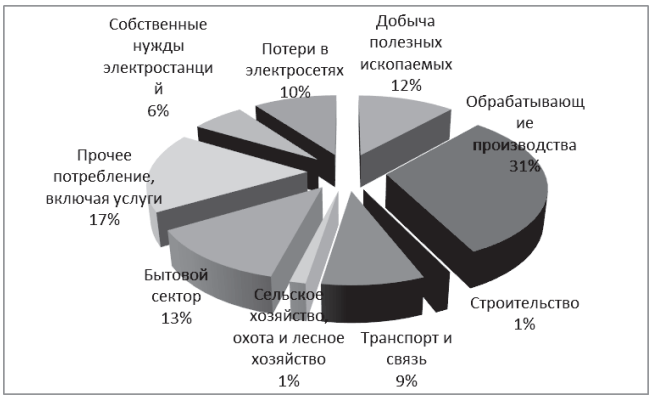


Рис. 5. Отраслевая структура электропотребления России за 2011 год

Составлено автором на основе данных Росстата.

В табл. приведена сводка и группировка регионов РФ по структуре их ВРП. Также приведены средние значения электроемкости регионов, входящих в ту или иную группу. Представлены регионы как с умеренным соотношением долей крупной электроемкой промышленности, аграрно-биоресурсного сектора и сферы услуг (диверсифицированные), так и регионы, имеющие структуру с характерной направленностью, то есть аграрно-биоресурсные, добывающие, торгово-финансовые регионы. Отсутствие отдельной группы промышленных регионов объясняется тем, что практически все регионы имеют среднероссийскую долю промышленного сектора в структуре валового продукта (в среднем около 32%). Добывающие регионы являются наиболее электроемкими, в то время как наименее электроемкие — торгово-финансовые регионы.

Таблица

Группировка федеральных округов и регионов Юга России по структуре ВВП и ВРП (2011)

Характеристика региона	Доля профильного сектора в структуре валового продукта (в среднем)	Регионы	Среднее значение электроемкости (кВт-ч/1000)
Аграрно-биоресурсные	24,50%	Калмыкия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия — Алания	80,18
Добывающие	25,90%	УФО, СФО, ДФО	128,30
Бюджетно-зависимые	35,40%	Калмыкия, Ингушетия, Чечня	106,60
Торгово-финансовые	52,40%	ЦФО, Дагестан	66,75

Окончание табл.

Характеристика региона	Доля профильного сектора в структуре валового продукта (в среднем)	Регионы	Среднее значение электроемкости (кВт-ч/1000)
Диверсифицированные	Структура ВРП не имеет определенной отраслевой направленности, характеризует среднероссийский уровень	РФ, СЗФО, Краснодарский край, Астраханская, Волгоградская, Ростовская области, СКФО, Ставропольский край, ПФО, ЮФО	103,31

Источник: составлено автором на основе собственных расчетов по примеру [9].

Следует отметить весьма высокую электроемкость регионов с бюджетно-зависимым типом развития (Республика Калмыкия, Республика. Ингушетия, Республика Чечня), которая составляет 106,6 кВт-ч/1000 руб. и сравнима со средней электроемкостью в регионах со сбалансированной структурой ВРП. Это может говорить о расточительном характере потребления электроэнергии в регионах данного типа.

Причиной высокой энергоемкости является не только отраслевая структура, но и возраст основных фондов. Так, высокая степень износа электрических сетей ведет к большим объемам потерь электроэнергии [10]. В промышленно развитых зарубежных странах потери электроэнергии находятся в диапазоне от 4 до 8% от выработки электроэнергии. По Российской Федерации этот показатель достигает 13,6% [11]. В регионах Юга России объемы потерь электроэнергии сравнимы с объемами ее потребления в быту, а в некоторых объемы потерь даже превосходят объемы потребления электроэнергии населением (рис. 6).

Сокращение сверхнормативных потерь электроэнергии в электрических сетях позволит сдержать рост цен на электроэнергию для конечных потребителей, повысить покупательную способность, поддержать малые и средние предприятия, повысить конкурентоспособность отечественных производителей товаров и услуг в условиях глобализации рынков, высвободить газовые ресурсы для экспорта и усилить региональное развитие и диверсификацию экономики. Кроме того, сэкономленные средства можно направить на дополнительные инвестиции, создать рабочие места.

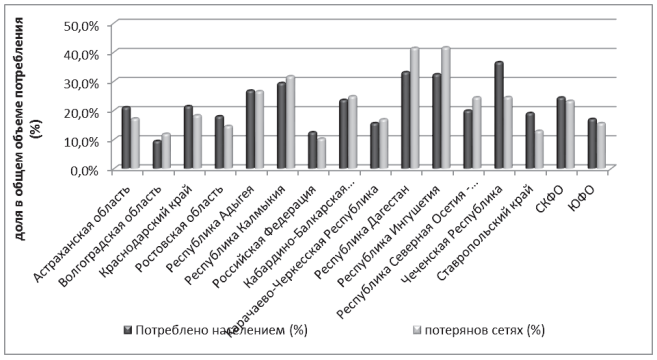


Рис. 6. Относительные объемы потребления электроэнергии в бытовом секторе и потери электроэнергии в сетях, выраженные как доли от совокупного объема потребления электроэнергии в экономике соответствующего региона Юга России (2011 год,%)

Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

Одним из способов решения проблем Южного макрорегиона (высокая энергоемкость, низкий уровень экономического развития, критическая степень износа основных фондов электросетевого хозяйства, большой объем потерь) является модернизация энергетической инфраструктуры региональной экономики на технологической платформе Smart Grid [12], что станет стимулом для экономического роста и обеспечения повышения энергетической эффективности.

Одним из первых шагов в этом направлении стало то, что ОАО «Россети» и ОАО «МРСК Северного Кавказа» подписали 20 октября 2014 года соглашение о реализации пилотного проекта создания «умных» городов в Северо-Кавказском федеральном округе. Реализация проекта включает три этапа: модернизацию энергообъектов на базе современных технологий, создание территориальных интеллектуальных кластеров — «умных» городов, организацию высокоэффективной региональной инфраструктуры. Проект будет развернут на трех площадках — в городе Магасе (Республика Ингушетия), в городе Каспийске (Республика Дагестан) и в городе Гудермесе (Чеченская Республика) [12].

Smart Grid призван обеспечить концептуально новое, инновационное развитие энергетической системы регионов. Основной характеристикой новой энергетической цивилизации является переход от «силовой» к «умной» энергетике. Это переход к «всеобщему производству энергии» на базе интеграции энергетики во все технические системы, включая как производственные, так и коммунальные («умный» дом). Произойдет интеллектуализация энергетики, снизится роль технологических промышленных процессов и возрастет роль систем управления и информационных технологий.

Ввод технологической платформы позволит изменить организацию энергетических рынков путем перехода к рынку энергетических услуг, а затем и к рынку энергетических технологий. При этом онлайн-мониторинг расходования ресурсов позволит сократить объем сверхнормативных потерь энергии. Все это приведет к радикальному повышению энергетической эффективности, причем этот рост станет устойчивым процессом и ключевым критерием не только энергетического, но и экономического развития [13].

В концепции «умного» дома и, как обобщение, «умного» города потребление электроэнергии понижено, а также используется произведенная энергия (биотопливо, солнечная энергетика, малая распределенная энергетика). «Умный» город включает технические, организационные и экономические решения, дающие низкое потребление энергии, что предполагает включение в городское пространство объектов производства энергии на основе возобновляемых и вторичных источников энергии [Там же]. И это одно из важных преимуществ данной технологии.

Юг России обладает значительным потенциалом внедрения геотермальной, ветровой и солнечной энергетики. Количество солнечных дней в году в данном макрорегионе гораздо больше, чем, например, в Европе, где ветровая и солнечная генерация используется в том числе на уровне небольших домохозяйств, в то время как в России, в частности в южных регионах, объем использования данных источников энергии не соответствует потребностям регионов. Поэтому необхо-

дима интеграция ВИЭ с существующими энергетическими системами. Внедрение технологии Smart Grid также создаст стимул для развития крупного бизнеса по созданию различных видов оборудования для солнечной и ветровой энергетики, что, безусловно, приведет к росту экономик регионов.

Для развития и внедрения новых технологий необходимы механизмы инвестирования. Одним из таких механизмов является государственно-частное партнерство (ГЧП), призванное привлечь частный капитал, дополнительные ресурсы в отрасль. Очевидно, что ГЧП является одним из реальных механизмов снижения рисков и сроков реализации научно-технических и инновационных проектов, бюджетных целевых программ. Основной аргумент в поддержку ГЧП состоит в том, что государственный и частный сектора обладают своими собственными уникальными характеристиками и преимуществами, их объединение дает возможность действовать более эффективно и достигать лучших результатов именно в тех сферах, где особенно заметны «провалы рынка» (низкая норма доходности, длительный срок реализации и временной лаг между вложением средств и «отдачей») или неэффективность государственного управления [14]. При реализации пилотного проекта на Северном Кавказе предусматривается привлечение государственных, муниципальных, а также частных организаций и компаний городской инфраструктуры и ЖКХ, а также финансирование из республиканского бюджета, иных фондов и источников.

Выводы

Анализ соотношения показателей экономического развития и энергетической эффективности федеральных округов и регионов Юга России показал, что на южных территориях уровень экономического развития занижен, а электроемкость валового продукта завышена по сравнению с другими территориями.

Повышение энергоэффективности и устойчивый экономический рост представляют собой взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы. Эту взаимозависимость можно охарактеризовать с помощью коэффициента эластичности, полученного в ходе корреляционно-регрессионного анализа. Регионам со сравнительно низким значением эластичности необходим поиск новых драйверов повышения энергетической эффективности, так как ресурс дозагрузки мощностей либо уже исчерпал себя, либо не оказывает существенного влияния на изменение сложившейся ситуации.

Уровень электропотребления можно также объяснить структурой валового продукта регионов. Утяжеленность экономики регионов промышленностью является одной из основных причин значительного потребления энергетических ресурсов. Между тем группировка регионов по структуре ВРП показала, что южные регионы относятся к регионам с диверсифицированным, бюджетно-зависимым и аграрно-биоресурсным типами развития. При этом средняя электроемкость бюджетно-зависимых регионов (республики Калмыкия, Ингушетия и Чечня), обладающих также низкими показателями эластичности, превышает среднюю электроемкость сбалансированных и аграрно-биоресурсных регионов. Это говорит о расточительном характере электропотребления данных регионов.

Также для Юга России, в особенности для Северного Кавказа, характерны сверхнормативные потери электроэнергии за счет критической степени износа основных фондов и электрических сетей.

Таким образом, в сложившейся ситуации предлагается модернизировать энергетическую инфраструктуру региональной экономики на технологической платформе Smart Grid. Это послужит драйвером повышения энергоэффективности и экономического роста, причем этот рост станет устойчивым процессом и ключевым критерием не только энергетического, но и экономического развития. Подписание соглашения по проекту создания «умных» городов на Северном Кавказе 20 октября 2014 года только подтверждает выдвинутые в работе предположения, а реализации проектов данного типа призвано помочь государственно-частное партнерство (ГЧП), которое гарантирует снижение рисков и сроков реализации проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иншаков О. В., Богачкова Л. Ю. Развитие малой распределенной энергетики как способ повышения энергоэффективности и обеспечения конкурентоспособности Южного макрорегиона и Волгоградской области // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика. 2014. № 1. С. 69—76.

2. Воронин А. Ю. Энергоэффективность как ключевой фактор экономического роста [Электронный ресурс]. URL: http://viperson.ru/wind.php?ID=481649 (дата обращения: 10.01.2015).

3. Функционирование и развитие электроэнергетики Российской Федерации в 2010 году: Информационно-аналитический доклад / Министерство энергетики РФ, 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.e-apbe.ru/analytical/ (дата обращения: 20.12.2014).

4. Богачкова Л. Ю., Хуршудян Ш. Г. Количественная оценка эффекта понижения электроемкости ВРП за счет роста объема валового продукта на примере федеральных округов и регионов Юга России // Энергонадзор. 2013. № 5 (46). С. 14—16.

5. Хуршудян Ш. Г. Интеллектуальные электрические сети как перспектива обеспечения энергоэффективности // Межрегиональный форум «Энергосбережение и энергоэффективность. Волгоград-2012»: сб. докладов и выступлений форума. Волгоград: Крутон, 2012. С. 215—220.

6. Хуршудян Ш. Г. Моделирование зависимости энергоемкости ВВП от динамики валового продукта на примере Юга России // Проблемы региона в исследованиях молодых ученых Волгоградской области: сб. науч. тр. Вып. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. С. 692—696.

7. Хуршудян Ш. Г. Эффект сокращения электроемкости в результате роста ВРП: эконометрическое моделирование и межрегиональные сравнения на примере Юга России // Межрегиональный форум «Энергосбережение и энергоэффективность. Волгоград-2013»: сб. докладов и выступлений форума. Волгоград: РА «Политклуб», 2013. С. 170—172.

8. Чернов С. С. Прогноз энергоемкости ВВП России на 2020 и 2030 годы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 93—97.

9. Артюхов В. В. и др. Рейтинги устойчивого развития регионов РФ [Электронный ресурс]. URL: http://interfax-era.ru/reitingi-regionov/2009/kniga (дата обращения: 15.09.2013).

10. Серия публикаций ОЭСР о «Лучшей политике». Россия: модернизация экономики [Электронный ресурс]. URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCEQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.oecd.org%2Frussia%2FRussia-Modernising-the-Economy-RU.pdf&ei=-DGbU6K1BOjoywPE94LgBA&usg=AFQjCNGRcArlUA_iI6quIavPhwAw06ulTQ&bvm=bv.68911936,d.bGE&cad=rjt (дата обращения: 10.01.2015).

11. Воротницкий В. Э., Туркина О. В. Сравнительный анализ потерь электрической энергии в электрических сетях Российской Федерации и стран дальнего зарубежья [Электронный ресурс]. URL: http://www.ntc-power.ru/upload/presentation/Prezentation_Vorotnitskiy_Turkina.pdf (дата обращения: 10.01.2015).

12. Энергетический портал CitySmart [Электронный ресурс]. URL: http://city-smart.ru/news/2550.html (дата обращения: 10.01.2015).

13. Тренды и сценарии развития мировой энергетики в первой половине XXI века / А. М. Белогорьев, В. В. Бушуев, А. И. Громов, Н. К. Куричев, А. М. Мастепанов, А. А. Троицкий; под ред. В. В. Бушуева. М.: ЭНЕРГИЯ, 2011. 68 с.

14. Борталевич С. И. Инновационные процессы в энергетике // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 36 (251). Экономика. Вып. 35. С. 117—123.

15. Тупикина А. А. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности: история понятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 90—95.

REFERENCES

1. Inshakov O. V., Bogachkova L. U. Development of small distributed power engineering as a way of improvement of energy efficiency and providing for competitiveness of the South macro-region and the Volgograd region // Bulletin of Astrakhan State Technical University. Series Economics. 2014. № 1. P. 69—76.

2. Voronin A. Yu. Energy efficiency as a key factor for economic growth [Electronic resource]. URL: http://viperson.ru/wind.php?ID=481649 (date of viewing: 10.01.2015).

3. Operation and development of electric power industry of the Russian Federation in 2010: Information and analytical report / the RF Ministry of Energy, 2011 [Electronic resource]. URL: http://www.e-apbe.ru/analytical/ (date of viewing: 20.12.2014).

4. Bogachkova L. U., Khurshudian Sh. Quantification of the effect of lowering the electric capacity of GRP dueo the growth of gross domestic product on the example of the federal districts and regions of the South of Russia // Energonadzor. 2013. № 5 (46). P. 14—16.

5. Khurshudian Sh. Intellectual electric networks as the prospect of providing energy efficiency // Interregional Forum «Energy saving and energy efficiency. Volgograd-2012»: collection of reports and presentations of the forum. Volgograd: Croutons, 2012. P. 215—220.

6. Khurshudian Sh. Modeling of the energy intensity of GDP dependence on the dynamics of gross product on the example of the South of Russia // Problems of the region in the researches of young scientists of the Volgograd region: collection of scientific works. Issue 2. Volgograd: Publishing House of VolGU, 2013. P. 692—696.

7. Khurshudian Sh. Effect of reducing the electric capacity as a result of GRP growth: econometric modeling and inter-regional comparison on the example of the South of Russia // Inter-regional Forum «Energy saving and energy efficiency. Volgograd 2013»: collection of reports and presentations of the forum. Volgograd: RA Political club, 2013. P. 170—172.

8. Chernov S. S. Forecast of the energy capacity of Russia's GDP for 2020 and 2030 // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 93—97.

9. Artukhov V. V. et al. Ratings of sustainable development of the regions of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://interfax-era.ru/reitingi-regionov/2009/kniga (date of viewing: 15.09.2013).

10. Series of OECD publications about the best policy. Russia: modernization of economics [Electronic resource]. URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCEQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.oecd.org%2Frussia%2FRussia-Modernising-the-Economy-RU.pdf&ei=-DGbU6K1BOjoywPE94LgBA&usg=AFQjCNGRcArlUA_iI6quIavPhwAw06ulTQ&bvm=bv.68911936,d.bGE&cad=rjt (date of viewing: 10.01.2015).

11. Vorotnitsky V. E., Turkina O. V. Comparative analysis of electric power losses in electric networks of the Russian Federation and CIS countries [Electronic resource]. URL: http://www.ntc-power.ru/upload/presentation/Prezentation_Vorotnitskiy_Turkina.pdf (date of viewing: 01.10.2015).

12. Energy Portal CitySmart [Electronic resource]. URL: http://city-smart.ru/news/2550.html (date of viewing: 01.10.2015).

13. Trends and scenarios of global energy development in the first half of the XXI century / A.M. Belogoriev, V.V. Bushuyev, A. I. Gromov, N. K. Kurichev, A. M. Mastepanov, A. A. Troitsky; edited by V. V. Bushuev. M .: Energia, 2011. 68. p.

14. Bortalevich S. I. Innovation processes in the energy sector // Bulletin of Chelyabinsk State University. 2011. № 36 (251). Economics. Vol. 35. P. 117—123.

15. Tupikina A. A. Energy saving and energy efficiency: the history of concepts // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 90—95.

УДК 336.77
ББК 65.262.22

Antonova Marina Vyacheslavovna,
candidate of economics,
assistant professor
of the department of finance and customs revenues
of Belgorod University of Cooperation,
Economics and Law,
Belgorod,
e-mail: antonovamv@yandex.ru

Kutishcheva Ekaterina Vladimirovna,
senior lecturer of the department
of finance and accounting
of Lipetsk Institute of Cooperation,
Lipetsk,
e-mail: lyna-8@mail.ru

Антонова Марина Вячеславовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры
финансов и таможенных доходов
Белгородского университета кооперации,
экономики и права,
г. Белгород,
e-mail: antonovamv@yandex.ru

Кутищева Екатерина Владимировна,
ст. преподаватель кафедры финансов
и бухгалтерского учета Липецкого института
кооперации,
г. Липецк,
e-mail: lyna-8@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПУТЕМ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

THE IMPROVEMENT OF BANK LENDING BY LOWERING INTEREST RATES

В статье произведен анализ динамики ставок по банковским кредитам, предоставленным населению и нефинансовым организациям. Анализ процентных ставок проводится путем сравнения данных по Российской Федерации и Липецкой области. Сформулированы выводы о региональных особенностях исследуемой области при кредитовании корпоративных заемщиков. Авторами рассматриваются факторы, влияющие на уровень процентных ставок по банковским кредитам, предлагается модель формирования уровня процентов по банковскому кредиту. В статье предлагается авторская модель определения процентных ставок по кредитам с учетом индивидуальных особенностей заемщика, определены направления совершенствования банковского кредитования путем снижения процентной ставки по кредитам.

The paper examines the dynamics of interest rates on bank loans provided to individuals and non-financial organizations. Interest rate analysis is performed by comparing data of the Russian Federation and the Lipetsk region. Conclusions about the regional characteristics of the area under consideration are made for lending the corporate borrowers. The authors discuss factors that affect the level of interest rates on the bank loans; a model of establishing the interest level on the bank loan is proposed. The article proposes the author's model for determining the interest rates on loans taking into account the individual characteristics of the borrower; the directions of improvement of bank lending by lowering the interest rates on loans are determined.

Ключевые слова: банк, кредит, заемщик, кредитор, банковское кредитование, процент, ставка, внешние факторы, внутренние факторы, себестоимость кредитных ресурсов.

Keywords: bank, credit, borrower, lender, bank lending, interest, rate, external factors, internal factors, cost price of credit resources.

Эффективно развивающуюся экономику невозможно себе представить без банковского кредитования. От уровня условий банковского кредитования во многом зависит эффективность деятельности отдельных предприятий и региона в целом.

На развитие банковского кредитования оказывают влияние различные факторы. Особое место среди них занимает уровень процентных ставок. По мнению экспертов, именно от величины процентной ставки во многом зависит уровень спроса на кредитные ресурсы. В этой связи считаем весьма актуальным изучение направлений снижения уровня процентных ставок для развития банковского кредитования.

Цель исследования — определить направления совершенствования банковского кредитования путем снижения уровня процентных ставок. Для достижения поставленной цели в статье решены следующие **задачи:**

— произведен анализ динамики средневзвешенных процентных ставок по банковским кредитам, предоставленным населению и корпоративным заемщикам;

— систематизированы и сгруппированы экономические факторы, оказывающие влияние на уровень процентных ставок по банковским кредитам;

— разработана модель формирования уровня процентов по банковскому кредиту;

— определены мероприятия, направленные на совершенствование банковского кредитования путем снижения процентной ставки по кредитам.

Научная новизна исследования заключается в разработке авторской модели формирования уровня процентов по банковскому кредиту и алгоритма определения процентной ставки по кредиту с учетом индивидуальных особенностей условий кредитования, применение которых позволит определять величину процентных ставок по бан-

ковскому кредиту индивидуально для каждого заемщика.

Кредитные операции являются основным видом активных операций российских банков [1]. Рассматривая структуру активных операций банка в отдельном регионе (Липецкая область), можно отметить, что доля кредитных операций выше, чем в среднем по стране [2].

Изучим динамику средневзвешенных ставок по банковским кредитам, предоставленным коммерческими банками в стране в целом и в регионе (Липецкая область) населению и корпоративным клиентам за 2009—2013 годы (табл. 1).

И в стране в целом, и в Липецкой области наблюдается четкая тенденция сокращения уровня процентных ставок по банковским кредитам за исследуемый период. Стоит отметить, что в Липецкой области снижение ставок по рублевым кредитам физическим и юридическим лицам происходило быстрее, чем в целом по стране.

Анализ средневзвешенных процентных ставок по рублевым кредитам населению позволяет сделать вывод о том, что ставки по кредитам населению, предоставляемым банковским сектором Липецкой области, значительно ниже, чем средние ставки по аналогичным кредитным продуктам в России (рис. 1).

Так, на начало исследуемого периода средняя ставка по потребительским кредитам в Липецкой области составляла 19,2%, а в целом по России — 23,5%, то есть в Липецкой области в среднем кредит населению обходится на 4,3% годовых дешевле, чем в других регионах страны.

Средневзвешенная ставка по кредитам населению в иностранной валюте в целом по России на протяжении почти всего исследуемого периода превышала аналогичную ставку по Липецкой области (рис. 2). Однако в конце периода наблюдается ситуация, когда ставка по кредитам в Липецкой области значительно превышает средневзвешенную ставку по стране в целом.

Таблица 1

Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам и нефинансовым организациям за 2009—2013 годы* (%)

Показатели	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	Темп роста за период, %
Ставки по Российской Федерации							
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам физическим лицам в рублях	23,5	24,7	21,3	20,8	21,5	22,5	95,74
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам физическим лицам в иностранной валюте (доллары США)	16,3	14,4	11,6	13,0	12,1	11,2	68,71
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам юридическим лицам (нефинансовым организациям) в рублях	15,4	14,0	9,8	10,0	10,6	10,3	66,88
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам юридическим лицам (нефинансовым организациям) в иностранной валюте (доллары США)	10,7	8,8	6,1	6,6	6,2	4,9	45,79
Ставки по Липецкой области							
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам физическим лицам в рублях	19,2	18,2	17,9	16,3	15,7	16,4	85,42
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам физическим лицам в иностранной валюте	13,0	12,1	10,9	9,9	10,8	16,5	126,92
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам юридическим лицам (нефинансовым организациям) в рублях	19,5	14,6	12,9	12,8	12,5	12,7	65,13
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам юридическим лицам (нефинансовым организациям) в иностранной валюте (доллары США)	17,7	5,3	7,1	6,3	—	—	—

*Рассчитано и составлено авторами по источнику [3].

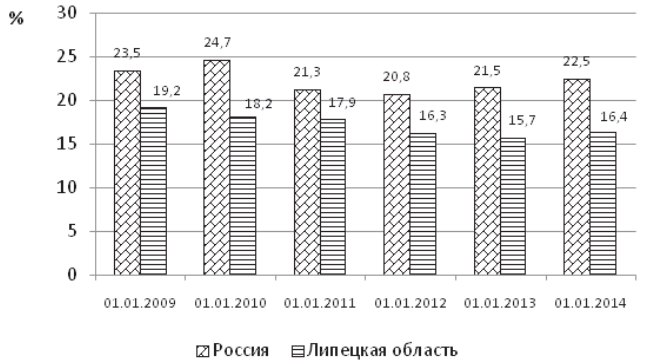


Рис. 1. Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам физическим лицам в рублях в 2009—2013 годах*
*Составлено авторами по источнику [3].

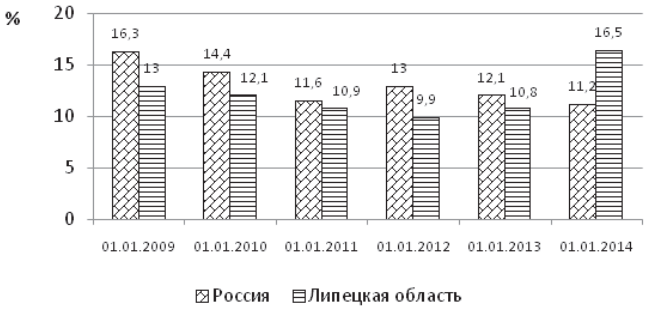


Рис. 2. Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам физическим лицам в иностранной валюте в 2009—2013 годах*
*Составлено авторами по источнику [3].

При оценке уровня средневзвешенных ставок по кредитам корпоративным клиентам наблюдается картина противоположная, чем по потребительскому кредитованию (рис. 3).

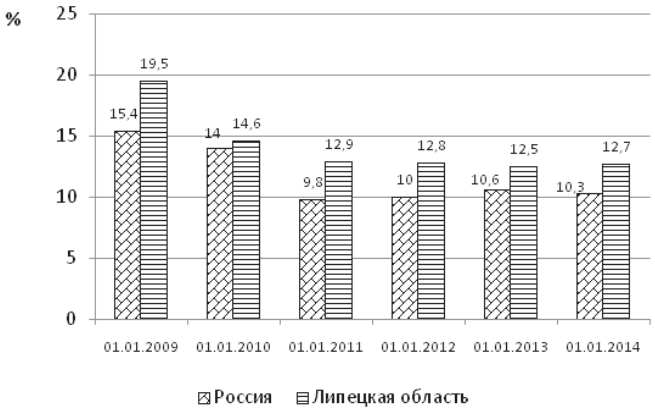


Рис. 3. Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам юридическим лицам (нефинансовым организациям) в рублях в 2009—2013 годах*
*Составлено авторами по источнику [3].

В Липецкой области кредиты юридическим лицам стоят дороже, чем в среднем по России. Если в начале исследуемого периода средняя ставка по кредитам нефинансовому сектору в стране составляла 15,4%, то в Липецкой области она была на уровне 19,5%. К концу периода разница уменьшилась: средневзвешенная ставка по кредитам в России составляла 10,3%, а в Липецкой области — 12,7%.

Изменение процентных ставок по кредитам юридическим лицам в иностранной валюте в Липецкой области не имело четкой тенденции, а в 2013 году в регионе данные кредиты не предоставлялись (рис. 4).



Рис. 4. Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам юридическим лицам (нефинансовым организациям) в иностранной валюте в 2009—2013 годах*
*Составлено авторами по источнику [3].

Изучение разрыва между ставками по кредитованию населению и кредитованию корпоративных клиентов выявило, что в целом по стране ставки по потребительскому кредитованию значительно превышают ставки по кредитованию юридических лиц, что соответствует общепринятой банковской практике (рис. 5). Однако в Липецкой области данная разница значительно меньше, а в начале исследуемого периода ставки по потребительскому кредитованию были ниже, чем по кредитованию юридических лиц.

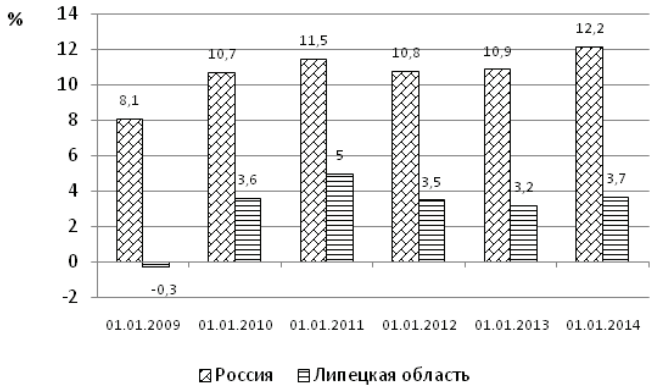


Рис. 5. Динамика разницы между средневзвешенными процентными ставками по рублевым кредитам физических лиц и юридических лиц в 2009—2013 годах*
*Составлено авторами по источнику [3].

Величина абсолютного спреда по операциям кредитования и привлечения средств физических лиц в рублях в области увеличивается с 7,8% в начале периода до 9% к концу периода (рис. 6), что свидетельствует о достаточно высокой доходности потребительского кредитования.

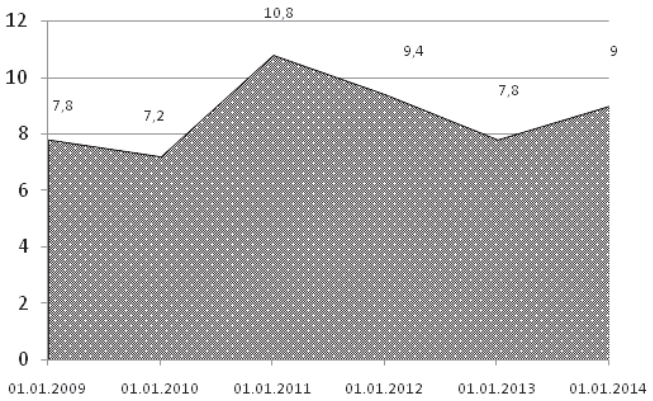


Рис. 6. Динамика абсолютного спреда по операциям кредитования и привлечения средств физических лиц в российских рублях в Липецкой области за 2009—2013 годы*

*Составлено авторами по данным: Информационно-аналитический бюллетень за 2009, 2010, 2011, 2012 и 2013 годы / Центральный банк Российской Федерации. Главное управление по Липецкой области.

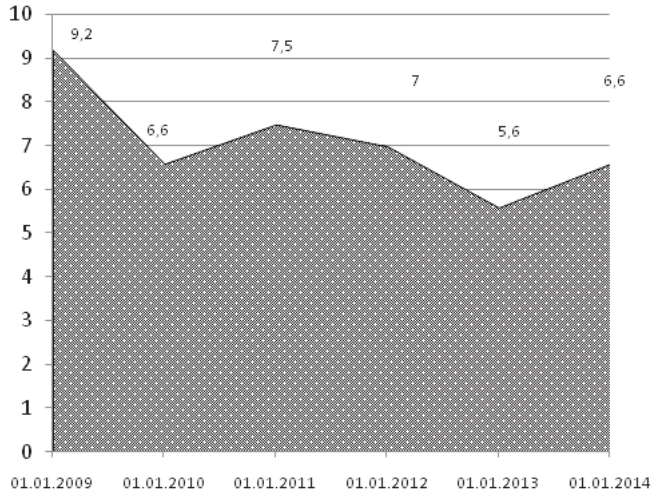


Рис. 7. Динамика абсолютного спреда по операциям кредитования и привлечения средств юридических лиц в российских рублях в Липецкой области за 2009—2013 годы*

*Составлено авторами по данным: Информационно-аналитический бюллетень за 2009, 2010, 2011, 2012 и 2013 годы / Центральный банк Российской Федерации. Главное управление по Липецкой области.

Разрыв между средними процентными ставками по кредитованию юридических лиц и привлечению средств юридических лиц в регионе снижается с 9,2 до 6,6% (рис. 7), и это несмотря на высокий уровень процентных ставок по кредитам корпоративных клиентов.

Таким образом, в области предприятиям и организациям брать кредиты дороже, чем в других регионах, а банкам, в свою очередь, выгоднее кредитовать население, чем бизнес, что, по нашему мнению, является препятствием для развития экономики региона.

Для того чтобы снизить процентные ставки по банковским кредитам, необходимо изучить, из чего складывается цена кредита и какие факторы оказывают влияние на данный процесс.

На процесс формирования уровня банковского процента по кредитам оказывают влияние различные факторы, среди которых нельзя выделить один самый значимый, так как в разные периоды состояния экономики и развития самого банка степень влияния отдельных факторов может существенно изменяться.

Обобщение научной литературы [4; 5; 6; 7; 8; 9] и специфики деятельности банковской сферы Липецкой области дает нам возможность выделить экономические факторы, оказывающие наибольшее влияние на уровень процентной ставки по банковским кредитам в регионе. Рассматриваемые в работе экономические факторы сгруппированы нами в четыре группы:

— 1-я группа: макроэкономические факторы (Ф1);

— 2-я группа: мезоэкономические факторы (Ф2);

— 3-я группа: микроэкономическое факторы (Ф3);

— 4-я группа: частные факторы (Ф4), характеризующие конкретного заемщика.

Рассмотренный перечень факторов, способных оказать влияние на уровень процентных ставок по банковским кредитам в регионе, является очень индивидуальным и во многом определяется особенностями работы каждого отдельно взятого банка.

Для изучения вопроса формирования уровня процентных ставок по кредитам важное значение имеют все группы факторов, однако если на внешние факторы (Ф1, Ф2 и Ф4) кредитная организация не может оказать влияния, то на внутренние факторы (Ф3) она способна существенно повлиять или полностью нейтрализовать. Для более четкой оценки процесса формирования величины процентной ставки по кредитам нами разработана авторская модель формирования уровня процентов по банковскому кредиту, которая имеет следующий вид:

$$\%_{БК}=(Сс+Уп+Ур)\cdot К_1\cdot К_2\cdot К_3\cdot К_4\cdot К_5\cdot К_6\cdot К_7, \quad (1)$$

где: Сс — себестоимость ссудного капитала банка (в процентах);

Уп — уровень банковской прибыли (в процентах);

Ур — уровень расходов по оформлению и контролю за кредитом (в процентах);

$К_1$ — коэффициент, характеризующий кредитоспособность заемщика;

$К_2$ — коэффициент, учитывающий цель кредитования;

$К_3$ — коэффициент, характеризующий обеспечение кредита;

$К_4$ — коэффициент, учитывающий срок кредита;

$К_5$ — коэффициент, учитывающий размер кредита;

$К_6$ — коэффициент, учитывающий характер отношений между кредитором и заемщиком;

$К_7$ — коэффициент, учитывающий прочие условия банковского кредитования.

В свою очередь, себестоимость ссудного капитала банка складывается из нескольких элементов:

$$Сс = Рп + Рд, \quad (2)$$

где: Рп — расходы по формированию ресурсов (средневзвешенная ставка по процентам, уплачиваемым банком по привлеченным средствам клиентов);

Рд — расходы, связанные с содержанием аппарата, и социально-бытовые расходы (связанные с формирование ссудного капитала).

Стоит отметить, что на себестоимость ссудного капитала оказывают влияние три группы факторов (Ф1, Ф2 и Ф3).

Себестоимость банковских кредитных операций является отправным пунктом при определении величины процента по банковскому кредиту. Верхняя граница кредитного процента определяется в зависимости от различных условий. Нижняя граница процента зависит от затрат банка по формированию

ресурсов и обеспечению деятельности кредитной организации. Она стоит в прямой зависимости от качества ресурсов, используемых для кредитования. Например, при увеличении удельного веса платных средств увеличивается нижняя допустимая граница процента, и наоборот.

Стоит отметить, что поправочные коэффициенты $К_1$ — $К_6$ отражают влияние частных факторов, то есть учитывают индивидуальные особенности заемщика и испрашиваемого им кредита.

Для определения величины поправочных коэффициентов К1 — К7 предлагаем использовать следующую методику (табл. 2).

Таблица 2

Методика определения величины поправочных коэффициентов, используемых в модели формирования уровня процентов по банковскому кредиту*

	Значение коэффициентов		
	Менее 1	Равен 1	Больше 1
$\prod_{n=1}^{7} К_n$	Индивидуальные условия по кредиту увеличивают уровень кредитного риска	Индивидуальные условия по кредиту не оказывают существенного влияния на уровень кредитного риска	Индивидуальные условия по кредиту уменьшают уровень кредитного риска

*Составлено авторами.

Как отмечалось выше, величина коэффициентов зависит от индивидуальных особенностей заемщика и испрашиваемого им займа, а также от кредитной и процентной политики банка, позволяющей (или непозволяющей) учитывать особенности клиентов.

По нашему мнению, в целях совершенствования банковского кредитования следует использовать алгоритм расчета процентной ставки по кредитам, учитывающей индивидуальные особенности заемщика и условия получения кредита (рис. 8).

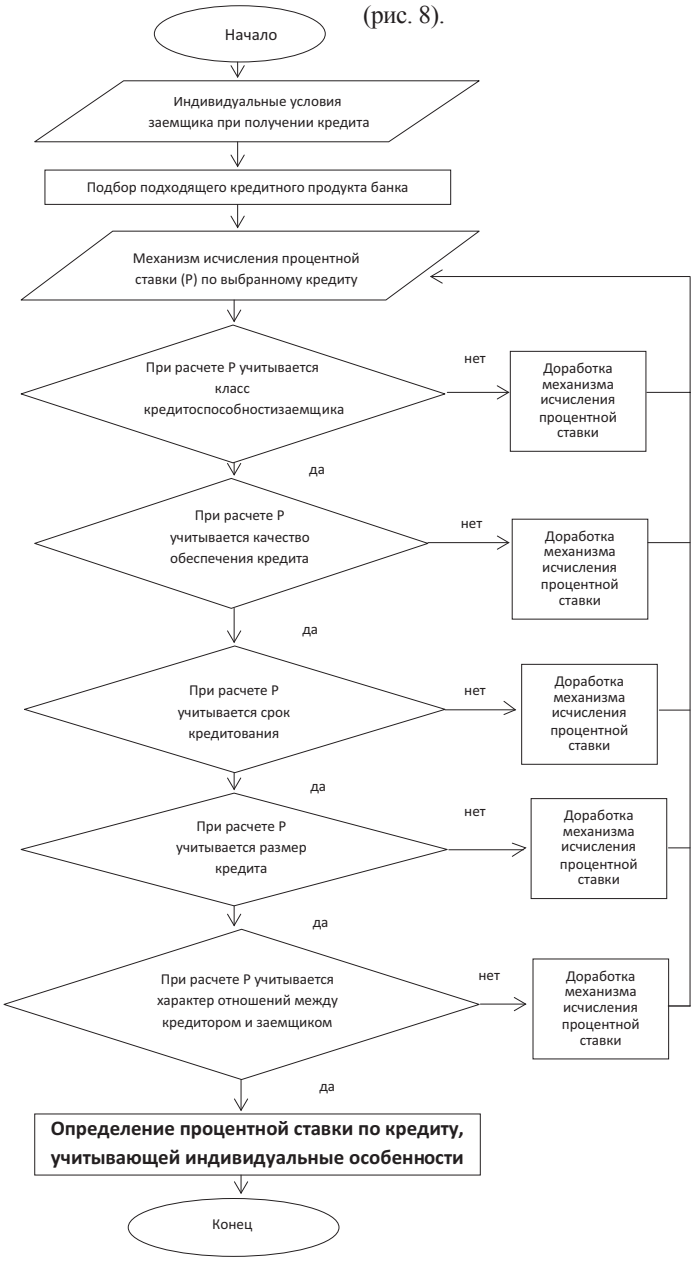


Рис. 8. Блок-схема алгоритма определения процентной ставки по кредиту с учетом индивидуальных особенностей условий кредитования (составлено авторами)

Использование предложенного нами алгоритма определения процентной ставки по кредиту позволит банкам подходить к каждому заемщику более индивидуально, особенно это касается юридических лиц (так как в Липецкой области нами выявлена проблема дорогих кредитов именно для корпоративных заемщиков).

По нашему мнению, оптимизация уровня процентных ставок по банковскому кредиту в регионе может быть проведена по нескольким основным направлениям:

— оптимизировать уровень прибыли банка;

— оптимизировать расходы банка;

— усовершенствовать кредитную политику банка;

— усовершенствовать процентную политику банка;

— увеличить ассортимент кредитных продуктов;

— диверсифицировать процентные ставки в зависимости от индивидуальных особенностей заемщика.

Оптимизация уровня прибыли банка позволит не завышать норму прибыли кредитной организации, уменьшить процент по кредитам и привлечь большее количество заемщиков.

Оптимизация расходов банка — важное направление для совершенствования работы кредитной организации в целом — позволит сократить некоторые статьи затрат банка и уменьшить процент по кредитам.

Совершенствование кредитной политики банка позволит более детально проработать кредитный процесс в банке, выявить его слабые стороны и устранить недостатки.

Совершенствование процентной политики позволит банку более индивидуально подходить к определению величины процентов по каждому кредиту.

Увеличение ассортимента кредитных продуктов предполагает внедрение на рынок кредитов, позволяющих учитывать индивидуальные особенности заемщика и испрашиваемого им кредита, что позволит более дифференцированно определять процентную ставку и, по нашему мнению, приведет к снижению ее средневзвешенного значения.

Изучение динамики процентных ставок по кредитам и факторов, влияющих на их уровень, помимо разработанного алгоритма определения процентной ставки по кредитам позволило нам выявить основные направления, по которым целесообразно осуществлять снижение процентных ставок по кредитам (рис. 9).



Рис. 9. Направления совершенствования банковского кредитования путем снижения процентной ставки по кредитам*
*Составлено авторами.

Предложенные направления совершенствования банковского кредитования позволят снизить процентные ставки по кредитам путем внедрения разработанной авторской методики определения ставки с учетом индивидуальных особенностей заемщика, оптимизации расходов банка, разработки и внедрения новых кредитных продуктов банка.

Таким образом, важным фактором, оказывающим влияние на развитие банковского кредитования, является уровень процентных ставок. На величину процентных ставок по банковским кредитам влияют несколько групп факторов, которые можно сгруппировать в две группы — внешние и внутренние факторы. Для учета влияния некоторых факторов в статье предложен алгоритм определения процентной ставки по кредиту, позволяющей учитывать индивидуальные особенности заемщика. По нашему мнению, предложенная модель позволит увеличить эффективность банковского кредитования в регионе и стране в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Меркулова Н. И., Потомова С. А. Современные проблемы и тенденции развития банковского сектора в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 200—204.

2. Кутищева Е. В., Антонова М. В. Тенденции развития банковского кредитования в Липецкой области // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). С. 340—347.

3. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным физическим лицам и нефинансовым организациям в рублях и иностранной валюте за 2009—2014 годы // Бюллетень банковской статистики Банка России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 21.12.2014).

4. Васильева Л. П. Методологические аспекты управления сбалансированным развитием региональной социально-экономической системы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 143—148.

5. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: процент за кредит (разновидности ставок) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 285—292.

6. Гюнтер И. Н. Банковские инновации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2007. № 4. С. 169—171.

7. Мешечкина Р. П., Хрючкина Е. А. Теоретические подходы к оценке экономического потенциала // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2006. № 5. С. 68—70.

8. Серова Е. Г. Основные аспекты формирования рациональной финансовой структуры предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 1. С. 253—258.

9. Шеховцов В. В. Влияние инвестиций и их структуры на стоимость бизнеса (предприятия) // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). С. 285—288.

REFERENCES

1. Merkulova N. I., Potapova S. A. Contemporary problems and trends of development of the banking sector in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 200—204.

2. Kutishcheva E. V., Antonova M. V. Trends in bank lending in Lipetsk region // Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2013. № 4 (48). P. 340—347.

3. Weighted average interest rates on credits granted to individuals and non-financial institutions in rubles and foreign currency for 2009-2014 // Bulletin of banking statistics of the Bank of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru (date of viewing: 12.12.2014).

4. Vasilieva L. P. Methodological aspects of managing a balanced development of regional socio-economic system // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 143—148.

5. Goncharova M. V., Goncharov A. I. The population and banks: interest rate for the loan (types of rates) // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 285—292.

6. Günther I. N. Banking innovation // Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2007. № 4. P. 169—171.

7. Meshechkina R. P., Khryuchkina E. A. Theoretical approaches to assessment of the economic potential // Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2006. № 5. P. 68—70.

8. Serova E. G. Key aspects of establishing a sound financial structure of the enterprise // Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2012. № 1. P. 253—258.

9. Shekhovtsov V. V. The impact of investments and their structure on the value of business (enterprise) // Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2013. № 4 (48). P. 285—288.

УДК 336.531:658.7
ББК 65.261.5:65.41

Grebennikova Vera Alexandrovna,
candidate of economic sciences, assistant professor
of the department of economic analysis, statistics
and finances of Kuban State University,
Krasnodar,
e-mail: v.grebennikova@rambler.ru

Nemchenko Lyubov Igorevna,
post-graduate student of the department
of economic analysis, statistics and finances
of Kuban State University,
Krasnodar,
e-mail: lyubov_nemchenko@mail.ru

Гребенникова Вера Александровна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономического анализа, статистики и финансов
Кубанского государственного университета,
г. Краснодар,
e-mail: v.grebennikova@rambler.ru

Немченко Любовь Игоревна,
аспирант кафедры экономического анализа,
статистики и финансов
Кубанского государственного университета,
г. Краснодар,
e-mail: lyubov_nemchenko@mail.ru

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

THE VECTORS OF DEVELOPMENT AND FINANCIAL TOOLS OF THE PUBLIC PROCUREMENT CONTRACT SYSTEM

В представленной статье рассмотрен опыт Соединенных Штатов Америки по организации системы контроля в контрактной сфере. Выявлены недостатки, присущие российской системе размещения заказов до вступления в силу изменений в законодательстве. Рассмотрен опыт администрации муниципального образования город Краснодар по повышению эффективности контроля над расходованием бюджетных средств в части осуществления закупок. Произведена оценка эффективности предварительного и последующего контроля. На основании анализа Методических рекомендаций по определению начальной (максимальной) цены контракта предложен метод расчета начальной (максимальной) цены контракта, основанный на определении удельной цены значимого параметра.

The article under consideration examines the US experience in arranging the contract control system. Disadvantages that were intrinsic to the Russian system of placing orders prior to putting in the effect of the revisions to legislation were revealed. Experience of administration of Krasnodar municipal entity in increasing effectiveness of control over the budget expenses for procurement is studied. Assessment of effectiveness of preceding and succeeding control is performed. Based on Methodical recommendations for determination of original (maximum) contract price, the method of calculation of original (maximum) contract price is proposed based on determination of the specific price of the valuable parameter.

Ключевые слова: контрактная система, контроль, зарубежный опыт, контрактные офицеры, эффективность, финансовые нарушения, муниципальный заказ, местное самоуправление, бюджет, начальная цена контракта.

Keywords: contract system, control, international experience, contracting officers, effectiveness, financial infringements, public procurement, local self-government, budget, initial contract price.

Сфера размещения государственного и муниципального заказа в наибольшей степени подвержена коррупционному воздействию. Об этом свидетельствует неутешительная статистика нарушений законодательства в сфере закупок. Так, по данным Генеральной прокуратуры Российской Федерации, за период с начала 2011 года по первое полугодие 2012 года выявлено 70 тысяч нарушений законодательства на рынке закупок [1]. Именно поэтому назрела необходимость реформирования системы закупок с целью снижения уровня коррупции, о чем неоднократно говорил Президент Российской Федерации в своих обращениях к Федеральному Собранию.

Целью исследования является определение эффективности контроля над размещением заказов и совершенствование системы определения начальной (максимальной) цены контракта. Для достижения вышеуказанной цели поставлен ряд задач: определить, с помощью каких инструментов осуществляется контроль над размещением контрактов; обозначить проблемы, которые препятствуют осуществлению надлежащего контроля в сфере закупок; проанализировать достигнутый уровень экономической эффективности размещения заказов для государственных и муниципальных нужд на примере муниципального образования город Краснодар. Для достижения поставленной цели в качестве дополнения к имеющимся методам определения начальной (максимальной) цены контракта предложен **метод,** основанный на определении удельной цены значимого параметра. Применение на практике предложенного метода позволит однозначно определять начальную (максимальную) цену контракта при формировании планов закупок и планов-графиков на поставку товаров, обладающих техническими характеристиками, отсутствующими у товаров на действующем рынке.

В связи с устойчивой тенденцией роста расходов на государственные заказы, увеличения их доли в государственном бюджете все более актуальной становится проблема создания организационных, финансово-экономических условий и механизмов для наиболее эффективного использования государственных ресурсов, необходимость организации действенного и эффективного финансового контроля. Как показывает мировой опыт, по мере развития законодательства о государственных закупках, совершенствования механизма контрактных отношений формируется государственная контрактная систе-

ма как институт, структурирующий деятельность по обеспечению государственных нужд в рамках системы государственных заказов и закупок [2, с. 21].

В 2013 году был принят Федеральный закон от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ [3], который вступил в силу с 1 января 2014 года. Данный закон принципиально изменил подход к размещению заказов на территории Российской Федерации, в основе которого на данный момент находится контрактная система. При этом должное внимание уделяется именно процессу контроля при заключении контрактов и их реализации с целью минимизации бюджетных потерь.

Обеспечение государства заказами, основанное на контрактной системе, как уже отмечалось, вовсе не является новшеством на международном уровне. Так, в Соединенных Штатах Америки история федеральной контрактной системы насчитывает более 90 лет. При этом мы можем говорить о том, что федеральная контрактная система США является одной из наиболее эффективных в мире. В основе федеральной контрактной системы Соединенных Штатов Америки лежит четко определенная структура, разграничивающая полномочия на каждой стадии размещения контрактов.

Деятельность в области государственных закупок на территории Соединенных Штатов Америки координирует Управление федеральной закупочной политики (Office of Federal Procurement Policy). При этом правовое регулирование деятельности по размещению контрактов основывается на ряде федеральных законов, являющих собой первый уровень регулирования, а также на Своде правил осуществления государственных закупок (Federal Acquisition Regulation, FAR) — втором уровне регулирования контрактной системы [4].

Начиная с 2003 года на территории Соединенных Штатов Америки для всех ведомств, обеспечивающих деятельность федеральной контрактной системы, является обязательным наличие института контрактных офицеров. При этом перечень функций, возлагаемых руководителями федеральных исполнительных органов на контрактных офицеров, достаточно широк, а наличие необходимого уровня знаний таких служащих подтверждается путем выдачи квалификационных сертификатов [5].

Контрактные офицеры подразделяются на три категории в зависимости от возложенных на них полномочий:

1) контрактные офицеры, ответственные за размещение контрактов;

2) контрактные офицеры, ответственные за сопровождение контракта;

3) контрактные офицеры, имеющие право по прекращению контракта от имени государства [6].

Анализ начальных цен контрактов возложен на первую из указанных групп контрактных офицеров, тогда как функции контроля осуществляют контрактные офицеры, ответственные за сопровождение контракта. Перечень функций, осуществляемых контрактными офицерами, прописывается в выдаваемых им квалификационных сертификатах, а полномочия каждой из групп четко распределены. Следовательно, можно сделать вывод о том, что степень компетентности указанных специалистов является максимальной.

Мировая практика показывает, что в экономически развитых странах государственные заказы широко используются как инструмент поддержки экономической и социальной стабильности, обеспечения поступательного роста экономики. Через механизм размещения и выполнения государственных заказов создается рынок государственных заказов (закупок). На этом рынке через систему государственных контрактов устанавливаются и реализуются финансово-экономические связи государства-заказчика с хозяйственными субъектами различных форм собственности. К примеру, в странах Европейского Союза в рамках общего интеграционного процесса создан единый европейский рынок государственных заказов. В ключевых отраслях (сфера высоких технологий, машиностроение и пр.) государственные заказы и закупки используются в качестве финансового инструмента регулирования, позволяющего сориентировать собственных производителей на принятие определенных решений в области инвестиций, структурных преобразований для производства продукции, обеспечивающей конкурентоспособность экономики в целом [7, с. 177].

Рациональное управление финансовыми ресурсами, предназначенными для государственных закупок, является основой эффективного функционирования системы государственных заказов и закупок. В структуре финансовых ресурсов главным звеном является государственный бюджет. Степень зависимости функционирования системы государственных заказов и закупок от состояния государственной финансовой системы и проводимой бюджетной политики государства очень высока [8, с. 162].

Принятие Федерального закона № 44-ФЗ выводит российскую систему размещения заказов на принципиально новый уровень. Недочеты, выявленные в период действия Федерального закона № 94-ФЗ [9], учтены при разработке нового законодательного акта, регулирующего эту сферу. Стоит, однако, отметить, что до вступления в силу нового закона отсутствовали четкие правила определения начальных максимальных цен контрактов. Это, в свою очередь, негативно сказывалось на эффективности расходования бюджетных средств и приводило к необъективным показателям, существенно искажающим истинное состояние сферы размещения заказов.

Приведем простой пример проведения торгов с завышенной максимальной ценой контракта. Рыночная стоимость отдельного товара составляет 10 руб. Заказчик установил максимальную цену контракта 100 руб. В ходе торгов был определен победитель с ценовым предложением 20 руб. В итоге такой заказчик отчитывается об экономии бюджетных средств в размере 80%, а на деле осуществляет перерасход в размере 100%. Причем этот заказчик не только формально не нарушает закон о размещении заказов, но еще и показывает высокую эффективность проведенных торгов [10].

С целью пресечения подобного неэффективного расходования бюджетных средств администрацией муниципального образования город Краснодар еще в период действия Федерального закона № 94-ФЗ проводилась проверка начальных (максимальных) цен контрактов до осуществления процедуры размещения. Для этой цели в администрации муниципального образования был создан отдел предварительного контроля, в функции которого до 1 января 2014 года входило осуществление выборочного контроля стоимости товаров, работ, услуг по муниципальным заявкам на выполнение работ по капитальному строительству, текущему и капитальному ремонту, сформированным муниципальными заказчиками. Анализ эффективности работы отдела представлен в табл. 1.

Несмотря на то что в абсолютном выражении сумма выявленных финансовых нарушений и общая сумма запланированных средств значительно снизились в 2009 году, неизменно росла эффективность проводимых проверок на протяжении рассматриваемого периода.

Приведенная статистика позволяет нам сделать вывод о том, что внедрение механизмов контроля над размещением заказов являлось одной из наиболее необходимых мер по урегулированию данной сферы.

Так, на основании приведенных данных, в частности по итогам 2013 года, очевидным является тот факт, что процедуре предварительного контроля подвергалось порядка 11,4% продукции, закупаемой для муниципальных нужд. При этом сумма выявленных финансовых нарушений в рассмотренных заявках составила 321,6 млн руб. Таким образом, мы можем говорить о том, что в 2013 году предполагаемый объем финансовых нарушений в общем объеме заказов мог составить порядка 19,0% от общего объема заказов, или 2819,8 млн руб.

Исходя из проведенного анализа, мы можем сделать вывод, что необходимость тотального предварительного контроля имела обоснование. При этом внедрение норм Федерального закона № 44-ФЗ должно в наибольшей степени способствовать его проведению и минимизации случаев нецелевого использования бюджетных средств.

Немаловажно также оценить эффективность последующего контроля, осуществление которого также направлено на выявление финансовых нарушений и восполнение нерационально использованных бюджетных средств.

Таблица 1

Анализ эффективности работы отдела предварительного контроля администрации муниципального образования город Краснодар

Наименование показателя	Отчетный период					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Объем продукции, закупаемой для муниципальных нужд за счет средств местного бюджета, млн руб.	14098,5	8288,6	8875,9	10135,3	10858,1	14841,3
Общая сумма запланированных средств по представленным заявкам для осуществления предварительного контроля, млн руб.	2832,5	480,4	257,9	550,6	554,8	1694,5
Сумма выявленных финансовых нарушений при осуществлении выборочного предварительного контроля цены муниципального контракта муниципальных бюджетных учреждений по заявкам на размещение заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд, млн руб.	50,8	15,4	24,6	70,0	94,7	321,6

Окончание табл. 1

Наименование показателя	Отчетный период					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сумма выявленных финансовых нарушений в процентах от общего объема проверенных заявок, %	1,8	3,2	9,5	12,7	17,1	19,0
Доля продукции, закупаемой для муниципальных нужд, которая подлежит предварительному контролю, %	20,1	5,8	2,9	5,4	5,1	11,4

Так, результаты последующего контроля, осуществляемого администрацией муниципального образования город Краснодар в 2013 году, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты последующего контроля, осуществляемого администрацией муниципального образования город Краснодар в 2013 году

Показатель	2013 год
Завышение стоимости контрактов, млн руб.	96,747
Неисполнение условий договоров, млн руб.	44,629
Восстановлены суммы завышения объемов капитального ремонта, млн руб.	2,077
Восстановлены суммы штрафов за неисполнение условий договора, контракта, млн руб.	0,002

Исходя из приведенных данных, эффективность последующего контроля составила 1,5%. Эффективность предварительного контроля заметно выше, чем последующего. Однако проведение последующего контроля является одним из наиболее необходимых этапов, обеспечивающих надлежащее исполнение обязательств поставщиками.

В 2013 году в абсолютном выражении в бюджете по результатам проведения последующих проверок было восстановлено 2,079 млн руб. В соответствии с постановлением главы администрации муниципального образования город Краснодар от 6 августа 2001 года № 1238 «О финансовом контроле, осуществляемом органами исполнительной власти города Краснодара» последующему контролю подлежат 33% организаций, получающих в различных формах средства городского бюджета, либо не менее 33% сумм финансирования из бюджета [11].

Следовательно, из расчета, что в 2013 году последующий контроль был осуществлен для 33% сумм финансирования из бюджета, предполагаемый объем финансовых нарушений, который мог быть выявлен при последующем контроле над общим объемом финансирования, направленным на удовлетворение муниципальных нужд, составил бы 6,3 млн руб.

На основании проведенных расчетов очевидно, что в 2013 году эффективность от проводимых органами местного самоуправления проверок (предварительного и последующего контроля) составила 323,679 млн руб., то есть воз-

мещено 2,1% от общего объема заказов, осуществляемых для муниципальных нужд. При этом контролю подлежали не все закупки. В случае если бы оба вида контроля осуществлялись для всего объема товаров, работ, услуг, закупаемых для муниципальных нужд за счет средств местного бюджета, эффективность от проведения двух видов контроля возросла до 2826,1 млн руб., или в относительном выражении до 19%.

Безусловно, приведенные расчеты свидетельствуют о необходимости проведения обоих видов контроля в отношении всех заключаемых контрактов. Однако административный ресурс органов местного самоуправления ограничен, и осуществление тотального контроля при заключении контрактов для обеспечения муниципальных нужд на практике невозможно.

Тем не менее вступление в силу Федерального закона № 44-ФЗ способствовало усилению роли контролирующих служб при заключении контрактов и формированию единой системы, ответственной за выполнение функций по контролю. В законе прописывается создание общественных объединений и объединений юридических лиц, которые будут осуществлять контроль в сфере закупок наряду с органами власти различного уровня, наделенными данными полномочиями. При этом данные общественные объединения и объединения юридических лиц смогут осуществлять независимый мониторинг закупок и оценку их эффективности, а также обращаться в правоохранительные органы в случае выявления признаков состава преступления. Создание такого рода дополнительного аппарата контроля повысит бюджетную эффективность от размещения заказов и поспособствует формированию более прозрачной системы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд именно за счет независимого контроля за осуществлением закупок [12, с. 22].

На текущий момент в администрации муниципального образования город Краснодар полномочиями на осуществление контроля в сфере закупок для обеспечения муниципальных нужд наделены департамент экономического развития, инвестиций и внешних связей муниципального образования город Краснодар и управление финансового контроля муниципального образования город Краснодар. Кроме того, в Федеральном законе № 44-ФЗ законодатель установил обязательность проведения контроля в отношении обоснования начальной (максимальной) цены контрактов, а также утвердил Методические рекомендации по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (далее — Методические рекомендации).

На практике применение Методических рекомендаций вызывает множество вопросов. Так, непонятно, почему законодатель не распространил проектно-сметный метод на определение начальной максимальной цены контракта не только на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, но и на проектно-изыскательские работы. Как известно, стоимость последних определяется по сметам, составленным на основании многочисленных справочников для определения базовых цен на проектные работы. При этом Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации ежеквартально публикует индексы изменения базовой стоимости проектных и изыскательских работ. В таком случае возникает вопрос, каким образом должна определяться начальная (максимальная) цена контракта на проектно-изыскательские работы при формировании планов закупок и планов-графиков.

Не нашел отражения в Методических рекомендациях и расчет начальной (максимальной) цены контракта на поставку товаров, обладающих техническими характеристиками, отсутствующими у товаров на действующем рынке, несмотря на то что в проекте методических рекомендаций был предусмотрен данный метод.

Стоит отметить, что отсутствие данного метода в конечной редакции Методических рекомендаций приведет к разрозненности при формировании начальных (максимальных) цен контрактов среди специалистов при формировании планов закупок и планов-графиков. С нашей точки зрения, необходимо внести изменения в Методические рекомендации, дополнив их методом, основанным на определении средней стоимости основной технической характеристики объекта, в основе которого будет находиться метод, предложенный в проекте Методических рекомендаций, но с учетом следующих изменений.

Во-первых, в целях определения начальной (максимальной) цены контракта специалисты должны сформировать базу данных однотипных товаров, отличающихся по выбранному параметру (основной технической характеристике) от оцениваемого товара. Однако база данных должна быть разбита на две категории в зависимости от значения основной технической характеристики товаров. В наибольшей степени эффективным будет включение в каждую из категорий не менее трех товаров, обладающих абсолютно одинаковыми техническими характеристиками, но различающимися в цене. Чтобы сформировать достоверную начальную (максимальную) цену, используются лишь товары, технические характеристики которых максимально приближены к технической характеристике оцениваемого товара. При этом наиболее объективной окажется оценка, при которой будет использоваться для расчетов одинаковое количество товаров для всех категорий. На основании сформированных данных необходимо определить среднюю арифметическую цену товара в рамках каждой из представленных категорий. Сформированная база данных будет выглядеть следующим образом (как в табл. 3).

Таблица 3

База данных однотипных товаров, отличающихся по выбранному параметру (основной технической характеристике), для формирования начальной (максимальной) цены контракта

Категории товаров в соответствии с техническими характеристиками	Цена однотипного товара, руб.			Среднее арифметическое значение цены для категории, руб.
	Товар № 1	Товар № 2	Товар № 3	
Категория 1/величина основной технической характеристики	$Ц_{1.1}$	$Ц_{1.2}$	$Ц_{1.3}$	$Ц_1 = (Ц_{1.1} + Ц_{1.2} + Ц_{1.3})/3$
Категория 2/величина основной технической характеристики	$Ц_{2.1}$	$Ц_{2.2}$	$Ц_{2.3}$	$Ц_2 = (Ц_{2.1} + Ц_{2.2} + Ц_{2.3})/3$

Дальнейшие расчеты выполняются в соответствии с методикой, предложенной ранее в проекте Методических рекомендаций по формуле (1). Полученные средние арифметические значения цен по категориям делятся на саму величину выбранного параметра в категории для определения цены одной удельной единицы основной технической характеристики. Цены одной удельной единицы основной технической характеристики в рамках категорий суммируются и делятся на два. Таким образом, мы получаем среднее арифметическое значение цены одной удельной единицы основной технической характеристики по однотипным товарам. И наконец, для определения начальной (максимальной) цены единицы товара, обладающего техническими характеристиками, отсутствующими у товаров на действующем рынке, полученное среднее арифметическое значение цены одной удельной единицы основной технической характеристики по однотипным товарам умножается на необходимое нам значение технической характеристики.

$$Ц\,н.max = \frac{Ц1/П1 + Ц2/П2}{2} * N, \qquad (1)$$

где: $Ц_{н.max}$ — начальная (максимальная) цена единицы товара, обладающего техническими характеристиками, отсутствующими у товаров на действующем рынке, руб.;

$Ц_1$, $Ц_2$ — среднее арифметическое значение цены для категории, руб.;

$П_1$, $П_2$ — величина выбранного параметра (основной технической характеристики) для категории, ед. изм. технической характеристики;

N — значение технической характеристики товара, обладающего техническими характеристиками, отсутствующими у товаров на действующем рынке, ед. изм. технической характеристики.

Соответственно общая стоимость контракта определяется исходя из объема закупаемых товаров.

Приведем пример практического использования указанного метода.

Необходимо определить начальную (максимальную) цену контракта на закупку 23 газонокосилок мощностью 1125 Вт. При этом на рынке представлены газонокосилки мощностью 1000, 1200, 1300 и 1500 Вт. Поскольку используются лишь товары, технические характеристики которых максимально приближены к технической характеристике оцениваемого товара, для анализа мы выбираем газонокосилки мощностью 1000 и 1200 Вт и формируем базу данных для расчетов начальной (максимальной) цены, как представлено в табл. 4.

Таблица 4

Газонокосилка	Цена однотипного товара, руб.			Среднее арифметическое значение цены для категории, руб.
	Товар № 1	Товар № 2	Товар № 3	
Газонокосилка мощностью 1000 Вт	3950	4215	3670	3945
Газонокосилка мощностью 1200 Вт	5220	4990	5170	5127

Начальная (максимальная) цена единицы товара при этом составит:

$$\frac{\frac{3945}{1000}+\frac{5127}{1200}}{2} * 1125 = 4622$$

Объем контракта составляет 23 газонокосилки. Соответственно начальная (максимальная) цена контракта 106306 рублей.

Представленный метод позволит избежать неточностей при определении начальных (максимальных) цен товаров, обладающих техническими характеристиками, отсутствующими у товаров на действующем рынке, учитывая при этом особенности формирования цен на рынке на однотипные товары, обладающие техническими характеристиками, максимально приближенными к техническим характеристикам оцениваемого товара.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что на федеральном, региональном и муниципальном уровне уже очень многое сделано для приведения сферы закупок к международному уровню, но еще многое предстоит сделать. Несмотря на то что в сфере контроля над размещением заказов произошли значительные изменения со вступлением в силу Федерального закона № 44-ФЗ, в законодательстве остались пробелы, которые могут привести к разрозненности при формировании начальных (максимальных) цен контрактов во время формирования планов закупок и планов-графиков, а также при проведении процедуры предварительного контроля. Учитывая вышеизложенное, считаем необходимым дополнить Методические рекомендации методом, основанным на определении средней стоимости основной технической характеристики объекта, ввиду того что в рамках действующей редакции Методических рекомендаций специалисты не имеют четкого понимания, каким именно образом формировать начальную (максимальную) цену по контрактам на приобретение подобного рода товаров. Внедрение указанного метода позволит однозначно подходить к процедуре контроля, избегая двусмысленности восприятия при формировании цен и позволяя специалистам осуществлять достоверную и объективную оценку сформированной начальной (максимальной) цены контракта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Госзакупки — сфера особого внимания // Бюджет. 2012. № 9 [Электронный ресурс]. URL: http://bujet.ru/article/200719.php (дата обращения: 15.05.2014).

2. Арыкбаев Р. В., Гаджиева В. Т. Формирование и развитие контрактной системы размещения государственного заказа в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 20—27.

3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года [Электронный ресурс]. URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201304080023 (дата обращения: 27.05.2014).

4. Acquisition central. Federal Acquisition Regulation [Электронный ресурс]. URL: https://acquisition.gov/far/index.html

(дата обращения: 17.05.2014).

5. Федеральная контрактная система США: сочетание гибкости и регулирования // Бюджет. 2012. № 10 [Электронный ресурс]. URL: http://bujet.ru/article/204123.php (дата обращения: 20.05.2014).

6. Прокофьев С. Е., Горбунцов М. А. Процесс организации федеральных закупок в США // Финансы. 2012. № 1. С. 62—65.

7. Гаджиева В. Т. Государственные заказы как инструмент государственного финансового регулирования экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 176—183.

8. Арыкбаев Р. В. Организационные основы управления финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 161—167.

9. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон № 94-ФЗ от 21 июля 2005 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.rg.ru/2005/07/28/goszakaz.html (дата обращения: 27.05.2014).

10. О вопросах формирования начальных (максимальных) цен государственных контрактов: Выступление заместителя председателя Государственного комитета Республики Башкортостан по размещению государственных заказов Алексея Пешкова от 19 октября 2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://cikt.tukaeva.ru/regulatory/new_section/peshkov_at_the_seminar_oct_19_2010.php?print=Y (дата обращения: 22.05.2014).

11. О финансовом контроле, осуществляемом органами исполнительной власти города Краснодара: Постановление главы администрации города Краснодара от 6 августа 2001 года № 1238 [Электронный ресурс]. URL: http://krd.ru/departament-finansov/munitsipalnyy-f-k/organy-osuschestvlyayuschie-munitsipalnyy-finansovyy-kontrol/finansoviy-kontrol-06-08-2001-n-1238/ (дата обращения: 31.05.2014).

12. Гребенникова В. А., Немченко Л. И. Новый подход к размещению государственных и муниципальных заказов: преимущества и недостатки контрактной системы // Финансы и кредит. 2014. № 15 (591). С. 21—26.

REFERENCES

1. Public procurement is an area of special attention // Budget. 2012. № 9 [Electronic recourse]. URL: http://bujet.ru/article/200719.php (date of viewing: 15.05.2014).

2. Arykbaev R. V., Gadgieva V. T. Formation and development of the contract system of placing a state order in the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 20—27.

3. On the contract system in the area of procurement goods, fulfillment of works and rendering services for the state and municipal demands: Federal Law № 44-FZ dated April 5, 2013 [Electronic recourse]. URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201304080023 (date of viewing: 27.05.2014).

4. Acquisition central. Federal Acquisition Regulation [Electronic recourse]. URL: https://acquisition.gov/far/index.html (date of viewing: 17.05.2014).

5. Federal contract system of the USA: combination of flexibility and regulation // Budget. 2012. № 10 [Electronic recourse]. URL: http://bujet.ru/article/204123.php (date of viewing: 20.05.2014).

6. Prokofiev S. E., Gorbuntsov M. A. Organization of the federal procurement in the USA // Finances. 2012. № 1. P. 62-65.

7. Gadgieva V. T. The state orders as a tool of the state financial regulation of economics // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 176—183.

8. Arykbaev R. V. Organizational bases of management financial flows of the state orders and procurement system // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 161—167.

9. On placement of orders for supplying goods, fulfillment of works and rendering services for the state and municipal demands: Federal Law № 94-FZ dated July 21, 2005 [Electronic recourse]. URL: http://www.rg.ru/2005/07/28/goszakaz.html (date of viewing: 27.05.2014).

10. On the issues of establishing original (maximum) prices of the state contracts: the speech of the Deputy Chairman of the Public Procurement State Committee of the Republic of Bashkortostan Alexey Peshkov (19.10.2010) [Electronic recourse]. URL: http://cikt.tukaeva.ru/regulatory/new_section/peshkov_at_the_seminar_oct_19_2010.php?print=Y (date of viewing: 22.05.2014).

11. On financial control performed by the executive authorities of Krasnodar: Resolution № 1238 dated 06.08.2011 of the Head of Krasnodar Administration [Electronic recourse]. URL: http://krd.ru/departament-finansov/munitsipalnyy-f-k/organy-osuschestvlyayuschie-munitsipalnyy-finansovyy-kontrol/finansoviy-kontrol-06-08-2001-n-1238/ (date of viewing: 31.05.2014).

12. Grebennikova V. A., Nemchenko L. I. New approach to placement of the state and municipal orders: advantages and disadvantages of the contract system // Finance and Credit. 2014. № 15 (591). P. 21—26.

УДК 336.71
ББК 65.262.101

Mazikova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department of finance,
monetary circulation and credit
of Tyumen State University,
Tyumen,
e-mail: ewwm@yandex.ru

Mgvdeladze Megi Zurabovna,
master of economics training direction «Banks
and banking» of Tyumen State University,
Tyumen,
e-mail: megiii@mail.ru

Мазикова Екатерина Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры финансов,
денежного обращения и кредита
Тюменского государственного университета,
г. Тюмень,
e-mail: ewwm@yandex.ru

Мгвделадзе Меги Зурабовна,
магистрант, направление подготовки
«Банки и банковское дело»
Тюменского государственного университета,
г. Тюмень,
e-mail: megiii@mail.ru

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УРОВЕНЬ КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

FACTORS DETERMINING THE LEVEL OF CREDIT-INVESTMENT POTENTIAL OF THE RUSSIAN COMMERCIAL BANKS

В статье анализируются факторы, влияющие на уровень кредитно-инвестиционного потенциала российских банков в современных условиях. Систематизирован подход к определению факторов, влияющих на уровень кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков. Выделены две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам отнесены: состояние денежного и кредитного рынка; уровень обязательных резервов; средства населения; проводимая денежная политика; ставка резервирования. Среди внутренних факторов выделен размер собственного и привлеченного капитала. В результате корреляционного анализа выявлена степень зависимости кредитно-инвестиционного потенциала банков от рассматриваемых факторов.

The article analyses factors that affect the level of credit-investment potential of Russian commercial banks. The approach to determining the factors affecting the level of credit and investment potential of commercial banks was systematized. Two groups of factors were identified: external and internal. The external factors include: the monetary and credit market condition; the level of required reserves; funds of the population; conducted monetary policy; reserve rate. The amount of equity and debt capital is distinguished among the internal factors. Correlation analysis was conducted to identify the level of dependence of the bank's credit-investment potential on the factors under consideration.

Ключевые слова: банк, коммерческий банк, кредитно-инвестиционный потенциал, ресурсная база, капитал, собственный капитал банка, привлеченные ресурсы, средства населения, денежный рынок, кредитный рынок.

Keywords: bank, commercial bank, credit-investment potential, resources, capital, own capital of the bank, attracted resources, population funds, monetary market, credit market.

Условия формирования и использования кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков в настоящее время являются сложными и противоречивыми. На коммерческие банки возлагаются особые надежды по кредитованию реального сектора экономики, особенно остро ощущается дефицит финансовых ресурсов на региональном уровне. В этих условиях актуальным является определение факторов, влияющих на величину кредитно-инвестиционного потенциала банков.

Состояние национальной экономики определяет ресурсный потенциал банковской системы и возможности ее функциональной деятельности. В свою очередь, от эффективности функционирования банковской системы в значительной мере зависят масштабы и темпы экономического развития.

В настоящих экономических условиях кредитно-инвестиционный потенциал коммерческих банков проявляет асимметричную реакцию на положительные и отрицательные управленческие решения и воздействия внешней среды. Это проявляется в относительно высокой устойчивости к положительным воздействиям, которая выражается в замедлении и ослаблении реакции на них, в то время как негативные воздействия могут дать быстрый и ощутимый эффект. Большая величина кредитно-инвестиционного потенциала обеспечивает повышенную устойчивость, однако требует существенных усилий банка для каждой единицы ее прироста [1, с. 32].

Цель данной работы заключается в выявлении факторов, влияющих на кредитно-инвестиционный потенциал банка, и определении степени его зависимости от данных факторов.

Поставленная цель определяет следующие **задачи:**

— рассмотреть виды факторов, влияющих на уровень кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков;

— проанализировать состояние денежного рынка, кредитного рынка, объемов привлеченных и собственных средств банков.

Научная новизна исследования заключается в систематизации показателей, отражающих уровень кредитно-инвестиционного потенциала коммерческих банков.

Из-за нехватки собственных средств и недоступности для большинства предприятий иных привлеченных и заемных источников финансирования инвестиций банковские кредиты являются основным источником осуществления инвестиционных проектов.

Сложные условия формирования ресурсной базы бан-

ков предопределили необходимость теоретического исследования факторов, влияющих на кредитно-инвестиционный потенциал.

В работах О.И. Лаврушина, Г.С. Пановой [2] и О.В. Васильева [1] выделяются две группы факторов, оказывающих влияние на кредитно-инвестиционный потенциал: внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся: состояние денежного и кредитного рынка; уровень обязательных резервов; средства населения; проводимая денежная политика; ставка резервирования.

Среди внутренних факторов выделяют размер собственного и привлеченного капитала.

Важным фактором, определяющим уровень кредитно-инвестиционного потенциала, является состояние денежного и кредитного рынка.

Таблица 1

Расчет коэффициента корреляции между состоянием денежного рынка и объемами кредитных вложений

Период	М2 (млрд руб.)	Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям
01.12.2013	29167,3	29886,148
01.12.2012	25080,6	25110,510
01.12.2011	21920,0	20190,936
01.12.2010	18264,9	15306,121
01.12.2009	13713,3	13445,039
01.12.2008	12839,2	13536,658
01.12.2007	11756,0	9888,995
Коэффициент корреляции	0,978	

Источник: [3].

Как показывают расчеты (табл. 1), степень взаимодействия между объемами банковского кредитования и агрегатом М2, характеризующим денежный и кредитный рынок, можно назвать тесной, так как коэффициент корреляции составил 0,978.

Одним из факторов, определяющих размер кредитно-инвестиционного потенциала банка, являются средства населения, которые являются значимым источником инвестиционных кредитов [1, с. 34].

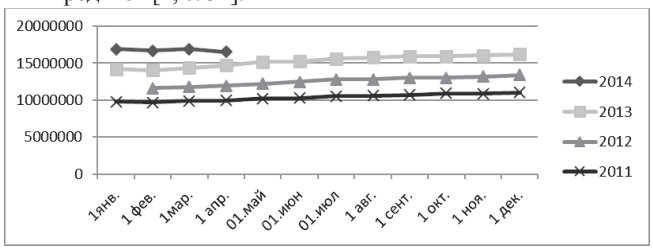


Рис. 1. Динамика привлеченных средств населения на счета коммерческих банков, млн руб.

Источник: [4].

По рис. 1 видно, что объем привлеченных на счета средств увеличивался с каждым годом. Если в январе 2011 года остатки по счетам вкладов населения составляли 9805 млрд руб., то к январю 2014 года их объем составил 16938 млрд руб., увеличившись на 72,7%. Одним из факторов, повлиявших на рост депозитов физических лиц и, следовательно, ресурсной базы коммерческих банков, было создание системы страхования вкладов.

Одна из особенностей банковского бизнеса заключается в его практически мгновенной чувствительности к любым социально-экономическим потрясениям. Введение системы страхования вкладов обычно приводит к росту объема депозитов в банковской системе, снижению стоимости их привлечения для коммерческих банков, усилению конкуренции между ними [5, с. 155].

Ресурсная база банков в течение 2013 года формировалась в условиях непростой ситуации на внешних рынках и сохраняющегося структурного дефицита ликвидности. В целом за 2013 год объем вкладов физических лиц увеличился на 19,0%. На вклады приходилось 29,5% пассивов банковского сектора [6].

Таблица 2

Динамика объемов размещенных и привлеченных средств, млрд руб.

Дата	2011		2012		2013		2014	
	Объем средств населения, привлеченных на счета в КБ	Объем размещенных кредитов	Объем средств населения, привлеченных на счета в КБ	Объем размещенных кредитов	Объем средств населения, привлеченных на счета в КБ	Объем размещенных кредитов	Объем средств населения, привлеченных на счета в КБ	Объем размещенных кредитов
01.01	9805,4	17966,4	—	25436,2	14222,6	27531,1	16938,4	31582,8
01.02	9709,1	1185,2	11630,6	1587,6	14052,7	1774,9	16675,7	2296,0
01.03	9910,6	2708,3	11788,8	3396,9	14380,8	3872,1	16887,0	4615,2
01.04	9976,4	4755,3	11972,2	5564,2	14722,4	6335,4	16554,8	7475,7
01.05	10213,5	6765,6	12243,5	7887,1	15198,6	9093,4	16796,1	10331,7
01.06	10266,0	8764,7	12503,6	9935,6	15216,6	11277,9	16739,0	12704,6
01.07	10527,8	10892,7	12823,7	12240,2	15621,3	13827,2	16855,1	15343,1
01.08	10607,3	12960,5	12824,5	14583,7	15788,4	16654,8	17214,3	18255,8
01.09	10703,6	15164,2	13021,3	17056,0	15934,6	19374,2	17375,0	20964,7
01.10	10905,3	17685,2	13051,0	19493,2	15937,7	22312,7	17380,3	23852,4

Окончание табл. 2

01.11	10858,7	2010,9	13185,7	21969,2	16048,4	25234,8	17793,8	26858,9
01.12	11042,3	22480,9	13,418,5	24336,7	16201,1	28010,9	—	—
Коэффициент корреляции	0,94							

Источник: [6].

Необходимо отметить, что объем размещенных кредитов также вырос (табл. 2). В январе 2011 года данный показатель составил 17966 млрд руб., а в том же месяце 2014 года — 31582 млрд руб. При росте объемов вкладов населения на 72,7% за период 2011—2014 годов кредитные размещения банков возросли на 75,8%.

Расчет коэффициента корреляции, который показывает степень зависимости показателей привлечения средств населения от показателей кредитных размещений российских банков: коэффициент корреляция между данными показателями составляет 0,94, что свидетельствует о наличии весьма высокой степени зависимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что объем привлеченных средств населения является одним из определяющих факторов, влияющих на формирование кредитно-инвестиционного потенциала банков.

Кроме того, на формирование потенциала коммерческих банков влияет проводимая денежная политика.

Изменение норм обязательных резервов является одним из наиболее «жестких» инструментов денежно-кредитного регулирования [7, с. 161].

Ставка резервирования является регулятором для притока иностранного капитала в национальную экономику, что также оказывает воздействие на кредитно-инвестиционный потенциал банков. Низкая норма резервирования способствует притоку иностранного капитала [1, с. 44]. В табл. 3 рассмотрены нормативы обязательных резервов кредитных организаций с 2009 года по настоящее время.

Таблица 3

Нормативы обязательных резервов кредитных организаций за период 2009—2013 годов

Период	Норматив обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед банками-нерезидентами в валюте РФ и иностранной валюте	Норматив обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами в валюте Российской Федерации	Норматив обязательных резервов по иным обязательствам кредитных организаций в валюте РФ и обязательствам в иностранной валюте
01.06.2009—30.06.2009	1,5	1,5	1,5
01.07.2009—31.07.2009	2,0	2,0	2,0
01.08.2009—31.10.2009	2,5	2,5	2,5
01.06.2009—30.06.2009	1,5	1,5	1,5
01.11.2009—31.01.2011	2,5	—	—
01.02.2011—28.02.2011	3,5	3,0	3,0
01.03.2011—31.03.2011	4,5	3,5	3,5
01.04.2011—28.02.2013	5,5	4,0	4,0
01.03.2013 — наст. вр.	4,25	4,25	4,25

Окончание табл. 3

Источник: [8].

С начала 2013 года Банк России несколько ужесточил резервные требования, что снижает кредитно-инвестиционные возможности и ликвидность банков.

Возможно, при наличии системы страхования вкладов было бы целесообразно уменьшить значение норматива обязательных резервов по вкладам физических лиц. Уменьшение обязательных резервов позволит банкам высвободить ресурсы и тем самым увеличить кредитно-инвестиционный потенциал.

К внутренним факторам, влияющим на уровень кредитно-инвестиционного потенциала, относится размер собственного капитала банка.

Одной из современных тенденций развития банков является повышенное внимание органов банковского регулирования к проблеме наращивания собственного капитала банков, которая со всей остротой проявилась в период мирового финансового кризиса [9, с. 155].

Увеличение собственного капитала банков позволит увеличить надежность и стабильность банковской системы. Рост собственных средств позволяет увеличить потоки кредитования в реальный сектор экономики.

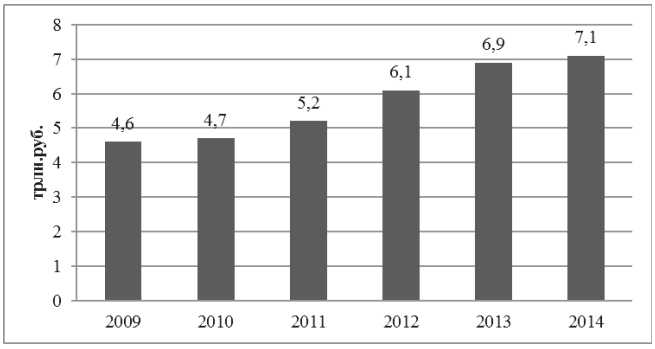


Рис. 2. Объем собственного капитала российских банков, трлн руб.

Источник: [10].

За 2013 год объем собственных средств (капитала) банков увеличился на 14% до 6,975 трлн руб., в 2014 году — до 7,1 трлн руб.

Изменения в этой тенденции были обусловлены тем, что Банк России анонсировал в конце 2012 года ряд законодательных изменений, увеличивающих нагрузку на капитал кредитных организаций в 2013 году. Соответственно банки стали активно наращивать собственные средства, чтобы избежать нарушений законодательства, а также иметь возможность для дальнейшего развития.

Также следует отметить прямую зависимость между величиной собственного капитала и объемом размещенных ресурсов (рис. 3).

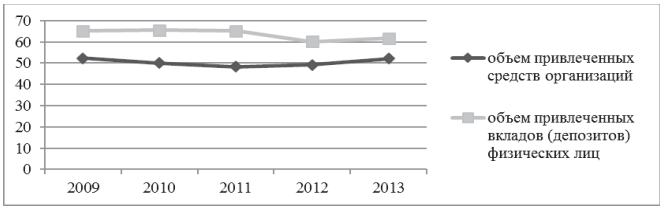


Рис. 3. Доля привлеченных долгосрочных средств организаций и вкладов (депозитов) физических лиц

Источник: [4].

Подавляющую часть прироста объема вкладов физических лиц и организаций обеспечили вклады на срок свыше одного года. У некоторых крупнейших банков в отдельные месяцы 2012 года наблюдался отток средств населения. В связи с этим в конце 2012 года 45 из 100 крупнейших банков повысили процентные ставки по вкладам [4].

По итогам 2013 года статистика фиксирует рост доли привлеченных долгосрочных ресурсов, которые являются источником инвестиционных и кредитных операций банков.

Одним из источников поддержания ликвидности банков является межбанковский кредит.

Таблица 4

Структура пассивов кредитных организаций, сгруппированных по источникам средств (в % к пассивам)

Пассивы		01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
1.	Фонды и прибыль кредитных организаций, всего В том числе:	12,8	11,9	11,9	11,1
1.1	Фонды	7,7	6,5	6,2	5,5
1.2	Прибыль (убыток) с учетом финансовых результатов прошлого года	5,1	5,4	5,8	5,7
	Прибыль (убыток) текущего года	1,7	2,0	2,0	0,4
2	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России	1,0	2,9	5,4	7,9
3	Счета кредитных организаций, всего	0,8	0,8	0,9	1,0
4	Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций, всего	11,1	11,0	9,6	8,1
5	Средства клиентов, всего	62,4	62,7	60,8	60,9
6	Облигации	1,6	1,6	2,1	1,9
7	Векселя и банковские акцепты	2,4	2,1	2,3	1,6
8	Производные финансовые инструменты	—	—	0,3	0,5
9	Прочие пассивы	8,0	7,1	6,6	6,9
Всего пассивов		100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: [6].

Доля средств, привлеченных от Банка России, увеличилась практически на 7%: с 1,0% в 2011 году до 7,9% в 2014-м (табл. 4). Существенный прирост данного компонента пассивов объясняется во многом расширением перечня активов, под которые Центральный банк РФ готов предоставлять рефинансирование. Кроме того, одной из стратегических целей, анонсированных прежним руководством Центрального банка в 2012 году, было существенное увеличение объема рефинансирования банков.

Межбанковские кредиты, как правило, используются для поддержания ликвидности, поэтому они не используются для инвестиционных и кредитных целей.

В течение большей части 2013 года рынок межбанковских кредитов демонстрировал более высокие темпы роста, чем в 2012 году, в первую очередь за счет активизации операций с нерезидентами. Объем требований по предоставленным межбанковским кредитам за отчетный год увеличился на 21,3% (на 6,9%), до 5,1 трлн рублей, при этом их доля в активах банковского сектора выросла с 8,5 до 8,9% [6].

При росте доли межбанковских кредитов в структуре пассивов можно говорить о снижении кредитно-инвестиционного потенциала [1, с. 51]. Наблюдается увеличение кредитно-инвестиционного потенциала банков за счет наращивания капитала и привлеченных средств.

В условиях повышенного спроса на долгосрочные инвестиционные ресурсы важным является переход от стратегии увеличения ресурсной базы к стратегии увеличения кредитно-инвестиционного потенциала.

Таким образом, на уровень кредитно-инвестиционного потенциала оказывает влияние ряд факторов: состояние денежного и кредитного рынка; уровень обязательных резервов; средства населения; проводимая денежная политика; ставка резервирования; размер собственного и привлеченного капитала. Коэффициент корреляции между состоянием денежного рынка и объемами кредитования составил 0,978. Расчет коэффициента корреляции выявил сильную зависимость между показателями привлечения средств населения на счета коммерческих банков и кредитных размещений банков. Ужесточение Банком России нормативов обязательных резервов снижает кредитно-инвестиционные возможности банка. Также выявлена прямая зависимость между величиной собственного капитала банка и объемом размещенных им ресурсов и обратная связь между размером кредитно-инвестиционного потенциала и доли межбанковских кредитов в структуре пассивов.

Для увеличения кредитно-инвестиционного потенциала коммерческие банки должны применять стратегию, связанную с депозитной и процентной политикой, которая будет направлена на увеличение срочности и стабильности банковских ресурсов. Также росту кредитно-инвестиционного потенциала банков может способствовать ряд мер со стороны Банка России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Васильев О. В. Формирование и оценка инвестиционно-кредитного потенциала коммерческих банков в условиях финансовой нестабильности: дис. … канд. экон. наук. М., 2011. 186 с.

2. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. М.: ИКЦ «ДИС», 2006. 464 с.

3. Денежная масса (национальное определение) в 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 годах // Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 10.11.2014).

4. Показатели деятельности кредитных организаций в 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 годах // Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 10.12.2014).

5. Митрохин В. В., Тарадаева А. В. Система страхования банковских вкладов: особенности формирования и направления совершенствования в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 154—159.

6. Обзор банковского сектора РФ в 2012, 2013, 2014 годах // Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 10.12.2014).

7. Митрохин В. В., Лукшина А. А. Инструменты поддержания устойчивого развития коммерческих банков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 159—163.

8. Нормативы обязательных резервов кредитных организаций // Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 22.10.2014).

9. Копченко Ю. Е. Теория и практика использования в банковской деятельности субординированных займов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 155—158.

10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main /rosstat/ru/ (дата обращения: 22.10.2014).

REFERENCES

1. Vasil'ev O. V. Formation and evaluation of investment and lending capacity of commercial banks in times of financial instability: dissertation of the candidate of economics. M., 2011. 186 p.

2. Panova G. S. Credit policy of commercial bank. M.: IKC DIS, 2006. 464 p.

3. Money supply (national definition) in 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 // The Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru (date of viewing: 10.11.2014).

4. Credit institutions performance in 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 // The Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru (date of viewing: 10.12.2014).

5. Mitrokhin V. V., Taradaeva A. V. System of insurance of bank deposits: features of formation and directions of improvement in the modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 154—159.

6. Overview of the banking sector of the Russian Federation in 2012, 2013, 2014 // The Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru (date of viewing: 10.12.2014).

7. Mitrokhin V. V., Lukshina A. A. Tools to support sustainable development of commercial banks // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 159—163.

8. Required Reserve Ratio for Credit Institutions // The Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru (date of viewing: 22.10.2014).

9. Kopchenko Yu. E. Theory and practice of the use of the subordinated loans in the bank activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 155—158.

10. Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/ (date of viewing: 22.10.2014).

УДК 336.7
ББК 65.262

Ivankova Anzhela Alexandrovna,
senior lecturer of the department
of economics, management and entrepreneurship law
of Nizhnevartovsk Economical and Legal Institute —
branch of Tyumen State University,
Nizhnevartovsk,
e-mail: ivankovaanzhela@mail.ru

Иванькова Анжела Александровна,
ст. преподаватель кафедры экономики, управления
и предпринимательского права
Нижневартовского экономико-правового института —
филиала Тюменского государственного университета,
г. Нижневартовск,
e-mail: ivankovaanzhela@mail.ru

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКА РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ССУДНОГО КАПИТАЛА

MONETARY AND CREDIT REGULATION OF THE BANK OF RUSSIA AND ITS INFLUENCE ON THE MARKET OF THE LOAN CAPITAL

В статье раскрываются особенности развития и функционирования рынка ссудного капитала под воздействием политики дорогих денег, которую проводит Банк России в рамках денежно-кредитного регулирования. Рассматриваются итоги стабилизационной политики Центрального банка, в том числе замедление роста инфляции, увеличение денежной массы, рост монетизации экономики. Анализируются последствия политики дорогих денег и их влияние на возрастающую динамику объема банковских депозитов, увеличение предложения кредитов, низкий спрос на них, а также на замедление оттока капитала. Выявляются проблемы оттока капиталов на фоне девальвации национальной валюты, излишней ликвидности, особенно в период финансовых кризисов, замедления роста ВВП. Делается вывод о невысокой эффективности политики дорогих денег и целесообразности диверсификации национального рын-

ка ссудного капитала неспекулятивной направленности.

The article reveals peculiarities of development and functioning of the market of loan capital under the influence of the policy of expensive money, which is conducted by the Bank of Russia within the monetary and credit regulation. Results of stabilization policy of the Central bank, including inflation growth slowdown, increase in money supply, and growth of monetization of economics are examined. Consequences of the policy of expensive money and their influence on increasing dynamics of the volume of bank deposits, increase in the offer of credits, low demand for them, as well as on slowdown of capital outflow are analyzed. Problems of outflow of capitals against devaluation of national currency, excessive liquidity, especially during financial crises, GDP growth slowdown are identified. The conclusion about low efficiency of policy of expensive money and expediency of diversification of the national market of the loan capital of non-speculative orientation is made.

Ключевые слова: ссудный капитал, денежно-кредитное регулирование, объем денежной массы, спрос на кредит, денежное предложение, процентная ставка, ликвидность, политика дорогих денег, девальвация национальной валюты, банковские депозиты, финансовый кризис, отток капитала.

Keywords: loan capital, monetary and credit regulation, volume of money supply, demand for credit, monetary offer, interest rate, liquidity, policy of expensive money, devaluation of national currency, bank deposits, financial crisis, outflow of capital.

Ссудный капитал представляет собой денежный капитал, устремляющийся от владельцев свободных денежных средств к потенциальным и реальным должникам на условиях срочности, возвратности и платности в форме процента. В современных условиях благодаря глобализации экономики рост денежного капитала, в том числе ссудного, принимает угрожающие масштабы. По оценкам Международного валютного фонда, в индустриально развитых странах в результате количественного смягчения часть относительно дешевых кредитов имела спекулятивную направленность. В России же рост объема ссудного капитала сопровождался высокими процентными ставками, а структура капитала принимала спекулятивный характер ввиду увеличения спроса на резервную валюту как под воздействием мировых конъюнктурных факторов в 2008 году, так и геополитических факторов в 2013—2014 годах.

При выявлении условий роста ссудного капитала и изменения его структуры особую значимость, исходя из источников сроков, отраслей, субъектов и даже видов валют, приобретают действия Центрального банка, определяемые денежно-кредитной (монетарной) политикой. Исследование последствий этих действий и их влияния на рынок ссудных капиталов представляется актуальным, особенно в сегодняшних условиях.

Целью исследования является определение влияния денежно-кредитного регулирования Банка России на динамику и структуру ссудного капитала. Для достижения поставленной цели поставлены **задачи:**

— определить инструменты денежно-кредитного регулирования Банка России, используемые чаще всего;

— охарактеризовать причины и последствия использования того или иного инструмента;

— определить проблемы формирования объема и структуры ссудного капитала на национальном рынке в 2007—2014 годах;

— обозначить меру ответственности Банка России за создание условий функционирования рынка ссудного капитала, а участников рынка — за его формирование.

Центральный банк как орган, разрабатывающий денежно-кредитную политику, уделяет особое внимание построению оптимальной модели методов, позволяющих стимулировать рост валового внутреннего продукта, планировать целевой уровень инфляции, обеспечивать высокую занятость, а в период кризиса — стабилизировать курс национальной валюты. Инструментами денежно-кредитного регулирования, используемыми чаще всего и наиболее эффективными, являются ставка рефинансирования, операции на открытом рынке, средняя краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная процентные ставки, аукционы обратного модифицированного РЕПО и др. [1, с. 115].

Теориями макроэкономической стабильности и кейнсианством предполагается государственное регулирование спроса и предложения на кредит и деньги, которое так или иначе поддерживается всеми странами с развивающейся экономикой. Теория равновесия в современных условиях практически не работает, так как баланса не существует как на товарных рынках (цены на нефть) и валютном рынке, так и на рынке ссудного капитала. Центральный банк РФ проводит стабилизационную денежно-кредитную политику, заключающуюся в применении различных методов таргетирования: инфляции, валютного курса и денежного таргетирования [2, с. 697—698]. Целевыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики Центрального банка России являются снижение инфляции и сокращение вмешательства в курсообразование валют [3].

По теории кейнсианского передаточного механизма расширение денежного предложения в краткосрочном периоде позволяет увеличить реальный национальный продукт и снизить процентную ставку. В то же время рост денежной массы в долгосрочном периоде воздействует на увеличение уровня инфляции. На протяжении 2002—2014 годов наблюдается значительный рост денежной массы, тогда как темп прироста валового национального продукта замедляется. Положительная динамика ВНП за анализируемый период не превышала 1,3—2%, в то время как денежная масса увеличилась на 138,5% (рассчитано автором на основе [4]). Это указывает на то, что денег становится много, но использование их в инвестициях еще не дает результата в виде продукта; либо дифференцированного роста экономики не наблюдается и объем энергоресурсов в ВВП значителен. Снижение уровня инфляции с 13,6% в 2008 году до 5,1% в 2012-м позволило снизить до 8,25% годовых ставку рефинансирования, действующую и сегодня [5].

Пропорциональную зависимость денежной массы и стоимости товаров и услуг (ВВП) определяет закон денежного обращения. При высоком уровне инфляции и высокой процентной ставке за анализируемый период объем денежной массы в динамике опережал темп роста экономики. Это при том, что денежная масса представлена агрегатом М2 и не включает некоторые долговые инструменты кредитных организаций-эмитентов. Рост денежной массы обусловлен увеличением спроса на кредит, прежде всего потребительский, но так как основная масса товаров — это товары импортного производства, то эта динамика не со-

провождается ростом объема ВВП; возможно, такая тенденция наблюдается в результате расширения объема длинных денег, что может влиять на увеличение инвестиций и рост кредитования.

Растущей экономике России требуются деньги, и потому благодаря высоким процентным ставкам возрастает объем денежного предложения. В 2007 году впервые уровень монетизации возрос до 40% (рассчитано автором на основе [4]), что объяснялось увеличением объемов потребительского кредитования для приобретения товаров и услуг (большей частью импортного производства). В 2008 году показатель снизился из-за снижения объемов выручки и потери банками ликвидности, но уже с 2009 года начинается небывалый рост монетизации экономики, который продолжался до 2014 года.

Объектом управления и регулирования со стороны Банка России является высокий уровень ликвидности коммерческих банков [6, с. 161]. На протяжении двух лет происходит абсорбирование ликвидности коммерческих банков, причем наибольший объем изъятия происходит 27 декабря 2013 года [7] в результате незначительного укрепления национальной валюты по отношению к доллару США и образованию излишней рублевой ликвидности на корреспондентских счетах. Скорость обращения денег замедляется, что приводит к росту длинных денег.

Скорость обращения денег повысилась только в 2008 году с 2,5 до 3 оборотов за год (рассчитано автором на основе [4]). Причиной высвобождения денег из сферы производства и накопления стала паника на внутреннем финансовом рынке, сопровождаемая девальвацией национальной валюты. Затем эффективная процентная политика Центрального банка (увеличение ставки рефинансирования до 11% годовых) позволила удержать рост скорости обращения денег и рост инфляции. В результате свободных денег в обращении становится больше, что подтверждает интерес их владельцев: во-первых, их сохранить; во-вторых, увеличить на величину процента; в-третьих, воспользоваться ими с целью инвестирования.

Современный кризис и девальвация национальной валюты по отношению к резервной валюте длится два года. На протяжении этого периода (с 8 января 2013 года по 17 декабря 2014 года) национальная валюта снизилась в цене по сравнению со стоимостью доллара США на 101,3%, а по сравнению со стоимостью евро — на 89,3% (рассчитано автором на основе [8]). Пассивная политика Центрального банка по укреплению курса национальной валюты сопровождалась запланированным переходом к политике невмешательства в курсообразование валют. За этот период ключевая процентная ставка изменилась с 4,5 до 17%, или на 277,77%. В период кризиса 2008—2009 годов российский рубль девальвировал по отношению к доллару США лишь на 2,9%, в то же время изменение ставки рефинансирования составило 4,76% (рассчитано автором на основе [8; 4]).

Предстоящий рост потребительских цен заставил Центральный банк увеличить ключевую ставку до 17% годовых. Коммерческие банки отреагировали на это соответствующим ростом собственных процентных ставок. В 2009—2010 годах коммерческие банки уже отмечали снижение рентабельности кредитования из-за политики высоких процентных ставок. Последствия политики высоких процентных ставок отражаются на объеме ссудного капитала: преобладающими источниками его формирования являются дорогие депозиты, преимущественно формируемые на внутреннем рынке; увеличивается спрос на долговые инструменты внутри страны. Объем внутренней задолженности в ВВП России с 29,2% в 2003 году увеличился сегодня до 182,3%, или на 524,3% (рассчитано автором на основе [9]).

В структуре обязательств коммерческих банков преобладающим источником являются депозиты населения, рост которых за период 2008—2014 годов составил 128,2%. Следует подчеркнуть, что самый низкий уровень сберегательной квоты наблюдался в 2008 году (не более 14%), а повысился этот уровень именно в 2010 году, увеличившись на 42,9% (рассчитано автором на основе [10]). Заметим, что в 2007 году, в период активного роста объемов потребительского кредитования, начался процесс снижения сберегательной квоты, аналогичный процесс наблюдался и в 2010 году, когда банки стали увеличивать портфель потребительских кредитов.

Серьезной проблемой рынка ссудных капиталов, как и финансового рынка в целом, является отток капитала. Действия Центрального банка отчасти восстанавливают доверие к национальной валюте, но отток капиталов частных лиц увеличивается: с 2005 по 2012 год рост составил 928,2% (рассчитано автором на основе [11]). При этом структура оттока капитала частных лиц за этот период претерпела определенные изменения. Так, если в 2005 году до 47% составляли денежные переводы в виде доходов, то в последующие годы — другие вложения, но не в долговые инструменты и депозиты, что исключает возможность возвратного движения стоимости.

Корреляция показателей динамики сберегательной квоты и доли оттока денежных средств за рубеж в доходах частных лиц характеризует их взаимозависимость в 2005—2012 годах (рис.). Эта взаимосвязь объясняется увеличением спроса на долговые инструменты внутри страны, однако взаимозависимость показателей ослабевает в период финансовой нестабильности в 2008 году и в настоящий период, который продолжается уже два года (2013—2014).

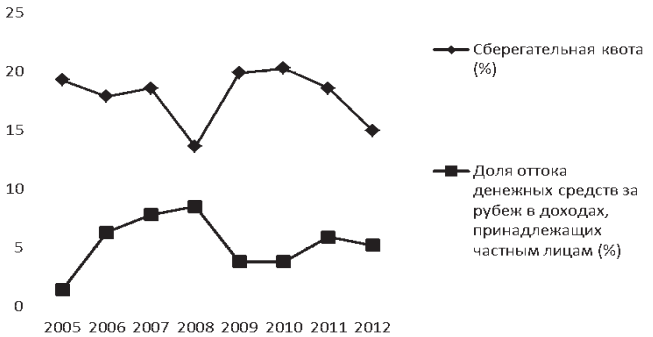


Рис. Динамика показателей, характеризующих зависимость динамики сберегательной квоты и интенсивности оттока капитала (составлено и рассчитано автором на основе [10; 11])

В 2007 и 2011 годах наблюдался высокий уровень наличных денег и рост потребительского кредитования, который сопровождался увеличением интенсивности оттока капитала частных лиц. Исключение составляет только 2008 год, когда невысокая стоимость доллара США и евро в первом полугодии сопровождалась ростом оттока капитала и ростом приобретения частными лицами иностранной

валюты в обмен на рубли. В период интенсивного роста объема рублевых вкладов покупка иностранной валюты снижается, что характерно отражается на снижении оттока денежных средств в иностранной валюте в доходах частных лиц в 2009—2010 годах.

Стремительно увеличивается объем долговых требований, особенно в депозитах, размещенных у нерезидентов. Объем внешних заимствований за рубежом резиденты РФ за 2002—2012 годы увеличили почти в 5 раз. Для примера, резиденты Бразилии за этот же период увеличили объем заимствований только в 1,7 раза [12].

Развитие национальных платежных систем с использованием банковских карт, платежных систем банков является приоритетным в современных условиях [13]. Вводимые с 1 января 2015 года меры по интенсификации использования безналичных расчетов, возможно, приведут к снижению доли наличных денег в структуре денежного оборота. От этого прогнозируемые риски усиления влияния денежных факторов на инфляцию должны снизиться.

Действенным методом денежно-кредитного регулирования со стороны Центрального банка является обязательное резервирование, влияющее на уровень мультипликации денежной массы. На объем обязательных резервов оказывают влияние: величина нормы обязательных резервов, источники привлеченных кредитными организациями свободных денежных средств и их объем. За анализируемый период динамика объема обязательных резервов показывает следующие изменения.

С начала 2008 года объем обязательных резервов снизился, и на 1 января 2009 года их значение снизилось на 86,5% из-за уменьшения нормы обязательных резервов, а также снижения объема привлеченных банками свободных денежных средств в результате оттока ликвидности со счетов юридических лиц. На 1 января 2010 года объем обязательных резервов увеличился по сравнению с показателем на 1 января 2009 года на 306,2% [4]. Такая динамика объясняется резким увеличением нормы обязательных резервов и объема привлеченных свободных денежных средств. С этого периода до 1 января 2013 года объем обязательных резервов увеличивался благодаря росту нормы обязательных резервов и объему привлеченных кредитными организациями свободных денежных средств.

Таким образом, действия Центрального банка были направлены в основном на сдерживание роста цен, управление банковской ликвидностью. В то же время процентные ставки снижались, но незначительно, были созданы условия для роста кредитов. Используя набор классических методов денежно-кредитного регулирования, Центральный банк действует в рамках собственной юрисдикции. Были созданы условия для роста ссудного капитала в стране, как внутреннего, так и внешнего. Вместе с тем обнажились существенные проблемы регулирования рынка ссудных капиталов.

Во-первых, преобладание краткосрочного и среднесрочного привлечения капитала, на срок не более трех лет.

Во-вторых, преобладание объемов валютных торгов в ущерб объемам фондовых и срочных торгов на организованном финансовом рынке.

В-третьих, преобладание излишней ликвидности у всех субъектов финансового рынка, в том числе в иностранной валюте.

Проявление этих проблем выражается в том, что преобладает политика привлечения дорогих депозитов в целях сдерживания оттока вкладов; наблюдается рост объемов вложений в долговые ценные бумаги иностранных эмитентов (по некоторым направлениям более чем в три раза); нестабильность цен на финансовые активы, недооцененность стоимости ценных бумаг отечественных эмитентов и российского рубля. Все это усиливает дальнейший отток капитала за рубеж или приобретение валютных финансовых активов (в том числе иностранной валюты).

Решение проблем на рынке ссудных капиталов находится в зоне ответственности участников рынка. Участниками рынка являются субъекты финансово-кредитной системы, государство, нефинансовые организации, частные лица. Для структурных изменений на рынке ссудного капитала требуется расширение состава участников из субъектов финансово-кредитной системы, таких как кредитные кооперативы, кредитные союзы (по опыту зарубежных стран) [14], небанковские кредитные организации. Это позволит увеличить целевое использование капитала и максимально сократить спекулятивное направление привлеченных денежных средств. Центральный банк как регулирующий орган, как мегарегулятор определяет по закону собственную зону ответственности, но не за динамику и структуру ссудного капитала, а за создание условий для его функционирования.

В проекте денежно-кредитной политики на 2015—2017 годы [15] Центральный банк помимо основных факторов выделяет и немаловажный — геополитическую напряженность. Наравне с политическими факторами воздействие мер денежно-кредитного регулирования для предотвращения их влияния на монетарную политику невелико, тем не менее особое влияние на стоимость ресурсов окажет удорожание заимствований из-за рубежа, увеличение стоимости платных ресурсов. И если ранее обсуждалась концепция снижения процентной ставки, то сегодня на внутреннем рынке ссудного капитала действуют ставки 2001 года. Это опять политика дорогих денег и сдерживания инвестиций, но уже в больших масштабах.

Таким образом, денежно-кредитное регулирование Центрального банка должно воздействовать на спрос и предложение кредита и оказывать действенное влияние на повышение деловой активности, рост ВВП в стране, повышение уровня занятости и доступности капитала. Банк России на протяжении анализируемого периода проводит политику сдерживания, потому что преследует цели снижения (удержания на приемлемом уровне) уровня инфляции в долгосрочной перспективе, стабилизации курса национальной валюты в период жестких вызовов ее девальвации. Основными же участниками на рынке ссудных капиталов в частности и на финансовом рынке в целом выступают коммерческие банки, а они как коммерческие организации нацелены на получение максимальной прибыли и минимизацию рисков, прежде всего валютного риска и риска ликвидности. Здесь сталкиваются интересы основных игроков на денежном рынке и позиция мегарегулятора, который потенциально воздействует на увеличение их процентных расходов и напрямую — на уменьшение спроса на кредит. Для более эффективного функционирования рынка ссудных капиталов, как нам кажется, он должен быть максимально диверсифицирован по субъектам, объектам, валюте и кредиторам, должно быть расширено целевое использование средств на возвратной и платной основе. Тогда возможно затормозить процесс расширения ликвидности в экономике, используемой в целях спекуляции при возрастающем объеме денежной массы. Действия же Банка России в кри-

зисный период являются стабилизирующими, поэтому слабо влияют на конъюнктуру рынка ссудного капитала, тем более что основной инструмент, используемый сейчас, — это ключевая ставка, но не ставка рефинансирования. Поэтому коммерческие банки, повышающие процентные ставки по депозитам свыше 5 процентных пунктов от ставки рефинансирования, должны предупреждать частных лиц о налоговом бремени по налогу на доходы физических лиц.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федорова Е., Лысенкова А. Как влияют инструменты денежно-кредитной политики на достижение целей ЦБ РФ? // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 106—117.

2. Деньги. Кредит. Банки: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. М.: Велби: Проспект, 2006. 848 с.

3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 и на период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 20.12.2014).

4. Денежно-кредитная статистика [Электронный ресурс]. URL: ww.cbr.ru (дата обращения: 18.12.2014).

5. Инфляция на потребительском рынке [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 18.12.2014).

6. Митрохин В. В., Лукшина А. А. Инструменты поддержания устойчивого развития коммерческих банков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 159—163.

7. Сальдо операций Банка России по предоставлению/абсорбированию ликвидности [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 18.12.2014).

8. Динамика официального курса заданной валюты [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 18.12.2014).

9. Обзор банковской системы [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 08.10.2014).

10. Баланс денежных доходов и расходов населения [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 08.10.2014).

11. Платежный баланс Российской Федерации в 2005—2013 годах и в январе — июне 2014 года [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 12.09.2014).

12. Внешняя задолженность отдельных государств [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 12.12.2014).

13. Меркулова Н. И., Потомова С. А. Современные проблемы и тенденции развития банковского сектора в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 200—204.

14. Нагуманова Е. В. Развитие кредитных кооперативов в зарубежных странах // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 90—93.

15. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 и на период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru. (дата обращения: 21.12.2014 г).

REFERENCES

1. Fedorova E., Lysenkova A. How monetary policy tools influence achievement of the objectives of the Central Bank of the Russian Federation? // Issues of economics. 2013. № 9. P. 106—117.

2. Money. Credit. Banks: studies. 2nd edition, revised and amended / ed. by V. V. Ivanov, B. I. Sokolov. M.: Velbi: Publishing house Prospectus, 2006. 848 p.

3. The main directions of the state uniform monetary policy in 2012 and for 2013 and 2014 [Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 20.12.2014).

4. Monetary and credit statistics [Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 18.12.2014).

5. Inflation at the consumer market [Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 18.12.2014).

6. Mitrokhin V. V., Lukshin A. A. Tools of support of sustainable development of commercial banks // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business institute. 2011. № 1 (14). P. 159—163.

7. Balance of operations of the Bank of Russia on liquidity granting/absorption [Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 18.12.2014).

8. Dynamics of an official rate of the set currency [Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 18.12.2014).

9. Review of banking system [Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 08.10.2014).

10. Balance of the monetary income and expenses of population [Electronic resource]. URL: www.gks.ru (date of viewing: 08.10.2014).

11. Balance of payments of the Russian Federation in 2005—2013 and in January — June, 2014 [Electronic resource]. URL: www.gks.ru (date of viewing: 12.09.2014).

12. External debt of some states [Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 12.12.2014).

13. Merkulova N. I., Potomov S. A. Modern problems and tendencies of development of the banking sector in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business institute. 2014. № 3 (28). P. 200—204.

14. Nagumanova E. V. Development of credit cooperatives in foreign countries // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business institute. 2011. № 1 (14). P. 90—93.

15. The main directions of a uniform state monetary policy on 2015 and for 2016 and 2017[Electronic resource]. URL: www.cbr.ru (date of viewing: 21.12.2014).

УДК 330.322
ББК 65.263.111

Kulikova Natalya Nikolaevna,
candidat of economic sciences,
associate professor
of the department of accounting, analysis
and audit of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: kulikovanata72@yandex.ru

Куликова Наталья Николаевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры учета,
анализа и аудита
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: kulikovanata72@yandex.ru

Solodova Svetlana Viktorovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of accounting, analysis and audit
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: ipa70@mail.ru

Солодова Светлана Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры учета, анализа и аудита
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ipa70@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ АГРОЛИЗИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ И ТУРБУЛЕНТНОСТИ ЭКОНОМИКИ

INVESTMENT AND INNOVATION VECTOR DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL LEASING IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC SANCTIONS AND ECONOMIC TURBULENCE

В статье обоснована актуальность темы и необходимость дальнейшего развития агролизинга как основного источника финансирования и пополнения основного капитала в АПК. Рассмотрены преимущества и недостатки агролизинга в современных условиях, обоснована эффективность агролизинга в сравнении с банковским кредитованием. В статье приведен практический пример реализации агролизинга ООО «Хопер-Агро». В работе даны рекомендации по совершенствованию агролизинга на основе дифференцированного подхода к установлению размеров и форм возмещения лизинговых платежей. В целях ускорения процесса обновления основных средств и их учета предлагается схема агролизинга через интегрированные структуры.

The article justifies the urgency of the subject and necessity of further development of agricultural leasing as the main source of financing and remuneration of the fixed assets in AIC. The advantages and disadvantages of agricultural leasing in modern conditions are examined; the efficiency of agricultural leasing compared to bank loans is justified. The paper presents practical example of implementation of agricultural leasing by Hopper-Agro LLC. This paper gives recommendations for improving agricultural leasing based on differentiated approach to establishing the sizes and forms of reimbursement of leasing payments. In order to accelerate the process of renewal of fixed assets and their accounting, the scheme of agricultural leasing through integrated structures is proposed.

Ключевые слова: экономическая безопасность, импортозамещение, инвестиции в основной капитал, особенности агролизинга, лизинговые платежи, договор лизинга, формы возмещения лизинга, учет лизинговых операций, эффективность агролизинга, схема агролизинга.

Keywords: economic security, import substitution, investment in fixed assets, peculiarities of agricultural leasing, lease payments, lease agreement, forms of leasing reimbursement, accounting of leasing operations, effectiveness of agricultural leasing scheme agricultural leasing.

Социально-экономическая политика государства в условиях экономических санкций должна быть направлена на ускоренную трансформацию экономики и ее ориентацию на внутренние источники роста. Устойчивое экономическое развитие, обеспечение национальной и экономической безопасности государства возможны лишь при существенном увеличении объемов выпуска продукции внутри страны [1]. Возникает потребность экономики в проведении технологического обновления основных производственных фондов и стимулирования процессов импортозамещения [2]. Прежде всего речь идет о такой ключевой отрасли, как агропромышленный комплекс.

Агропромышленный комплекс составляет важную часть экономики страны, где сосредоточен огромный экономический потенциал и производится жизненно важная для общества продукция. На сегодняшний день ответные российские санкции повлекли за собой сокращение ввоза мяса свежего и мороженого (на 19,0%), мяса птицы (на 11,1%), рыбы (на 1,3%), молока и сливок сгущенных (на 24,4%), цитрусовых (на 3,9%), чая (на 3,9%), зерновых культур (на 28,6%), продуктов, содержащих какао (на 19,1%), масла подсолнечного (в 1,7 раза), алкогольных напитков (на 2,0%) [3]. При этом доля импорта остается еще достаточно высокой: примерно 50% сыров, 35% свинины, 60% говядины, 35% животных и 16% растительных масел, 19% консервов. В 2013 году Россия ввезла продовольствия и сельхозпродукции на 43 млрд долларов, напоминают аналитики UBS, около 20% (или 8,5 млрд долларов) — товары, попавшие под запрет [4].

В настоящее время планируется увеличить производство продукции сельского хозяйства с помощью государственных мер поддержки отрасли. Кабинетом министров подготовлена программа мероприятий, направленных на снижение нега-

тивного воздействия санкций на сельское хозяйство России, и скорректирована государственная программа по развитию сельского хозяйства на период с 2013 по 2020 год [5]. В рамках данной программы разработаны эффективные направления и меры поддержки сельского хозяйства, в том числе подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие». В ней предусматривается обновление сельскохозяйственной техники, внедрение перспективных инновационных проектов, а также развитие биотехнологии.

Для того чтобы успешно реализовать государственную программу развития сельского хозяйства, необходимо в первую очередь массовое обновление основного капитала отрасли [6]. Этот показатель является одним из наиболее важных критериев экономической безопасности [7]. В 2013 году доля инвестиций в основной капитал в ВВП составила всего лишь 20,6%, при этом в динамике за 2003—2013 годы данный показатель растет (18,2% в 2003 году), наблюдается положительная динамика, которую необходимо и дальше наращивать [8]. Так, на период 2015—2020 годов, как сообщает информагентство, необходим ежегодный 8%-ный, на период 2021—2025 годов — 10%-ный рост инвестиций. При этом доля инвестиций в ВВП России должна увеличиться до 25% в 2020 году и до 30% в 2025-м [9]. Для сравнения: по данным Всемирного Банка, в Китае в 2013 году этот показатель приближается к 50% от ВВП. Это гораздо выше не только среднемирового уровня в 21%, но и показателей остальных стран условной группы БРИК [10].

Современное состояние экономики характеризуется рядом негативных факторов: ускоряется инфляция, фактически закрыты западные финансовые рынки, сложное финансовое положение отечественных товаропроизводителей, высокие долговые нагрузки и т.п. Такие условия сказываются и на развитии агропромышленного комплекса [11]. В результате недостаточной обеспеченности сельскохозяйственных предприятий техникой, высокого износа машинно-тракторного парка, а также дефицита финансовых ресурсов агролизинг становится приоритетным направлением и одним из источников дополнительных инвестиций в основной капитал аграрной отрасли. Данные предпосылки и определяют актуальность представленного исследования. Целесообразность разработки темы состоит в том, что необходимо развивать агролизинг в условиях вступления России в ВТО, экономических санкций стран ЕС и ответных российских санкций. Это позволит изыскать дополнительные источники финансирования воспроизводства основного капитала и основных средств предприятий АПК и обеспечить продовольственную безопасность страны и экономическую безопасность в целом. **Цель исследования** заключается в изучении особенностей агролизинга и выработке практических рекомендаций по совершенствованию механизма его реализации. **Задачи исследования:** изучить преимущества и недостатки агролизинга; выявить экономическую эффективность агролизинга; исследовать практическое применение его в ООО «Хопер-Агро»; дать практические рекомендации по совершенствованию организационного и финансового механизма реализации агролизигна. Элементами **научной новизны** являются разработка дифференцированного подхода к установлению размеров и форм возмещения лизинговых платежей; предложенная схема агролизинга через интегрированные структуры на примере ООО «Хопер-Агро».

Агролизинг как источник долгосрочного финансирования учитывает следующие особенности, вызванные отраслевой спецификой:

— специфичность объекта (не только движимое и недвижимое имущество, но и биологические активы (рис. 1);

— специфичность использования объекта;

— повышенный хозяйственный риск;

— специфичность финансовых источников;

— компенсационные схемы расчетов.



Рис. 1. Структура основного капитала в сельском хозяйстве (составлено авторами)

В лизинговой деятельности начиная с 2001 года в соответствии с Постановлением Правительства «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе» произошли существенные изменения [12]. Определена приоритетность государства как субъекта агролизинга в связи с высокой степенью зависимости продовольственной безопасности страны от конкурентоспособности российского сельского хозяйства. С этой целью за счет бюджетных средств была образована государственная агропромышленная лизинговая компания ОАО «Росагролизинг», которое с 2002 года работает над созданием новой национальной системы аграрного лизинга [13]. Основная задача компании как института развития АПК страны — предоставление равнодоступных услуг финансовой аренды (лизинга) хозяйствующим субъектам, действующим на рынке АПК, в целях организации и модернизации производств по всей территории Российской Федерации [8].

На лизинговом рынке Южного федерального округа и Волгоградской области в том числе работает лизинговая компания ООО «Волгоградагролизинг» [14]. ООО «Волгоградагролизинг» заняло прочное место среди компаний, предоставляющих лизинговые услуги, и завоевало репутацию надежного партнера по бизнесу. По объемам проводимых операций компания считается крупнейшей на территории Южного федерального округа. ООО «Волгоградагролизинг» сотрудничает с самыми известными машиностроительными предприятиями России.

Нами исследовано применение агролизинга на примере конкретной сельскохозяйственной организации ООО «Хопер-Агро», которое находится в Волгоградской области на территории Кумылженского муниципального района. Основными видами деятельности ООО «Хопер-Агро» являются выращивание, заготовка, переработка и хранение сельскохозяйственной продукции и ее реализация. Основным производственным направлением ООО «Хопер-Агро» в растениеводстве является производство зерновых и подсолнечника. Из зерновых выращиваются как озимые, так и яровые культуры, такие как яровая пшеница, ячмень, гречиха, просо. ООО «Хопер-Агро» входит в состав хозяйств, образующих агрохолдинг ТФК «Альфа», который объединяет 10 сельскохозяйственных организаций.

Рассмотрим договор финансовой аренды (сублизинга) с ООО «Волгоградагролизинг» на использование с последующим выкупом трактора К-744 Р2 МЕРС.

Лизингодателем выступала государственная агропромышленная лизинговая компания ОАО «Росагролизинг». Трактор передали ООО «Хопер-Агро» во владение и пользование на срок 84 месяца. В анализируемом предприятии данное лизинговое имущество учитывается на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства». Бухгалтерские проводки по учету лизинговых операций при условии учета объекта основных средств на балансе лизингодателя показаны в табл.

В настоящее время в договоре лизинга стороны согласовывают общую сумму лизинговых платежей и их форму; методы начисления, периодичность и способы платежей. На сегодня можно выбрать один из следующих методов начисления лизинговых платежей: метод с фиксированной общей суммой и метод с авансом. В соответствии с условиями договора в ООО «Хопер-Агро» использовался метод начисления лизинговых платежей с авансом, а остальная часть лизинговых платежей начисляется равными долями в течение всего срока действия договора. В договоре лизинга согласовываются периодичность лизинговых взносов (ежемесячно, ежеквартально, один раз в полгода или ежегодно), а также точные даты их уплаты. В ООО «Хопер-Агро» периодичность внесения лизинговых взносов была установлена ежеквартально. Последний платеж по договору сублизинга 25.05.2015 года, способ уплаты лизинговых платежей — по дегрессивной шкале (равными долями).

Таблица

Корреспонденция счетов по учету лизинговых операций в ООО «Хопер-Агро» при учете основных средств на балансе лизингодателя

Содержание хозяйственных операций	Дебет	Кредит
1. Поступило имущество по договору лизинга в оценке, указанной в договоре	001	—
2. Отражены расходы по лизинговым платежам	20, 23, 25, 26	76 «Зад. по лиз. платежам»
3. Предъявлен к вычету НДС	68	19
4. Перечислены лизинговые платежи	76 «Зад. по лиз. платежам»	51
5. Отражен НДС на основании счета-фактуры лизингодателя	19—1	76

Основным преимуществом лизинга являются налоговые и амортизационные льготы. ООО «Хопер-Агро» сможет использовать следующие налоговые преимущества по сравнению с приобретением оборудования посредством банковского кредитования:

— возможность применения ускоренной амортизации с коэффициентом ускорения до трех. Соответственно и налог на имущество сокращается во столько же раз на весь период исчисления амортизации;

— включение лизинговых платежей в себестоимость продукции в полном объеме. При этом сокращается и налогооблагаемая прибыль предприятия;

— снижение лизинговых расходов анализируемого предприятия благодаря включению в себестоимость лизингодателем процентов по кредитам, что в конечном итоге снижает лизинговые расходы лизингополучателя. Необходимо обязательно утвердить в учетной политике применение повышающих коэффициентов к норме амортизации на анализируемом предприятии.

Одновременно со значительными преимуществами агролизинг имеет свои недостатки. Методика расчета лизинговых платежей нуждается в совершенствовании. Необходим дифференцированный подход к установлению размеров и форм возмещения лизинговых платежей. Кроме того, явным недостатком сложившегося механизма агролизинга является ежеквартальное погашение лизинговых платежей, хотя сельскохозяйственные производители имеют разовый годовой оборот. Более целесообразно и эффективно для сельскохозяйственных предприятий будет погашать лизинговые платежи один раз в год — после уборки урожая и реализации сельскохозяйственной продукции.

В целях ускорения процесса обновления основных средств и их учета предлагаем для анализируемой организации применять схему агролизинга через интегрированные структуры (рис. 2).



Рис. 2. Перспективная схема агролизинга через интегрированные структуры

Поскольку ООО «Хопер-Агро» входит в число хозяйств, образующих агрохолдинг ТФК «Альфа», у него появляются дополнительные возможности.

Агрохолдинг ТФК «Альфа» расположен в Волгоградской области, объединяет 10 отдельных организаций на территории нескольких районов: Кумылженского, Михайловского, Серафимовичского. В соответствии с действующим законодательством РФ лизингодателем может выступать эффективный собственник в лице крупного хозяйствующего субъекта АПК, агрохолдинга ТФК «Альфа». Агрохолдинг ТФК «Альфа», являясь крупной сильной организацией, заботясь о своих сырьевых зонах, способен приобретать необходимую технику для внедрения прогрессивных технологий на базе хозяйств — поставщиков сырья — своих партнеров по интеграции. Головная компания ТФК «Альфа» приобретает необходимую технику и оборудование и передает их в лизинг своим дочерним предприятиям — сырьевикам.

Считаем такую схему агролизинговых отношений применимой для обновления основных средств и на других сельскохозяйственных предприятиях, в агрохолдингах. Финансовые преимущества использования данной схемы лизинга выражаются прежде всего в фирменном обслуживании объекта продажи (техники) непосредственно изготовителем, которое дает ему возможность убедиться в качестве своей продукции; в возможности возмещать лизинговые платежи посредством натуральной формы расчета и применять удобные для организации графики лизинговых платежей.

Таким образом, нами изучены особенности агролизинга, его преимущества и недостатки. Согласно проведенным исследованиям, агролизинг является наиболее эффективным методом финансовой поддержки сельского хозяйства, обеспечивающим формирование и обновление технико-технологического потенциала отрасли, что позволяет использовать в деятельности дорогостоящие современные технологии и высокопродуктивные биологические объекты. По результатам исследования выработаны рекомендации по совершенствованию механизма лизинговых платежей, которые позволят повысить эффективность применения лизинга в аграрной отрасли и обеспечить конкурентоспособность предприятия в рыночных условиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Семенова Н. Н. Мониторинг эффективности финансового обеспечения продовольственной безопасности России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2. С. 155—159.

2. Будаева М. С. Проблемы и пути решения инвестиционной политики посредством лизинговой формы финансирования учеными Иркутской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4. С. 210—214.

3. О текущей ситуации в агропромышленном комплексе Российской Федерации в сентябре 2014 года // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.mcx.ru/documents/document/show/15381.htm (дата обращения: 08.12.2014).

4. ЕС может компенсировать потери производителей от российских санкций из фонда сельского хозяйства // Ведомости. 11.08.2014. № 145 (3649) [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/31962131/ochered-za-pomoschyu (дата обращения: 15.11.2014).

5. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы (утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717 (в ред. Постановления Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 315) // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm (дата обращения: 05.12.2014).

6. Субаева А. К. Развитие сельскохозяйственного машиностроения как фактор повышения конкурентоспособности технической базы АПК // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1. С. 103—107.

7. Плужник М. В. Возрождение материального производства в России как условие обеспечения экономической безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2. С. 161—166.

8. О компании // Официальный сайт ОАО «Росагролизинг» [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosagroleasing.ru/company/ (дата обращения: 02.11.2014).

9. Ускорение экономики — через форсированный рост инвестиций в основной капитал // ТПП-Информ [Электронный ресурс]. URL: http://www.tpp-inform.ru/news/16990.html (дата обращения: 08.12.2014).

10. Карта действия для ребалансировки экономики Китая // ДОХОДЪ. 2014. июль [Электронный ресурс]. URL: http://www.dohod.ru/files/research/pdf/research_53bbcbab5c406.pdf (дата обращения: 08.12.2014).

11. Апушова Т. С., Бурлуткин Т. В. Концептуальные основы и принципы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций в условиях вступления России в ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1. С. 64—67.

12. О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе: Постановление Правительства РФ

от 22.05.2001 года № 404 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.base.consultant.ru (дата обращения: 08.12.2014).

13. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ (ред. от 04.11.2014 года) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.base.consultant.ru (дата обращения: 08.12.2014).

14. Официальный сайт ООО «Волгоградагролизинг» [Электронный ресурс]. URL: http://www.vagrolizing.ru (дата обращения: 06.12.2014).

REFERENCES

1. Semenov N. N. Monitoring the effectiveness of the financial food security of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2. P. 155—159.

2. Budaeva M. S. Problems and solutions of investment policy by means of leasing forms of financing by scientists of Irkutsk region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4. P. 210—214.

3. On the current situation in the agricultural sector of the Russian Federation in September 2014 // Official website of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.mcx.ru/documents/document/show/15381.htm (date of viewing: 08.12.2014).

4. The EU can compensate the loss of manufacturers resulted from the Russian sanctions by means of agricultural fund // Bulletin dated 11.08.2014. № 145 (3649) [Electronic resource]. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/31962131/ochered-za-pomoschyu (date of viewing: 15.11.2014).

5. State program for development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food for 2013—2020. Approved by the Government of the Russian Federation on July 14, 2012 № 717 (as amended by Resolution of the Government of the Russian Federation on April 15, 2014 № 315) // Official website of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm (date of viewing: 05.12.2014).

6. Subaeva A. K. Development of agricultural engineering as a factor for improving the competitiveness of technical base of the AIC // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1. P. 103—107.

7. Pluzhnik M. V. Revival of material production in Russia as a condition of economic security // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2. P. 161—166.

8. On the company // Official site of Rosagroleasing [Electronic resource]. URL: http://www.rosagroleasing.ru/company/ (date of viewing: 02.11.2014).

9. The acceleration of the economy — through accelerated growth of investment in fixed assets // CCI-Inform [Electronic resource]. URL: http://www.tpp-inform.ru/news/16990.html (date of viewing: 08.12.2014).

10. The card is valid for a rebalancing of the Chinese economy // DOHOD. July 2014 [Electronic resource]. URL: http://www.dohod.ru/files/research/pdf/research_53bbcbab5c406.pdf (date of viewing: 08.12.2014).

11. Apushova T. S., Burlutkin T. V. Conceptual foundations and principles of financial improvement of agricultural organizations in the context of Russia's joining WTO // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1. P. 64-67.

12. On improvement of leasing activity in the agro-industrial complex: Government Resolution dated 22.05.2001 № 404 // ConsultantPlus [Electronic resource]. URL: http://www.base.consultant.ru (date of viewing: 08.12.2014).

13. On financial lease (leasing): The Federal Law of October 29, 1998. № 164-FZ (revision as of 04.11.2014) // ConsultantPlus [Electronic resource]. URL: http://www.base.consultant.ru (date of viewing: 08.12.2014).

14. The official site of Volgogradagrolizing [Electronic resource]. URL: http://www.vagrolizing.ru (date of viewing: 06.12.2014).

УДК 657.471
ББК 65.052.236.3

Nikonova Irina Yuryevna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the chair
of the accounting and audit
of Chita Institute of Baikal National University
of Economics and Law,
Chita,
e-mail: nik_ey@mail.ru

Никонова Ирина Юрьевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
бухгалтерского учета и аудита
Читинского института
Байкальского государственного университета
экономики и права,
г. Чита,
e-mail: nik_ey@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ И РЕШЕНИЯ ДВОЙСТВЕННОЙ ЗАДАЧИ В ОТРАСЛИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

MANAGING COSTS BY USING THE LINEAR PROGRAMMING METHOD AND THE SOLUTION OF THE DUAL TASK IN THE CONSTRUCTION MATERIALS INDUSTRY

В статье рассмотрена возможность моделирования затрат, возникающих в повседневной деятельности любой организации и ее подразделений. Затраты по статьям калькуляции показывают характер и структуру производства, что дает возможность контролировать расходы, выявляя приоритетные направления по снижению затрат. Представлена экономико-математическая модель двойственного оптимизационного прогнозирования финансовых результатов

путем управления затратами. Данный алгоритм позволяет минимизировать затраты и максимизировать финансовый результат организации за счет определения выпуска более востребованных видов продукции, что, в свою очередь, повышает эффективность деятельности организации. Апробация модели была проведена на примере отрасли строительных материалов.

The article describes the modeling of the costs arising in the everyday activities of any organization and its subsidiaries. The costs of items costing reveal the nature and structure of production, which gives the opportunity to control costs, identifying priority areas for cost reduction. Presents mathematical model of the dual optimization forecasting of financial results through cost management. This algorithm allows to minimize costs and maximize the financial results of the organization, by determining the release of more popular products, which in turn increases the effectiveness of the organization. Testing of the model was conducted in the building materials industry.

Ключевые слова: линейное программирование, двойственная задача, модель, анализ, методы, затраты, прибыль, оптимизация, прогнозирование, учетная политика, бухгалтерский учет.

Keywords: linear programming, dual task, model, analysis, methods, costs, profit, optimization, forecast, accounting policy, accounting.

Существенное внимание в учете бухгалтерском, налоговом и управленческом отводится затратам, которые оказывают непосредственное влияние на величину финансового результата организации и сумму налоговых платежей в бюджет. От грамотного управления затратами организации зависит как принятие стратегических решений, так и выбор финансовой (бухгалтерской), налоговой и управленческой (бухгалтерской) политики [1]. **Целью** научного исследования является достижение прогнозируемого финансового результата путем моделирования затрат исходя из анализа применяемых методов учета и экономического анализа. **Задача** заключается в оптимизации затрат с помощью экономико-математических методов.

Анализ затрат является трудоемким процессом, поэтому перед его проведением следует ознакомиться с организационно-технологическими особенностями организации и спецификой ее деятельности. Анализ затрат организации способствует формированию обоснованной учетной политики не только в целях управленческого (бухгалтерского) учета, но и в целях финансового (бухгалтерского) и налогового учета. На практике для этого используют вертикальный и горизонтальный анализ [2]. С помощью вертикального анализа можно определить структуру управленческих затрат, выявить из них наиболее значимые и контролировать их изменение за отчетный период. Горизонтальный анализ позволяет отслеживать динамику изменения затрат в течение нескольких периодов [3]. В рамках управленческого учета приоритетным является маржинальный анализ, позволяющий анализировать одновременно затраты, объем производства и прибыль при заданных ограничениях. Маржинальный доход, определяемый как разность между выручкой от реализации и переменными затратами, выступает основной категорией маржинального анализа. Он является «одним их основных показателей, который позволяет сформировать грамотную ценовую политику организации» [4, с. 29] и на основе модели безубыточности определить объем продаж, начиная с которого организация будет получать прибыль. Это «обеспечивает более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов» [5, с. 703].

Приоритетным направлением развития экономического анализа в целях его эффективности является применение экономико-математических методов. «Начиная с середины 50-х годов XX века повышение качества управления предприятиями виделось в широком использовании экономико-математических моделей» [6, с. 52]. Использование экономических моделей позволяет с учетом влияния различных факторов получить достоверные прогнозируемые финансовые результаты организации и ее структурных подразделений, повысить экономическую эффективность их деятельности [7]. «Под критериями экономической эффективности понимается чистая прибыль предприятия, выраженная в абсолютных единицах и полученная, как правило, по итогам хозяйственной деятельности за один календарный год» [8, с. 182].

По нашему мнению, для анализа производственных затрат и прогнозирования финансового результата на промышленных предприятиях и в их подразделениях больше подходит метод двойственного оптимизационного программирования, ранее нами разработанный и апробированный на примере организации производства силикатного кирпича [9, с. 117].

Оптимизационная модель прогнозирования выпуска продукции и с учетом произведенных затрат имеет следующий вид:

$$\left.\begin{aligned} F(X) &= \sum_{j=1}^{n} c_j x_j \to \max \\ \sum_{j=1}^{n} a_{ij} x_j &\le b_i, i = \overline{1,m} \\ \underline{d}_j &\le x_j \le \overline{\overline{d}}_j, j = \overline{1,n} \end{aligned}\right\} \quad (1)$$

где: $X = (x_1, x_2, \ldots, x_n)$ — вектор выпуска n видов продукции;

c_j — цена реализации единицы продукции;

a_{ij} — норма затрат *i*-го вида ресурса в производстве единицы *j*-го вида продукции;

b_i — имеющийся в наличии запас *i*-го вида ресурса;

$\underline{d}_j$ и $\overline{\overline{d}}_j$ — соответственно нижняя и верхняя границы выпуска продукции.

Верхняя граница выпуска $\overline{\overline{d}}_j$ определяется либо мощностью производства, если спрос превышает предложение, либо емкостью рынка на данный вид продукции, которую можно определить по следующей формуле:

$$E_p = П + И — Э — \Delta З,$$

где: П — объем внутреннего производства товара на рынке (сегменте);

И — объем импорта (ввоза);

Э — объем экспорта (вывоза);

ΔЗ — изменения объема запасов.

В формуле (1) критерием оптимальности выступает максимизация суммарной стоимости произведенной продукции. Система ограничений представлена *m* неравенствами по ресурсам и *2n* неравенствами по выпуску продукции. В соответствии с методологией линейного программирования (ЛП) формула (1) имеет сопряженную с ней задачу, называемую двойственной задачей, которую удобно использовать в анализе эффективности поступления и потребления ресурсов, а также в установлении приоритетности производимых видов продукции, определяемых оптимальном планом. Двойственную

задачу, учитывающую ограничения на выпуск продукции, представим следующим образом:

$$\left.\begin{aligned} &\Phi(Y) = \sum_{i=1}^{m} b_i y_i + \sum_{j=1}^{n} \overline{\overline{d}}_j y_{m+2j-1} - \sum_{j=1}^{n} \overline{d}_j y_{m+2j} \to \min \\ &\sum_{i=1}^{m} a_{ij} y_i + y_{m+2j-1} - y_{m+2j} \geq c_j, j = \overline{1,n} \\ &y_i \geq 0, i = \overline{1,m} \end{aligned}\right\} (2)$$

где: $Y = (y_1, y_2,.., y_m, y_{m+1},.., y_{m+n},.., y_m+2_n)$ — вектор двойственных переменных, имеющих свое экономическое объяснение. В частности, y1, y2,.., ym представляют собой двойственные оценки единичных затрат ресурсов и показывают размер предельной отдачи каждого вида материального ресурса. Переменные $y_{m+1},.., y_{m+n},.., y_{m+2n}$ служат двойственными оценками соответствующих видов продукции. Появление в два раза больше двойственных оценок видов продукции, чем число наименований продукции, обусловлено присутствием фиксированных значений выпуска продукции по видам в рамках нижней и верхней границ. «В литературе по исследованию операций переменные *yi* двойственной задачи часто называют двойственными ценами» [10, с. 138].

Рассмотрим работу данной модели на примере производства железобетонных изделий ООО «Бетон», произведя оценку существующих затрат. Приоритетным сегментом рынка для ООО «Бетон» выступает рынок железобетонных изделий, потребителями которых являются многие строительные организации Забайкальского края. Нормы расхода материалов и их запасы на май 2014 года, а также цены реализации без НДС представлены в табл. 1.

Таблица 1

Нормы расхода материалов, их запасов на май 2014 года и цены реализации без НДС (для железобетонных изделий)

Наименование материалов	Нормы затрат материалов на производство 1 куб. м ЖБИ, т			Средний размер запасов, т
	М-100	М-200	М-300	
Цемент	0,26	0,34	0,47	300
ПГС	2,8	2,8	2,8	10000
Сталь круглая	0,025	0,035	0,045	10
Вода	0,18	0,185	0,195	20
Уголь	0,1	0,1	0,1	2000
Цена реализации 1 тыс. шт. усл.	3450	3890	4600	
Min выпуск, тыс. шт. усл.	80	100	200	
Max выпуск, тыс. шт. усл.	240	390	520	

Основными расходными материалами, используемыми в процессе производства железобетонных изделий, являются: цемент, песчано-гравийная смесь, различный ассортимент арматуры, уголь (идущий на создание пара для использования в пропарочных камерах), вода.

Минимальный уровень выпуска железобетонных изделий определен как объем загрузки одной самой малой пропарочной камеры. Максимальный уровень определяем как среднемесячный выпуск железобетонных изделий марочностью марки М-100 или выше на всех пропарочных камерах предприятия, которых у него 8 шт., на основании статистических данных за последние 3 года.

В основу построения экономико-математической модели заложены формулы (1) и (2). Предположим, что x_1, x_2, x_3 — искомые объемы выпуска соответственно железобетонных изделий марки М-100, марки М-200 и марки М-300, тогда экономико-математическая модель оптимального выпуска ЖБИ с критерием максимизации их суммарной стоимости с учетом ограничений по ресурсам, продукции и емкости рынка будет выглядеть следующим образом:

$$\left.\begin{aligned} &F(X) = 3450x_1 + 3890x_2 + 4600x_3 \to \max; \\ &0{,}26x_1 + 0{,}34x_2 + 0{,}47x_3 \leq 300; \\ &0{,}28x_1 + 0{,}28x_2 + 0{,}28x_3 \leq 10000; \\ &0{,}025x_1 + 0{,}0035x_2 + 0{,}045x_3 \leq 10; \\ &80 \leq x_1 \leq 240; \\ &100 \leq x_2 \leq 390; \\ &200 \leq x_3 \leq 520. \end{aligned}\right\} (3)$$

Соответственно характеризующая эффективность производственного потребления материальных ресурсов двойственная задача приобретет следующий вид:

$$\left.\begin{aligned} &\Phi(Y) = 300y_1 + 10000y_2 + 10y_3 + 2000y_4 + 240y_5 - 80y_6 + \\ &+ 390y_7 - 100y_8 + 520y_9 - 200y_{10} \to \min; \\ &0{,}26y_1 + 2{,}8y_2 + 0{,}026y_3 + 0{,}1y_4 + y_5 - y_6 \geq 3450; \\ &0{,}34y_1 + 2{,}8y_2 + 0{,}035y_3 + 0{,}1y_4 + y_7 - y_8 \geq 3890; \\ &0{,}47y_1 + 2{,}8y_2 + 0{,}045y_3 + 0{,}1y_4 + y_9 - y_{10} \geq 4600; \\ &(y_1, y_2, y_3, y_4) \geq 0. \end{aligned}\right\} (4)$$

Результаты оптимального решения прямой (3) и двойственной задачи (4) линейного программирования, применяемые для определения оптимального плана выпуска продукции железобетонных изделий и определения наименьших затрат материальных ресурсов, на май 2014 года представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты оптимальных решений, используемые при планировании выпуска железобетонных изделий ООО «Бетон», на май 2014 года

Оптимальные значения переменных (ЖБИ)		
прямой задачи	дополнительных	двойственной задачи
x_1 = 90 куб. м x_2 = 390,00 куб. м x_3 = 520,00 куб. м	$s_1 = 0$ s_2 = 3560 т $s_3 = 0$ s_4 = 890,45 т	5455,64 руб/т $y_2 = 0$ y_3 = 38561,52 руб/т $y_4 = 0$ $y_5 = 0$ $y_6 = 0$ y_7 = 2962,78 руб/куб. м $y_8 = 0$ y_9 = 4015,68 руб/куб. м $y_{10} = 0$

Результаты расчетов, приведенные в табл. 2, обладают высокой информативностью. При этом исходим из того, что выпуск железобетонных изделий ограничен сверху производственными мощностями, а нижняя граница отвечает минимальному уровню заказа, обеспечиваемому ООО «Бетон» договорами с крупными строительными организациями. В связи с этим можно сделать вывод, что сбыт железобетонных изделий всех марок ограничен только мощностями предприятия.

1. По результатам расчета невыгодным оказалось производство железобетонных изделий марки М-100 на уровне максимальной возможности его выпуска, на что указывает переменная x_1 = 90 куб. м, значение которой меньше предельных 240 куб. м в месяц.

2. Приоритетным оказался выпуск железобетонных изделий марочности М-200 и М-300 в соответствии с макси-

мальной возможностью производства всей номенклатуры $x_2 = 390$ куб. м, $x_3 = 520$ куб. м в месяц.

3. В избытке оказались запасы песчано-гравийной смеси, на что указывает значение дополнительной переменной $s_2 = 3560$ т. В связи с этим оптимальная двойственная оценка $y_2 = 0$, но с учетом того, что предприятие само производит добычу и подготовку ПГС, финансовые потери из-за нерационально больших запасов песчано-гравийной смеси будут минимальны.

4. Дефицитным материалом оказался цемент, полное потребление которого предусмотрено планом выпуска всех трех видов ЖБИ. Поэтому остатки цемента оказались нулевыми ($s_1 = 0$). Этот вид ресурса для предприятия является особо дефицитным, о чем свидетельствует высокое значение его двойственной оценки $y_1 = 5455{,}64$ руб/т. Каждая дополнительно потребленная тонна цемента способна увеличить суммарную выручку на 5455,64 руб/т. Запасы угля также оказались избыточными, на что указывает наличие остатка. Согласно оптимальному плану выпуска продукции избыточными оказались 890,45 т угля (s_4). Следовательно, предельная отдача угля нулевая, что подтверждается его оптимальной двойственной оценкой ($y_4 = 0$). Излишне отвлечены запасы угля на сумму приблизительно 1 млн руб. Однако необходимо заметить, что рассматриваемое предприятие оказывает коммунальные услуги как юридическим лицам, так и населению в пригороде Читы, поэтому финансовые потери из-за дополнительного хранения запаса угля будут минимальны.

5. Арматура для производства армированного железобетона исходя из расчетов также является дефицитным материалом. Каждая дополнительно потребленная тонна арматуры влечет за собой увеличение суммарной выручки на 38561,52 руб/т.

6. Дефицитность производимой номенклатуры железобетонных изделий характеризуют оптимальные значения двойственных переменных y_5, y_7 и y_9. В связи с тем, что $y_5 = 0$, железобетонные изделия марки М-100 производить менее выгодно, чем железобетонные изделия остальных видов. Каждый дополнительный кубический метр производства этого вида железобетонных изделий сверх оптимального плана неспособен приносить дополнительную прибыль. Более дефицитными являются железобетонные изделия марки М-200 и М-300. В соответствии с оптимальными значениями двойственных переменных y_7 и y_9 каждый дополнительно произведенный кубометр железобетонных изделий М-200 и М-300 сверх оптимального плана производства способен увеличить суммарную стоимость продукции соответственно на 2962,78 и 4015,68 руб. Необходимо отметить, что производство железобетонных изделий марки М-200 и М-300 содержит большие резервы увеличения суммарной прибыли от реализации.

Затем исчислим финансовый результат, используя данные о сметных расходах по каждому виду продукции. Калькуляция затрат на производство 1 куб. м железобетонных изделий представлена в табл. 3.

Таблица 3

Калькуляция затрат на 1 куб. м ЖБИ

Затраты на 1 куб. м ЖБИ	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.
	М-100	М-200	М-300
1. Материальные затраты (цемент, ПГС, металл, уголь и др.)	2025,55	2294,67	2925,55
2. Заработная плата	450,78	450,78	450,78

Окончание табл. 3

3. Отчисления на социальные нужды	160,03	160,03	160,03
4. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	175,67	186,88	189,67
5. Общецеховые расходы	150,30	150,30	153,10
6. Общехозяйственные расходы	160,02	160,02	167,42
ИТОГО	3122,35	3402,68	4046,55

Исходя из данных, приведенных в табл. 3, можно рассчитать прибыль от ожидаемого выпуска продукции по каждому ее виду, а также в целом по всей продукции (табл. 4). В связи с тем, что в настоящее время ООО «Бетон» отпускает на продажу все железобетонные изделия, объем производства соответствует объему реализации.

Таблица 4

Прогнозируемый и фактический финансовый результат по видам продукции за май 2014 года

Вид продукции	Объем проданных ЖБИ, тыс. шт. усл.	Цена без НДС 1 куб. м. ЖБИ, руб.	Затраты на 1 куб. м ЖБИ, руб.	Прибыль от продаж, руб.
По данным модели				
ЖБИ М-100	90	3450	3122,35	29488,5
ЖБИ М-200	390	3890	3402,68	190054,8
ЖБИ М-300	520	4600	4046,55	287794,0
ИТОГО				**507337,3**
Фактически за май 2014 года				
ЖБИ М-100	60	3450	3252,21	11867,4
ЖБИ М-200	290	3890	3454,42	126318,2
ЖБИ М-300	425	4600	4083,09	219686,75
ИТОГО				**357872,35**
ОТКЛОНЕНИЕ				**149464,95**

На основании проведенных в табл. 4 расчетов можно сделать вывод о том, что предприятие, применяя метод прогнозирования и рационально используя материалы, могло бы в течение месяца получить прибыль от продаж на 149464,95 руб. больше. Очевидно, что увеличение прибыли значительно и подтверждает необходимость использования метода двойственного оптимизационного программирования для прогнозирования объемов продукции и прибыли.

Производство железобетонных изделий марочности М-300 (плит перекрытий ПК-72-15-8, лестничных маршей ЛМП-60-11-15-5, перемычки 2 ПБ-25) является приоритетным и подтверждается экономико-математическим анализом эффективности использования основных видов материалов с применением их оптимальных двойственных оценок. Поэтому росту прибыли в ООО «Бетон» преимущественно будет способствовать увеличение объемов производства железобетонных изделий марки М-300.

Таким образом, важным направлением в развитии экономического анализа является прогнозирование, дающее возможность оценить эффективность принимаемых решений, поставленных целей и задач в организации. В современных условиях компьютеризации учетных процессов регулярное прогнозирование не является сложно выполнимой задачей, но при этом оно может помочь избежать различных рисков и повысить эффективность деятельности организации. Предложения, сформированные в результате исследования, позволяют получить полную и достоверную информацию о произведенных затратах и финансовых результатах деятельности организации и ее структурных подразделений, способствуют принятию эффективных управленческих решений заинтересованными пользователями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Пермяков Ю. В. От грамотного ведения управленческого учета зависит выбор финансовой и налоговой политики организации // Российский налоговый курьер. 2013. № 12. С. 10—16.
2. Гинзбург А. И. Экономический анализ: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2004. 176 с.
3. Когденко В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ, 2006. 390 с.
4. Слободняк И. А., Андреев А. Ю. Определение точки нулевой прибыли в условиях скачкообразно изменяющихся условно-постоянных затрат для многономенклатурного производства // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 15. С. 29—36.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Мн.: Новое знание, 2004. 736 с.
6. Квартальнов А. В., Чабанюк О. В. Методика построения моделей производственно-экономических систем на основе эволюционного подхода // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 53—59.
7. Читая Г. О. Экономико-математические методы и модели. / ВолгГТУ. Волгоград: Политехник, 2003. 60 с.
8. Шамрай Л. В., Горбунова Е. Г. Оценка результативности управленческих решений по критериям экономической эффективности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 181—186.
9. Никонова И. Ю. Формирование информации о финансовых результатах для целей управления ими в организации. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. 142 с.
10. Таха Х. А. Введение в исследование операций. 6-е изд. / пер. с англ. Х. А. Таха, А. Хэмди. М.: Вильямс, 2001. 912 с.

REFERENCES

1. Permiakov Yu. V. Selection of financial and tax policy of a company depends on selection of proper accounting management // Russian tax courier. 2013. № 12. P. 10—16.
2. Ginzburg A. I. Economic analysis: training manual. St. Petersburg: Peter, 2004. 176 p.
3. Kogdenko V. G. Economic analysis: training manual. M.: UNITY, 2006. 390 p.
4. Slobodnyak I. A., Andreev A. Yu. Determination of the breakeven point in the conditions of abruptly changing conditionally-fixed costs for multiproduct production // International accounting. 2011. № 15. P. 29—36.
5. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity of agricultural enterprises. Mn.: New knowledge, 2004. 736 p.
6. Kvartalnov A. V., Chabanyuk O. V. Method of constructing models of production and economic systems based on evolutionary approach // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 53—59.
7. Chitaya G. O. Economic-mathematical methods and models. Volgograd: Polytekhnik, 2003. 60 p.
8. Shamray L. V., Gorbunova E. G. Evaluation of impact of management decisions on the criteria of economic efficiency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 181—186.
9. Nikonova I. Yu. Formation of information about financial results for the purposes of their management in organizations. Irkutsk: Publishing house of BSUEL, 2009. 142 p.
10. Takha H. A. Introduction to operations research. 6-th edition / translation from English by H. A. Takha, A. Hamdi. M.: Williams, 2001. 912 p.

УДК 336.144
ББК 65.261.33

Сарунова Марина Петровна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
учета, анализа и налогообложения
Калмыцкого государственного университета,
г. Элиста,
e-mail: sarunova@mail.ru

Sarunova Marina Petrovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of accounting, analysis and taxation
of Kalmyk State University,
Elista,
e-mail: sarunova@mail.ru

Лиджиева Анна Сергеевна,
магистрант кафедры учета, анализа и налогообложения
магистерская программа
«Учет, анализ и аудит»Калмыцкого государственного
университета,
г. Элиста,
e-mail: kalmychka1@yandex.ru

Lidzhieva Anna Sergeevna,
post-graduate student of the department of accounting,
analysis and taxation master program «Accounting,
analysis and audit» of Kalmyk State University,
Elista,
e-mail: kalmychka1@yandex.ru

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ

BUDGETING: HISTORICAL EXPERIENCE AND MODERN CONCEPTS

В статье рассматривается исторический опыт возникновения бюджетирования, исследуется развитие его теоретических и методических аспектов. Изучены взгляды зарубежных и отечественных ученых на определение места и роли планирования в системе управления организацией в историческом аспекте. Выявлены причины, препятствующие внедрению бюджетирования в советский период. Рассмотрено развитие процессов планирования в отечественной

управленческой практике. Проведен сравнительный анализ технико-экономического планирования и современного бюджетирования. Исследованы возможности использования исторического опыта при разработке современных технологий бюджетирования.

Historical prerequisites of emergence of budgeting are examined in the article; development of its theoretical and methodical aspects is investigated. Views of foreign and domestic scientists on the definition of place and role of planning in the company control system in historical aspect are studied. The reasons prevented introduction of budgeting in the Soviet period are revealed. Development of the processes of planning in the domestic administrative practice is examined. The comparative analysis of technical and economic planning and the modern budgeting is discussed. The possibilities of using historical experience for development of modern technologies of budgeting are investigated.

Ключевые слова: бюджет, планирование, бюджетное планирование, бюджетирование, задачи бюджетирования, функции бюджета, возникновение бюджетирования, контроль исполнения бюджета, анализ отклонений, оценка деятельности.

Keywords: budget, planning, budget planning, budgeting, budgeting objectives, budget functions, occurrence of budgeting, budget control, variance analysis, evaluation of activities.

Современные экономические отношения характеризуются повышенным предпринимательским риском, включающим в себя не только риск дефицита финансовых и материальных ресурсов, но и риск недостаточной подготовки управленческого персонала в части специальных знаний и навыков для эффективной управленческой деятельности, что предопределяет необходимость перевода процесса управления на научные методы. При этом ключевыми факторами снижения уровня рисков становятся наличие достаточной и надежной информации об источниках риска и степень контроля над ними.

Среди наиболее острых проблем, стоящих перед руководством современного предприятия, — отсутствие адекватного внешней среде учетно-аналитического обеспечения процесса управления. Устранение этого пробела видится в эффективном использовании информации системы управленческого учета, в частности бюджетной информации. Современные технологии бюджетирования должны быть направлены на повышение степени гибкости компании за счет прогнозирования последствий планируемых управленческих решений, определения целевых установок и возможности предварительного анализа вероятных изменений как во внешней, так и во внутренней среде, что будет способствовать минимизации рисков.

Важность и необходимость постановки бюджетирования деятельности организации, обоснование места бюджетирования в ее учетно-аналитической системе в целом и в системе управленческого учета в частности, недостаточная разработанность данной проблемы сделали актуальными выбор темы исследования, ее цель, задачи и содержание.

Цель исследования состоит в выявлении исторических предпосылок возникновения бюджетирования во взаимосвязи с современными концепциями. Для этого необходимо с использованием историко-логического подхода уточнить содержание современного процесса бюджетирования, определить роль и место бюджетирования в системе управленческого учета.

Научная новизна проведенного исследования заключается в том, что на основе систематизации взглядов отечественных и зарубежных ученых уточнено определение понятия «бюджетирование», отличающееся представлением его как подсистемы управленческого учета, что позволило расширить взгляды об экономическом содержании бюджетирования, его роли и месте в системе управленческого учета.

В основе современных систем бюджетирования лежат принципы камеральной бухгалтерии, при этом существует их тесная взаимосвязь с процессом возникновения и развития советского планирования. Рассмотрение бюджетирования в историческом разрезе преследует целью исследовать развитие его теоретических и методических аспектов, а также выявить причины, не позволившие активно внедрить системы бюджетирования в советский период.

Возникновение системы бюджетирования произошло в период выделения в качестве предмета учета бюджета, а именно в момент сопоставления доходов и расходов в процессе учета. Однако важно заметить, что появление элементов бюджетирования наблюдается задолго до возникновения понятий счетов и двойной записи и, как было отмечено выше, основой его являлся камеральный учет.

Развитие камеральной бухгалтерии связывают с началом XII века, когда она велась одновременно с простой бухгалтерией. При этом прослеживается три этапа становления камеральной бухгалтерии, когда концепция бюджетирования получила существенное развитие.

Первый этап — «старая камеральная бухгалтерия». В этот период в качестве основного объекта учета выступали касса и планируемые денежные поступления и выплаты. Цель учета состояла в осуществлении контроля за исполнением сметы доходов и расходов. Уже на этом этапе четко проявлялась взаимосвязь планирования и учета доходов и расходов. Ведение учета основывалось на требованиях сопоставимости планируемых и фактических данных, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

Второй этап, получивший название «новая камеральная бухгалтерия», связывают с изданием в 1762 году Пуэхбергом капитального труда, в котором содержались теоретические основы нового направления в учете. Автор видел сущность камерального счетоводства в текущем систематическом сопоставлении распоряжений по совершению определенных операций с исполнением тех же операций. Все доходы и расходы, как назначенные, так и фактически выполненные, классифицировались в определенные группы, чем достигалось создание информации о степени выполнения распоряжений в аналитическом разрезе [1, с. 114].

При этом в основу построения бюджета и его исполнения закладывались принципы аналитичности, специализации, полноты и единства.

Труд Пуэхберга послужил толчком к проведению целого ряда исследований по проблемам камерального счетоводства. Среди них наиболее значимыми являются работы Эсфельда (1773), Ланге (1776), Бранда (1785), Юнга (1786), Горнберга (1796), Чарки (1822), Руля (1860) и др.

Развитием камерально-материалистического направления занимались представители ломбардской школы Ф. Вилла (1840) и А. Тонциг (1857). Значительный вклад в развитие бюджетного учета внес Р. Штурм (1907). Выдающимся теоретиком камеральной бухгалтерии был И. Шротт, видевший главную цель учета в том, «чтобы предупредить и открыть ущерб, нанесенный хозяйству его управляющим» [2, с. 24]. В его трудах камеральное направление по-

лучило вполне законченную обработку. Шротт предложил теорию инвентаря, камеральных счетов (рубрик), обосновал теорию кассового учета хозяйственной деятельности.

Третий этап развития камеральной бухгалтерии ознаменовался тем, что в 1870 году швейцарский ученый Ф. Гюгли изложил основы своего учения, получившего название «константная бухгалтерия». Им выделялась контрольная функция бухгалтерии, однако акцентировал он свое внимание на выявлении степени соответствия хозяйственной деятельности поставленным перед ней задачам. Значительный вклад Гюгли в развитие бюджетирования состоял в выявлении взаимосвязи камерального учета с двойной бухгалтерской записью с помощью так называемых ликвидационных, или расчетных, счетов: активных (имущества) и пассивных (обязательств).

При исследовании сущности константной бухгалтерии отмечается, что заранее определенные нормативные результаты деятельности предприятия (бюджет) вводились в счета бухгалтерского учета (счета администрации) и связывались через расчетные ликвидационные счета со счетами исполнения, то есть кассой или счетами взаиморасчетов [3, с. 18].

Таким образом, можно сделать вывод, что в момент возникновения бюджетной функции она воспринималась как направление учета. Гюгли отмечал, что в отличие от простой бухгалтерской записи «камеральная бухгалтерия различает назначения от исполнения, иначе говоря, противопоставляет систематически предполагаемые — назначенные — изменения совершившимся, то есть исполненным изменениям» [2, с. 5].

Отечественным ученым, последователем и сторонником Ф. Гюгли, является профессор А.П. Рудановский. Исследование показало, что именно Рудановский ввел термин «бюджетирование» в российскую теорию и практику учета и являлся сторонником добавления в систему счетов бухгалтерского учета бюджетных счетов, пытаясь установить связь каждой операции с бюджетом, называя этот процесс бюджетированием. Как отмечал Рудановский, «каждая операция во всякой ее фазе, при правильном учете, должна быть прослежена мысленно от начала и до конца, для чего необходимо путем строго логических рассуждений убедиться в том, что связь данной операции в данной фазе с тремя главными счетами — активом пассивом и бюджетом (оборотом) — достаточно определена и оформлена». Он считал также, что «бюджетирование, то есть установление связи с оборотом, диктуется сметою» [4, с. 24]. Следовательно, с точки зрения Рудановского, смысл бюджетирования имел бухгалтерское наполнение, отличное от современного. А.М. Галаган высоко оценил вклад Рудановского, объединившего в своей теории три основных направления в науке счетоведения (экономическое, юридическое и камеральное): «Можно сказать, что теория А.П. Рудановского является высшим синтезом всех разработанных до настоящего времени научно обоснованных теорий счетоведения. <…> Это глубоко продуманное произведение, коренная научная переработка всех данных, добытых лучшими авторами литературы по счетоведению» [2, с. 31]. Однако разработки Рудановского не нашли адекватного практического применения, несмотря на активизацию в стране плановой работы после революции.

Стремительное развитие процессов планирования в российской практике произошло после смены в 1917 году государственного строя и, как следствие, коренного изменения основ экономической жизни страны, что вызвало вторую волну формирования теоретических основ для совершенствования бюджетирования. В результате развития методологии народно-хозяйственного планирования в начале тридцатых годов XX века проявились очертания определенной методики и технологии разработки плана. Появление плановых органов способствовало возникновению и распространению методологии межотраслевого баланса, активной разработке математических методов экономического прогнозирования в предплановых расчетах.

Данный исторический этап характеризуется развитием встречного планирования, рабочего изобретательства и социалистического соревнования, возникновением таких форм организации планирования, как календарное, оперативно-производственное планирование и диспетчирование, планирование, основанное на рационализации путем составления технического плана, технологическое планирование.

При этом активно развивалось технико-экономическое планирование на микроуровне, полноценность которого достигалась за счет более тесной увязки технических и экономических показателей и охвата все большего их числа. Тем не менее основным недостатком промфинплана было то, что базой для определения его показателей являлись не технико-экономические расчеты, а корректировка отчетно-статистических данных, что существенно снижало возможности выявления реальных размеров мощности оборудования на планируемый период, не позволяло создать необходимые условия для повышения производительности труда рабочих и снижения себестоимости, затрудняло процесс улучшения качества продукции.

В техпромфинплане сочетались не только план производства, но и планы других сторон деятельности предприятия: снабжения, сбыта, финансирования производства. Каждый раздел плана содержал свой набор показателей, которые подразделялись на утверждаемые директивно и расчетные показатели.

Система директивно утверждаемых плановых показателей являлась важным элементом хозяйственного механизма и определялась целями деятельности предприятия (объединения) в существующих условиях их деятельности. Тем не менее данная система не отвечала требованиям гибкости, оперативности в принятии оптимальных решений, что, в свою очередь, приводило к утере заинтересованности руководства предприятий в улучшении всех показателей независимо от факта их утверждения.

Сам термин «бюджетирование» был признан «буржуазным», исследование его экономической сущности и содержания не развивалось, практического применения в чистом виде оно не находило, хотя отдельные элементы использовались.

Однако, по мнению многих экономистов, современные технологии бюджетирования за исключением плана продаж в большинстве своем имеют сходство с процессом разработки техпромфинплана. В то время как ранее показатели объемов спускались сверху, современные решения об объемах и ценах реализации организации принимают самостоятельно. Подтверждением этому служат данные табл.

Таблица

Сравнительная характеристика подходов к формированию социалистического техпромфинплана и генерального бюджета современной организации

Параметры	Техпромфинплан	Генеральный бюджет
Формат разрабатываемых планов (бюджетов)	Единые отраслевые форматы, утверждаемые Госпланом	Форматы разрабатываются предприятием самостоятельно

Окончание табл.

Параметры	Техпромфинплан	Генеральный бюджет
Основа для разработки плана (бюджета) на год	План производства	Бюджет продаж
Период планирования (бюджетирования)	1 год	Определяется организацией самостоятельно
Сроки представления плана (бюджета)	Единые сроки, утверждаемые Госпланом	Устанавливаются организацией самостоятельно
Нормы, нормативы, стандарты	При расчете разделов техпромфинплана используются нормы и нормативы	При расчете операционных бюджетов используются нормы и нормативы
Показатели	Используется определенный утверждаемый перечень показателей	Самостоятельно выбираются организацией

Таким образом, следует вывод, что главное различие между современным бюджетированием и централизованным планированием заключается не в методах и способах разработки планов и бюджетов, а в концептуальных подходах к выбору решаемых задач. Современные технологии бюджетирования нацелены на выявление обеспеченности спроса и потребности потребителя, в то время как в условиях административной экономики объектом контроля являлось выполнение плана, установленного регулирующими органами. Различные модификации целей не исключают возможности и целесообразности применения в современных условиях полезного исторического опыта, складывавшегося в течение более 60 лет в XX веке.

Рассматривая опыт применения методов планового регулирования экономки в нашей стране, необходимо отметить, что в начальный перестроечный период значение народно-хозяйственного планирования незаслуженно принижалось, когда руководство страны отказалось от использования ранее апробированных в нашей стране и признанных в мировой практике развития экономики методов.

В современных условиях хозяйствования предъявляются новые, более жесткие требования к уровню экономической работы в организации. Одним из главных условий эффективного функционирования в условиях конкурентной борьбы является обоснованное предварительное планирование [5]. В период перехода от административно-командной системы управления к рыночной экономике, когда организациям была предоставлена полная самостоятельность, первостепенное значение стала приобретать проблема реформирования всей системы управления и ее основных элементов — планирования, учета и контроля всех видов деятельности.

Если ранее планирование рассматривалось как инструмент балансовой увязки распределения ресурсов в организации, то теперь оно является элементом системы принятия управленческих решений. При этом важно учитывать, что действие рыночных механизмов более жесткое по сравнению с рычагами централизованного государственного планирования. Последствия небольших просчетов в оценке потребностей рынка и собственных возможностей организации могут быть катастрофическими.

В современных экономических условиях в качестве субъекта управления выступает юридическое лицо — организация, руководство которой заинтересовано в ее развитии, максимизации прибыли, в то время как в период социалистического планирования субъектом являлось все народное хозяйство.

Развитие отечественного частного предпринимательства, усиление ответственности руководства за конечный результат деятельности послужили толчком для переосмысления места и роли планирования в системе управления организацией.

По мнению М. И. Бухалкова, на взаимодействии спроса и предложения построена не только система рыночного регулирования, но и система планирования, в том числе на уровне предприятий. В этих условиях все организации, учитывая спрос, самостоятельно планируют свою предстоящую деятельность, определяя перспективы развития предприятия [6, с. 79].

Современная интерпретация процесса планирования основывается на характеристике планирования (Planning) как вида управленческой деятельности, связанного с:

— определением целей управляемой системы;

— поиском наиболее эффективных методов и средств достижения этих целей;

— разработкой системы показателей, определяющих ход работ по достижению поставленных целей.

Результатом планирования является план.

По мнению многих ученых-экономистов, разделяющих данную точку зрения, планирование есть функция управления. При переходе к цивилизованным рыночным отношениям, сопровождавшемся активным использованием зарубежной иностранной специальной литературы, вместо термина «планирование» все чаще стали применяться термины «бюджетирование» и «бюджет». Отождествление «бюджетирования» с планированием происходит потому, что в обоих случаях речь идет об определении целесообразного значения показателей деятельности предприятия на ближайшую или отдаленную перспективу.

Вместе с тем бюджетирование выступает как система краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности коммерческой организации в разрезе центров ответственности и (или) сегментов бизнеса, которая позволяет анализировать прогнозируемые и фактические экономические показатели в целях управления бизнес-процессами.

Однако, по нашему мнению, указанные определения не в полной мере соответствуют современным способам классификации видов планирования: по срокам и решаемым задачам. Представленный подход, на наш взгляд, существенно ограничивает понятие «бюджетирование», элиминируя процессы целевого обобщения фактических данных в соответствии со статьями бюджетов, контроля исполнения бюджетов посредством выявления отклонений фактически достигнутых результатов от запланированных показателей, анализа причин и поиска виновников отклонений.

Что касается сроков планирования, то в современной отечественной практике управления деление по срокам условно. Периодичность формирования плана каждого вида зависит от организационно-правовой формы компании и масштабов ее деятельности. Одни и те же сроки для одной организации могут оцениваться как долгосрочное планирование, а для другой — краткосрочное, и наоборот. Кроме того, другой подход, по нашему мнению, необходим при классификации таких видов (типов) планирования, как стратегическое, тактическое и оперативное.

На наш взгляд, разделение должно осуществляться в зависимости не от периодов, а от целей планирования. К примеру, характер стратегической цели может быть одновременно

и глобальным и общим, отражая целевую направленность движения предприятия (например, через пять лет войти в тройку крупнейших производителей России). Адекватно поставленным задачам, решение которых будет способствовать достижению стратегической цели, формируются мероприятия, корреспондирующие с тактическими целями. Следовательно, задачи по достижению тактических целей приобретут статус целевых краткосрочных показателей. В процессе продвижения от стратегии к оперативной цели планы становятся более четкими, конкретными и измеримыми.

Некоторые авторы, такие как М. И. Бухалков, Е. С. Стоянова, выделяют из общего процесса планирования финансовое планирование и ограничивают функции бюджетирования только данным видом планирования [6; 7].

Вряд ли можно согласиться и с трактовкой бюджетирования как финансового планирования или инструмента финансового управления, поскольку главный бюджет помимо финансовых планов включает в себя и операционные бюджеты.

К ограничивающим понятия «бюджетирование» и «бюджеты» следует отнести и определение, согласно которому бюджетирование сводится к составлению планов или смет доходов и расходов.

Мы солидарны с мнением профессора В. Б. Ивашкевича, рассматривающего бюджетирование в общем виде как информационную систему внутреннего, корпоративного управления с помощью определенных финансовых инструментов, называемых бюджетами. По его утверждению, «нельзя ограничивать бюджет планом доходов и расходов, а бюджетирование только планированием. Эта часть общей системы экономической работы на предприятии. Планирование без контроля исполнения планов теряет смысл, учет, не используемый для оценки и контроля деятельности, бесцелен, а контроль без данных плана и учета невозможен» [8, с. 450].

Институтом дипломированных бухгалтеров по управленческому учету США определено понятие бюджета как количественного плана в денежном выражении, подготовленного и принятого до определенного периода, обычно показывающего планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и (или) расходы, которые должны быть понесены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели. По нашему мнению, данное определение максимально приближено к сущности и роли бюджета в экономике организации.

Существующие дискуссии в отношении вида используемых в процессе бюджетирования показателей (стоимостные и натуральные) не имеют ни теоретического, ни практического значения, так как, по нашему мнению, те или иные виды показателей не могут быть отличительной чертой бюджетирования, поскольку это процесс создания и экономической обработки отдельных разновидностей бюджетов, а бюджет по различным направлениям деятельности предприятия может в силу необходимости формироваться с любым набором показателей. Данное мнение не противоречит позициям других экономистов и в наибольшей степени указывает на место бюджета в экономической деятельности предприятия.

Ряд ученых выделяют в качестве отличительной черты бюджета не его содержание, а форму представления. Упоминание таблицы как основной характеристики бюджета присутствует в определениях бюджета и бюджетирования Ч. Т. Хорнгрена, Дж. Фостера [9] и в качестве дополнительного признака — в работе Дж. К. Шима и Дж. Г. Сигела [10].

Обобщая методические подходы к определению термина «бюджет», можно сгруппировать трактовки данного термина следующим образом:

а) в сфере государственного управления финансами термин «бюджет» часто используется в значении «смета доходов и расходов»;

б) в специальной литературе бюджет рассматривается как:

— план, количественное выражение плана;

— финансовый план;

— таблица.

Наряду с представленным подходом к определению терминов «бюджетирование» и «бюджет» в справочной и профессиональной литературе уточняются эти понятия, общий смысл которых сводится к тому, что приведенные суждения нельзя признать исчерпывающими. Поддерживая эту точку зрения, необходимо отметить, что в них не нашло отражение главное отличие бюджетирования и бюджетов от планирования и планов, синтезирование в них информационной, контрольной и аналитической функций. Как в справочной литературе, так и в трудах ученых подчеркивается, что бюджетирование не ограничивается составлением и принятием бюджетов, отмечается необходимость последующего контроля за их исполнением и оценки эффективности деятельности.

Обобщив исторический материал, отражающий развитие процессов формирования информации о результатах деятельности хозяйствующих объектов, пришли к выводу о необходимости планирования основных показателей деятельности организаций, контроля за уровнем достигнутых результатов и оценки их эффективности. Изначально сопоставление факта с планом (или нормой) осуществлялось в системе бухгалтерских счетов. Лишь с переходом к централизованному планированию произошло отделение процесса формирования учетной информации от процесса планирования, что привело к потере связи планируемых и фактически сложившихся показателей, следовательно, и к снижению контроля (особенно текущего) за выполнением плановых заданий. Этот опыт следует учесть и при разработке современных технологий бюджетирования. Основой для определения значений планируемых показателей должны стать результаты исследования динамических рядов фактически достигнутых величин этих показателей, причин их роста или снижения, уточнение норм расхода отдельных видов ресурсов, действующих цен и планируемого уровня инфляции. В современных условиях нельзя отказываться и от всестороннего изучения возможностей адаптации исторического опыта к современным требованиям бюджетирования.

Неоспорим тот факт, что решение многих практических задач приведет к более полному пониманию и уточнению места и роли бюджетирования и бюджетов в информационной системе организации, необходимой для экономически обоснованного управления хозяйствующими субъектами. Основными целями внедрения системы бюджетирования являются достоверное планирование деятельности предприятий и управление затратами [11].

В самом начале бюджетного периода бюджет представляет собой план или норматив, в конце и в течение бюджетного периода он служит средством контроля, с помощью которого менеджмент может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности компании в будущем. Фактическая

цель бюджетирования — разработка итоговых форм бюджета, данные которых позволят получить четкую картину текущей и будущей финансовой ситуации на предприятии с точки зрения оценки трех важнейших показателей: прибыли, остатков денежных средств и результатов финансовых потоков [12].

Таким образом, мы рассматриваем бюджетирование в качестве подсистемы управленческого учета, предполагающей адекватно стратегическим целям организации разработку и исполнение бюджетов как в разрезе центров ответственности, так и в целом по предприятию с последующим контролем за выполнением целевых бюджетных показателей и анализом отклонений. При этом сами бюджеты представляют собой механизм, посредством которого происходит воздействие процесса бюджетирования на результаты деятельности хозяйствующих субъектов.

В результате обобщения взглядов экономистов в отношении места бюджетирования в системе управленческого учета нами сделан вывод о том, что, несмотря на тесную связь с другими элементами управленческого учета, бюджетирование принципиально отличается от них. Учитывая специфику процесса бюджетирования и сложность взаимосвязей с другими элементами управленческого учета, можно заключить, что бюджетирование является самостоятельной подсистемой, которая взаимодействует с входной (исходной) информацией, сложным процессом обработки, обобщения и анализа совершенных хозяйственных операций, оценкой результатов деятельности и выходом конечной информации, используемой в управленческом учете для принятия решений. Внесенные уточнения доказывают, что бюджетирование является неотъемлемой частью управленческого учета.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Галаган А. М. Счетоводство в его историческом развитии. М.—Л., 1927. 170 с.

2. Галаган А. М. Основные моменты в развитии счетной идеи. М., 1914. 123 с.

3. Гюгли Ф. Двойная камеральная бухгалтерия (Die konstante Buchaltung) / пер. с нем. И. Н. Смирнова; под ред. и с предисл. А. П. Рудановского. Пг., 1916. 178 с.

4. Рудановский А. П. Принципы общественного счетоведения. 2-е изд. М.: Макиз, 1925. 271 с.

5. Бадмахалгаев Л. Ц., Сарунова М. П. Особенности калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции в условиях нормативного метода учета затрат // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 228—232.

6. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: учебник. 2-е изд., испр. и доп. М: ИНФРА-М, 2003. 400 с.

7. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2003. 656 с.

8. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. М.: Экономист, 2003. 618 с.

9. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2004. 416 с.

10. Джай К. Шим и Джойл Г. Сигел Основы коммерческого бюджетирования / пер. с англ. СПб.: Азбука, 2001. 496 с.

11. Мелихов В. А., Таможнев А. С. Организация учетного бюджетирования на мясоперерабатывающих предприятиях АПК Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 201—205.

12. Балашова Н. Н., Носко О. В. Роль бюджетирования в системе планирования и контроля деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 166—170.

REFERENCES

1. Galagan A. M. Accounting in its historical development. M.— L., 1927. 170 p.

2. Galagan A. M. Highlights in the development of the idea of counting. M., 1914. 123 p.

3. Gyugli F. Dual cameral accounting (Die konstante Buchaltung) / translation from Gernam by I. N. Smirnov; ed. and foreword by A. P. Rudanovsky. St. Petersburg, 1916. 178 p.

4. Rudanovsky A. P. Principles of public accounting. 2nd edition. M.: Makiz 1925. 271 p.

5. Badmakhalgaev L.Ts., Sarunova M. P. Features of calculation of the cost of agricultural production in the conditions of standard method of cost accounting // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 228—232.

6. Bukhalkov M. I. Internal company planning: textbook. 2nd edition, revised and amended. M.: INFRA-M, 2003. 400 p.

7. Financial Management: Theory and Practice: textbook / ed. by E. U. Stoyanova. 5th edition, revised and amended. M.: PH Perspective, 2003. 656 p.

8. Ivashkevich V. B. Management accounting: textbook. M.: The Economist, 2003. 618 p.

9. Horngren Ch. T., Foster J. Accounting: management aspects / translation from English; edited by Ya. V. Sokolov. M.: Finance and Statistics, 2004. 416 p.

10. Jay K. Shim and Dzhoyl G. Fundamentals of commercial budgeting / translation from English. St. Petersburg: Azbuka, 2001. 496 p.

11. Melikhov V. A., Tamozhnev A. S. Arrangement of accounting budgeting at meat-processing plants of AIC of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 201—205.

12. Balashova N. N., Nosko O. V. Role of budgeting in the system of planning and control of the company activity // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 166—170.

УДК 657.1
ББК 65.052.231.23

Solodova Svetlana Viktorovna,
candidate of economic sciences, assistant professor
of the department of accounting, analysis and audit
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: ipa70@mail.ru

Kulikova Natalya Nikolaevna,
candidat of economic sciences, assistant professor
of the department of accounting, analysis and audit
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: kulikovanata72@yandex.ru

Солодова Светлана Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры учета, анализа и аудита
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: ipa70@mail.ru

Куликова Наталья Николаевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры учета, анализа и аудита
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: kulikovanata72@yandex.ru

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ И ПРОДАЖЕ ПОДАРОЧНЫХ КАРТ (ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ)

INDIVIDUAL ISSUES OF THE OPERATIONS ACCOUNTING ARRANGEMENT FOR THE GIFT CARDS (GIFT CERTIFICATES) FABRICATION AND SALE

В статье рассмотрены отдельные теоретические и практические вопросы организации учета подарочных карт и подарочных сертификатов. Подарочные карты и подарочные сертификаты представлены с позиции гражданского законодательства. Определены основные принципы отражения в бухгалтерском учете подарочных карт и подарочных сертификатов. Раскрыты особенности учета изготовления, продажи, погашения подарочных карт и подарочных сертификатов. Определены особенности: документального оформления операций с подарочными картами и подарочными сертификатами, организации аналитического учета продаж и расчетов при использовании подарочных карт и подарочных сертификатов, порядка отражения указанных операций на счетах бухгалтерского учета.

The paper studies some theoretical and practical issues of the gift cards and gift certificates accounting arrangement. Gift cards and gift certificates are presented from the perspective of the civil law. Basic principles of including the gift cards and gift certificates into the accounting are determined. Peculiarities of accounting of the gift cards and gift certificates fabrication, sale, and redemption are revealed. The following features have been defined: documenting transactions with gift cards and gift certificates, arrangement of analytical records of sales and settlements using gift cards and gift certificates, and procedure of reflecting such transactions in the accounts.

Ключевые слова: подарочная карта, подарочный сертификат, аванс, погашение подарочной карты, документальное оформление, бланки строгой отчетности, денежные средства, кассовый чек, товар, выручка, аналитический учет, баланс карты.

Keywords: gift card, gift certificate, prepayment, redemption of gift card, documenting, strict reporting forms, funds, cashier's check, product, revenue, analytical accounting, card balance.

На сегодняшний день многие торговые организации позиционируют подарочные карты (сертификаты) как идеальный вариант подарка. К преимуществам подарочных карт как подарков можно отнести: быстрый выбор, маленький размер, удобство хранения, полезность; нейтральность, покупку в удобное время, право выбора, универсальность. Указанные преимущества подарочных карт (сертификатов) послужили предпосылкой их широкого распространения.

Актуальность темы представленного исследования определяется тем, что одновременно с распространением практики продажи товаров с применением подарочных карт (сертификатов) возникли вопросы, связанные с организацией учета операций с подарочными картами (сертификатами). **Целесообразность** разработки темы заключается в том, что в нормативных документах вопросы учета подарочных карт не рассматриваются. В целом в российском законодательстве такое понятие, как подарочный сертификат, до сих пор не легализовано.

Научная новизна исследования заключается в том, что процесс движения подарочных карт (подарочных сертификатов) рассмотрен комплексно (с учетом документального оформления, синтетического и аналитического учета) и в динамике от момента их изготовления до момента утилизации. **Цель исследования** — определить основные принципы отражения в учете операций с подарочными картами и подарочными сертификатами.

Предложение о продаже подарочных карт (сертификатов) организацией розничной торговли считают публичной офертой. Приобретение подарочной карты (сертификата) означает принятие покупателем оферты (акцепт), всех указанных в ней условий (ст. 432, 433, 437, 438 ГК РФ) [1].

Ряд специалистов рассматривают подарочную карту (сертификат) как разновидность предварительного договора, по которому продавец обязуется в течение определенного срока заключить с третьим лицом (предъявителем сертификата) договор розничной купли-продажи на сумму, обозначенную в подарочной карте (сертификате) [2]. Уплаченные за него денежные средства рассматривают как получение предварительной оплаты или аванса.

В соответствии с концепцией реформирования бухгалтерского учета каждая организация самостоятельно выбирает

способ учета, основываясь на общих нормативных документах, опыте других организаций и собственном суждении [3]. Правила обращения подарочных карт (сертификатов) организация, их выпускающая, может установить сама. От этих правил будет зависеть учет сертификатов. Продавец в своих внутренних локальных документах может указать, какими именно будут сертификаты, на каких условиях они будут продаваться, а в дальнейшем — погашаться. Обычно разрабатывается и утверждается соответствующее положение, в котором подробно регламентируются все процессы [4].

В положении о подарочных картах (сертификатах) устанавливается:

— форма, в которой будут выпущены подарочные карты (сертификаты);

— реквизиты подарочных карт (сертификатов) (наименование, серия, номер, сумма, срок действия);

— перечень мест, где сертификаты могут быть погашены;

— механизмы защиты от подделки;

— способ распространения;

— варианты обмена сертификатов на товары и др.

Необходимо указать, на какие товары (работы, услуги) или их группы будут выпущены сертификаты.

Вопросы, касающиеся правил обращения сертификатов, представляют интерес и для приобретающего их покупателя [5]. В этой связи будет нелишним, если продавец при продаже сертификата оформит письменный документ, из которого следует, что покупатель не только ознакомлен, но и согласен с данными правилами.

Вопросов, возникающих в процессе учета подарочных карт и сертификатов, достаточно много. Начнем с того, что учет подарочной карты представляет собой процесс, состоящий как минимум из пяти этапов:

1) изготовление (создание) подарочной карты (сертификата);

2) продажа подарочной карты (сертификата) — получение денежных средств от покупателя в обмен на сертификат;

3) реализация товара, обеспеченного стоимостью подарочной карты (сертификата);

4) списание использованных подарочных карт (сертификатов);

5) погашение не предъявленных к погашению подарочных карт (сертификатов).

Каждый из выделенных этапов требует отдельного изучения.

Следуя хронологии, необходимо начать с изготовления подарочных карт (сертификатов). Для того чтобы затраты на изготовление карт были отражены в бухгалтерском учете и уменьшили налогооблагаемую прибыль, они должны быть экономически обоснованы и документально подтверждены.

Существенное значение для отражения затрат по изготовлению дисконтных карт имеют внутренние документы организации — соответствующие приказы руководителя о проведении мероприятий, направленных на увеличение объемов продаж, о назначении ответственных лиц за контролем пластиковых карт и т.п. [6]. Документами, подтверждающими факт осуществления затрат, будут договоры, заключенные с типографией-изготовителем, акты выполненных работ, накладные, счета, счета-фактуры.

В отношении отражения приобретения подарочных карт торговыми организациями существуют два подхода. Ведущий консультант по аудиту компании «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» указывает, что «если для торговой организации подобные затраты существенны, то целесообразно вести учет на счете 10 «Материалы» (например, при изготовлении карт сторонней типографией) в корреспонденции со счетами 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [7]. Когда у организации имеется собственное оборудование для изготовления карт, следует использовать счет 15 «Заготовление и приобретение материалов» для аккумулирования сумм расходных материалов, заработной платы со страховыми взносами и т.д. Затраты на изготовление списываются в дебет счета 44 «Расходы на продажу» по мере продажи подарочных карт. В той же статье автор указывает, что, если расходы на изготовление подарочных карт несущественны, их можно сразу отнести на издержки обращения, а фактическое движение карт учитывать на забалансовом счете, например, 006 «Бланки строгой отчетности» [8]. Бланки строгой отчетности учитываются за балансом на счете 006 «Бланки строгой отчетности» в условной оценке. В частности, подарочные карты (сертификаты могут учитываться либо в сумме фактических затрат на их изготовление без учета налога на добавленную стоимость, либо по 1 рублю за единицу).

Для учета подарочных карт, предназначенных для продажи, на счете 006 «Бланки строгой отчетности» рекомендуется ввести субсчет 006.1 «Бланки строгой отчетности на хранении». Это позволит вести раздельный учет карт (сертификатов), предназначенных для продажи, и карт (сертификатов), уже полученных от покупателя, использованных. Для них вводится отдельный субсчет 006.2 «Использованные бланки строгой отчетности» [9].

Варианты отражения в учете стоимости изготовления подарочных карт представлены в табл. 1. В первом случае стоимость изготовленных подарочных карт будет отражаться в балансе организации по строке «Запасы». Во втором случае стоимость подарочных карт не будет отражаться в балансе, так как данная сумма будет числиться на забалансовом счете.

Рассматривая оба варианта отражения в учете подарочных карт и сертификатов, можно прийти к выводу, что при выпуске данных объектов стоимость их изготовления априори должна быть несущественной по отношению к номинальной стоимости карты. Изначально под подарочной картой (сертификатом) мы понимаем не сам товар, но право на получение товара, не превышающего стоимостью номинальной стоимости подарочной карты.

Таблица 1

Два подхода к порядку отражения в учете изготовления подарочных карт

Операции	С использованием счета 10 «Материалы»	С использованием счета 006 «Бланки строгой отчетности»
Отражение затрат по изготовлению подарочных карт	Д-т 15 К-т 76	Д-т 44 К-т 76
Приходование подарочных карт	Д-т 10 К-т 15	Д-т 006

Следовательно, если стоимость изготовления карты станет существенной и будет представлять заметную часть ее номинальной стоимости, данная акция станет невыгодной либо для магазина, либо для покупателя.

Рассмотрим отражение изготовления сертификатов с применением счета 006 «Бланки строгой отчетности» в 1С. Для отражения операции по изготовлению подарочной карты в 1С используется документ «Поступление товаров и услуг». Поступление самих подарочных карт (сертификатов) будет отражено в 1С отдельно. Изготовленные подарочные карты (сертификаты) регистрируются в справочнике «Бланки стро-

гой отчетности». Каждая карта (сертификат) регистрируются индивидуально, с указанием серии, номера и номинала. Фактически справочник «Бланки строгой отчетности» представляет собой аналитику одноименного бухгалтерского забалансового счета.

Внутреннее перемещение подарочных карт (сертификатов) оформляется первичными учетными документами. Поступление подарочных карт (сертификатов) можно оформить с помощью приходного ордера по форме № М-4 с указанием номеров (серий) карт [10]. Выдавать подарочные карты (сертификаты) под отчет материально ответственным лицам можно на основании требования-накладной, где указывать их номера. Передача бланков материально ответственному лицу, например кассиру, отражается в книге по их учету, где производятся записи в аналитическом учете по счету 006. На нем можно вести аналитику — субсчета «Подарочные карты (сертификаты) на хранении», «Подарочные карты (сертификаты) у материально ответственного лица», «Использованные подарочные карты (сертификаты)».

Второй этап движения подарочных карт (сертификатов) — его продажа, то есть передача покупателю в обмен на деньги.

На дату продажи подарочной карты (сертификата) его бланк списывается со счета 006 «Бланки строгой отчетности». Поступление денежных средств при передаче подарочной карты (сертификата) покупателю оформляется кассовым чеком. Согласно ст. 5 Закона о применении ККТ от 22 мая 2003 года № 54-ФЗ продавец обязан выдать кассовый чек при оплате товаров, работ или услуг до их предоставления покупателю. На данном уровне обращения подарочных карт (сертификатов) проблема заключается в том, что при продаже подарочной карты (сертификата) реализации как таковой не происходит, так как отсутствует основной признак реализации — передача товара. Для самого же покупателя подарочная карта имеет ценность, поскольку используется как вещь, которую можно подарить, и, казалось бы, может классифицироваться как товар. Однако подарочная карта в данном случае не может рассматриваться как товар, поскольку сама служит расчетным средством для приобретения товара. Указанную операцию следует рассматривать как внесение покупателем предоплаты. На Х-чеке в качестве наименования товара должно быть указано «подарочная карта» или «подарочный сертификат».

Основным принципом учета продажи подарочных карт является разделение выручки от продажи товаров и от продажи подарочных карт. Кассир ведет ведомость (отчет) выдачи подарочных карт. Форму отчета (ведомости) следует утвердить в учетной политике. К ведомости прилагаются копии Х-чека о каждом внесенном авансе. Для того чтобы разделить выручку за проданные товары и предоплату, полученную от продажи подарочных карт, на основании Z-отчета следует составлять два отдельных приходных кассовых ордера. Журнал кассира-операциониста (форма № КМ-4) оформляется следующим образом:

— в графе 11 «Сдано наличными» отражается общая сумма (выручка от реализации товара за наличный расчет и сумма аванса по подарочным картам, внесенного за наличный расчет);

— в графе 13 «Оплачено по документам» отражается общая сумма (выручка от реализации товара по кредитным картам и аванс по подарочным картам в случае оплаты посредством кредитной карты);

— в графе 15 «Сумма денег, возвращенная покупателям (клиентам) по неиспользованным кассовым чекам» могут отражаться три суммы через дробь: сумма возвратов день в день за наличные/сумма возвратов за безналичные/сумма продаж по подарочным картам (то есть сумма зачета ранее внесенных авансов).

Фрагмент книги кассира-операциониста приведен в табл. 2.

В справке-отчете кассира-операциониста (форма № КМ-6) будет отражена следующая информация. В графе 7 «Выручка за рабочий день (смену) по счетчику» следует записывать через дробь: выручку от реализации товара за наличный расчет/сумму аванса по подарочным картам, внесенную за наличный расчет. Фрагмент справки-отчета кассира-операциониста представлен в табл. 3. Однако в соответствии с Указаниями по применению и заполнению форм первичных документов по учету денежных расчетов с населением с использованием ККМ оформление журнала кассира-операциониста (форма № КМ-4) и справки-отчета кассира-операциониста (форма № КМ-6) строго регламентировано. Указание в графе указанных документов дополнительной информации не предусмотрено. В целях избежания споров с налоговыми органами рекомендуется закрепить внутренними распорядительными документами:

— порядок продажи товара по подарочным картам;

— способ отражения в отчетных документах кассира-операциониста операций с подарочными картами и сертификатами.

Таблица 2

Фрагмент книги кассира-операциониста

Сдано				Сумма денег, возвращенная покупателям (клиентам) по неиспользованным кассовым чекам, руб. коп.	Подпись на конец рабочего дня (смены)		
наличными, руб. коп.	оплачено по документам		всего, руб., коп.		кассира Деньги и оплаченные счета сдал	администратора (старшего кассира) Показания счетчиков сняли, деньги принял	руководителя (старшего кассира)
	количество	сумма					
11	12	13	14	15	16	17	18
				—	/подпись/	/подпись/	/подпись/

Таблица 3

Фрагмент справки-отчета кассира-операциониста

Пор. № контр. счетчика (отчета фискальной памяти) на конец рабочего дня (смены)	Номер		Показания			Сумма, руб. коп.		Заведующий отделом (секцией)	
	Отдела	Секции	контрольного счетчика (отчета фискальной памяти), регистрирующего количество переводов, суммирующих счетчиков на нули	суммирующего денежного счетчика		выручки за рабочий день (смену) по счетчику	денег, возвращенных покупателям (клиентам) по неиспольз. кассовым чекам	фамилия, и., о.	подпись
				на начало рабочего дня (смены)	на конец рабочего дня (смены)				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Итого									

В программе 1С продажа сертификата отражается аналогично получению аванса, следовательно, ее нужно отражать по счету 62.02 «Расчеты по авансам полученным». В программах 1С этот счет имеет установленную аналитику (контрагент, договор, документ расчетов с контрагентами), обязательную для заполнения. При заполнении указанных данных возникают проблемы. В случае продажи сертификата отсутствует как возможность, так и необходимость получения столь полной информации о покупателе. В целях оптимизации рабочего процесса регистрации хозяйственных операций все операции с подарочными картами (сертификатами), где применяются счета 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 62.02 «Расчеты по авансам полученным», можно регистрировать от имени виртуального контрагента «Розничный покупатель» с привязкой к нему двух обобщенных договоров.

Также не имеет смысла привязывать конкретную подарочную карту (сертификат) (серия, номер) к определенному товару или платежному документу, регистрируя продажу или обмен сертификата. Для учета вполне достаточно той информации, которая будет отражена на счете 006 «Бланки строгой отчетности». Сведения о проданных и использованных подарочных картах и сертификатах достаточно указывать в документах справочно, без возможности построения какого-либо типового отчета для анализа именно этих данных.

В то же время, если реализуемые подарочные карты (сертификаты) являются документами многоразового использования, необходимо в рамках счета 62.02 «Расчеты по авансам полученным» организовать аналитический учет авансов. Безусловно, организовывать учет по контрагентам-покупателям нет никакого смысла, поскольку покупатель карты и ее предъявитель по определению будут являться разными лицами. Организация аналитического учета возможна только по серии и номеру подарочной карты. Такой вариант учета позволит отслеживать сумму использованного аванса и сумму, оставшуюся на счете карты (баланс карты). В 1С поступление денег за подарочную карту (сертификат) оформляется с помощью документа «Приходный кассовый ордер» и видом операции «Оплата от покупателя».

Подводя итоги организации учета данного этапа движения подарочных карт (сертификатов), следует отметить следующие принципы отражения в учете их продажи:

1) продажа подарочной карты или сертификата не представляет собой выручки организации, так как является предварительной оплатой еще не выбранного покупателем товара (п. 3, пп. 12 ПБУ 9/99 «Доходы организации»);

2) следует из первого: при отражении в учете суммы, полученной от продажи подарочной карты, следует использовать корреспонденцию дебет 50 «Касса» и Кредит 62 «Расчеты с покупателями». При этом в рамках счета 62 «Расчеты с покупателями» заводится субсчет «Расчеты по авансам, полученным от продажи подарочных карт»;

3) следует из первого и второго: учет поступлений от продажи подарочных карт следует вести обособленно от общей суммы выручки. Выручка от продажи товаров и от продажи подарочных карт должны отражаться в учете, начиная с первичных документов, отдельно, так как это две различные хозяйственные операции [11];

4) если организация, осуществляющая продажу подарочных карт, находится на общей системе налогообложения, то факт получения аванса от покупателя путем предоставления ему подарочной карты является основанием для начисления НДС [12]. В то же время, поскольку товар как таковой не продан, доход организацией не получен, а следовательно, сумма аванса, полученного от продажи подарочной карты, не включается в налогооблагаемые доходы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru (дата обращения: 05.12.2014).

2. Журавлев В. Подарочные карты для клиентов. http://taxexperts.ru / / Материал предоставлен журналом «Расчет» [Электронный ресурс]. URL: http://www.buhgalteria.ru (дата обращения: 01.12.2014).

3. Парулева И. В. Подарочные сертификаты без налоговых сюрпризов [Электронный ресурс]. URL: http://www.n-kodeks.ru/journal/4208/63759 (дата обращения: 10.11.2014).

4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Мини-

стерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998 года № 34н (в ред. от 25.11.2010 года № 132н) // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru (дата обращения: 06.12.2014).

5. Сафронкин И. В. Перспективы развития рынка кредитных карт в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 220—223.

6. Кравченко А. В. Повышение доступности энергетической инфраструктуры // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3. С. 98—100.

7. Волкова И. А., Стукач В. Ф. Методология форсайт-исследования в формировании стратегии развития сельского хозяйства региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1. С. 89—97.

8. Подарочные сертификаты: изготовить, учесть и реализовать [Электронный ресурс]. URL: http://garant-kirov.ru/articles/as120111 (дата обращения: 10.11.2014).

9. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению (утв. приказом Минфина РФ от 31.10.2000 года № 94н) // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru (дата обращения: 01.12.2014).

10. Подарочный сертификат в рознице: учет и налогообложение [Электронный ресурс]. URL: http://buh.ru/articles/documents/17812 (дата обращения: 07.11.2014).

11. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 года № 402-ФЗ // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru (дата обращения: 01.12.2014).

12. Налоговый кодекс Российской Федерации, части первая и вторая от 05.08.2000 года № 117-ФЗ // Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru (дата обращения: 05.12.2014).

REFERENCES

1. The Civil Code of the Russian Federation // Reference legal system Garant [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru (date of viewing: 05.12.2014).

2. Zhuravlev V. Gift cards for customers. http://taxexperts.ru / / Material provided by the magazine Calculation [Electronic resource]. URL: http://www.buhgalteria.ru (date of viewing: 12.01.2014).

3. Paruleva I. V. Gift certificates without tax surprises [Electronic resource]. URL: http://www.n-kodeks.ru/journal/4208/63759 (date of viewing: 10.11.2014).

4. Regulations on accounting and financial reporting in the Russian Federation. Approved by the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 29.07.1998 № 34n (revision as of 25.11.2010 № 132n) // Reference legal system Garant [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru (date of viewing: 06.12.2014).

5. Safronkin I. V. Prospects for development of the credit cards market in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3. P. 220—223.

6. Kravchenko A. V. Improving access to energy infrastructure // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3. P. 98—100.

7. Volkov I. A., Stukach V. F. Methodology of foresight studies in strategy development of agriculture in the region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1. P. 89—97.

8. Gift certificates: fabricate, consider and implement [Electronic resource]. URL: http://garant-kirov.ru/articles/as120111 (date of viewing: 11.10.2014).

9. Accounts plan of financial and economic activities of the organization, and Instructions for its use. Approved by the order of the Ministry of Finance of the Russian Federation as of 31.10.2000 № 94n // Reference legal system Garant [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru (date of viewing: 12.01.2014).

10. Gift certificate in retail: Accounting and Taxation [Electronic resource]. URL: http://buh.ru/articles/documents/17812 (date of viewing: 11.07.2014).

11. On Accounting: Federal Law dated 06.12.2011 № 402-FZ // Reference legal system Garant [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru (date of viewing: 12.01.2014).

12. Tax Code of the Russian Federation, parts one and two as of 05.08.2000 № 117-FZ // Reference legal system Garant [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru (date of viewing: 05.12.2014).

УДК 657.1
ББК 65.052.2

Stafievskaya Maria Vladimirovna,
candidate of economic sciences, senior lecturer
of the department of analysis and accounting
of Mari State University,
Yoshkar-Ola,
e-mail: stafievskaya16@mail.ru

Larionova Tamara Petrovna,
candidate of economic sciences, associate professor,
professor of the department of management
of small and medium-sized businesses
of Mari State University,
Yoshkar-Ola,
e-mail: stafievskaya16@mail.ru

Стафиевская Мария Владимировна,
канд. экон. наук, ст. преподаватель
кафедры анализа и учета
Марийского государственного университета,
г. Йошкар-Ола,
e-mail: stafievskaya16@mail.ru

Ларионова Тамара Петровна,
канд. экон. наук,
доцент, доцент кафедры
управления малым и средним бизнесом
Марийского государственного университета,
г. Йошкар-Ола,
e-mail: stafievskaya16@mail.ru

ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ РИСКОВ

INTERNAL ECONOMIC RESERVES FOR REDUCING RISKS OF ACCOUNTING

В статье предлагаются варианты создания благоприятных условий в финансовом вопросе для работников коммерческой организации, способствующих снижению рисков, связанных с человеческим фактором, и методика их отражения в учете. Раскрыт порядок организации оплаты санаторно-курортных путевок методом самострахования, а также разработаны рабочие документы для документирования данного процесса. Рекомендована методика компенсирования расходов работника на лечение. Предложен метод стимулирования работников бухгалтерии в целях повышения качества его работы. Внедрение предлагаемых методик позволит хозяйствующему субъекту снизить бухгалтерские риски, связанные с человеческим фактором.

The article provides options of establishing favorable financial conditions for employees of a commercial company that contribute to reducing risks associated with the human factor, as well as the method of their recording. A procedure of arranging payment for spa vouchers by means of self-insurance is described, as well as the working documents for recording of the process are developed. The method of compensating the employee's costs for treatment is recommended. The method of encouraging employees of the accounting office is proposed for the purpose of increasing of their work quality. Introduction of the proposed methods will allow the economic entity reducing the accounting risks associated with the human factor.

Ключевые слова: неопределенность, риски, бухгалтерские риски, человеческий фактор, компенсируемые расходы, накопления, компенсация, стимулирование, самострахование, расходы.

Keywords: uncertainty, risks, accounting risks, human factor, reimbursed costs, savings, compensation, promotion, self-insurance, costs.

Бухгалтерские риски — комплексная категория, которая объективно существует в результате неточностей, имеющих место в учетном процессе, вызванных наличием принципов бухгалтерского учета, неточностей стандартов бухгалтерского учета.

Деятельности предприятий и организаций в различных организационно-правовых формах свойственны различные варианты рисков [1], но их учет, по существу, находится на начальном этапе развития, система учета бухгалтерских рисков отсутствует. Недооценивание такой категории, как бухгалтерский риск, может привести субъект к существенным штрафным санкциям, прямому искажению данных бухгалтерской отчетности и даже к одной из процедур банкротства.

Одна из весомых причин такого положения состоит в сложности исследования экономической природы, прямых и обратных связей бухгалтерских рисков и вытекающей отсюда очевидной недооценки такого явления. Тем не менее бухгалтерский риск существует. Он связан с человеческим фактором и, как любой риск, требует поиска внутрихозяйственных резервов его снижения [2].

Актуальность данной темы предопределила **цель** исследования — разработка методики снижения бухгалтерских рисков, связанных с человеческим фактором. Исходя из цели, были поставлены **задачи:**

— предложить метод стимулирования работников бухгалтерии в целях повышения качества их работы;

— раскрыть порядок организации оплаты санаторно-курортных путевок методом самострахования, а также разработать рабочие документы для документирования данного процесса;

— рекомендовать методику компенсирования расходов работника на лечение.

В снижении бухгалтерских рисков в коммерческих организациях немаловажным аспектом является отношение бухгалтера к работе, а также методология учета [3]. Выявленные ошибки бухгалтера в процессе внутреннего контроля необходимо искоренять безотлагательно, назначая срок выполнения задачи и ответственных лиц. За просрочку возможно установление санкций. Необходимо контролировать объем бухгалтерской работы на одного сотрудника с целью избегания перегрузок.

Преднамеренное искажение в бухгалтерском учете является проблемой любой организации, к примеру, уволенные

сотрудники, продолжающие получать зарплату, не раз оплаченные одни и те же листки нетрудоспособности или же листки нетрудоспособности, подписанные одним и тем же врачом. Решение проблемы видится в разграничении документооборота между кадровым и бухгалтерским учетом. Список на выдачу заработной платы может формироваться в отделе кадров, а размер заработной платы — проставляться непосредственно бухгалтером.

Возможные допущенные ошибки работников бухгалтерии, то есть произведенные ими отклонения от действующих нормативных актов, нами предлагается систематизировать в три группы по степени величины риска, а именно:

— нарушения, не приводящие к штрафным санкциям (первая группа);

— нарушения, приводящие к штрафным санкциям (вторая группа);

— нарушения, приводящие к значительным штрафным санкциям (третья группа).

Соответственно за всеми группами закрепляется определенное количество баллов за одно нарушение. При этом группы можно детализировать на подгруппы. От организации требуется разработка внутреннего положения, цель которого — предусмотреть дополнительную оплату (или ее снижение) в зависимости от отсутствия или найденных нарушений (полученного количества баллов). Таким образом руководитель может стимулировать работников в результатах своего труда, а также повысить качество внутренних проверок.

Бухгалтеру предприятия, как и любой личности, свойственно находиться постоянно в решении своих социальных проблем, что отрицательно сказывается на его здоровье. Сегодня не каждый работодатель может позволить оплату работникам санаторно-курортного лечения за счет своих средств. На помощь призваны органы социального страхования и обеспечения. У работодателей возникает вопрос: сколько выделить средств работнику и чем руководствоваться при таких процедурах. Порядок оплаты путевок, безусловно, регламентирован, но иногда возникает субъективное решение проблем. Решение проблемы видится в создании на каждом предприятии индивидуальных накопительных счетов, что должно регламентироваться соответствующим внутренним положением, которое предопределит распределение выделенного резерва органами социального страхования и обеспечения на оплату путевок между работниками предприятия. Кроме того, дополнительным источником может стать выделение части прибыли работодателем.

Распределение денежных средств может производиться ежеквартально по работникам согласно определенным критериям: стаж, возраст, наличие инвалидности, размер заработной платы и т. д. Предполагаемый накопительный счет может иметь форму накопительной карточки индивидуально для каждого работника. Учетная информация может отражаться на балансовом счете 76. К данному счету необходимо открыть субсчет «Начисление по индивидуально накопленным счетам». Работодателю рекомендуется практиковать выдачу машинограмм каждому работнику, где будет отражаться соответствующая информация.

Схематично предлагаемая блок-схема учета индивидуальных накоплений приведена на рис.

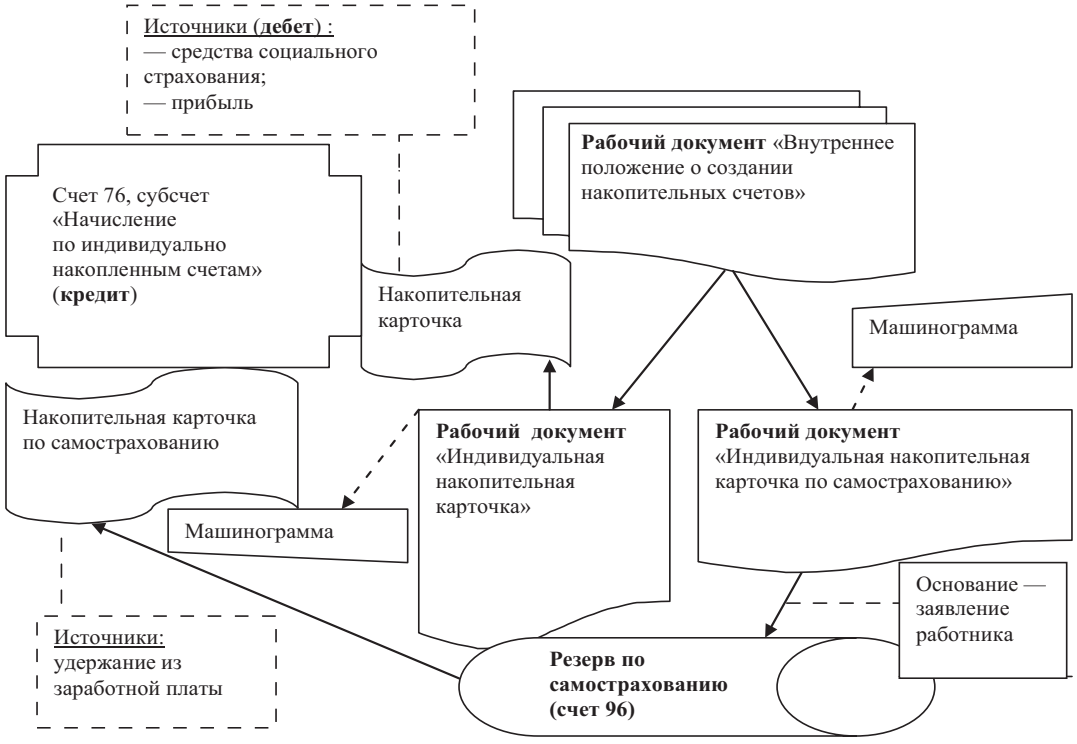


Рис. Блок-схема учета индивидуальных накоплений (авторская)

Таким образом, каждый работник при желании сможет своевременно получить информацию о количестве накопленных денежных средств на его счете и исходя из своих реальных финансовых возможностей строить последующие планы.

Выбор критериев расчета, методика должны быть обоснованы и определены как рабочий документ.

Правильный выбор критериев позволит работодателю добиться многих положительных моментов. К примеру, увеличение коэффициента на такой критерий, как непрерывный стаж работы, будет стабилизировать работников бухгалтерии к более постоянному месту работы, что положительно скажется на качестве информации.

Сегодня каждый человек находится в сложной психологической ситуации, что влечет за собой неврологические и вы-

текающие из них заболевания [4]. Как результат заболеваний у работника снижается качество труда, возникают бухгалтерские ошибки. Нетрудоспособность человека может быть различной по времени. Осознание заболевания психологически ежедневно подавляет человека, требуя при этом существенных затрат на лечение. Нестабильное финансовое положение работника не позволяет ему приобретать дорогие эффективные препараты пролонгированного действия. Как результат, это еще больше негативно отражается на психике работника и в конечном итоге на климате предприятия, как психологическом, так и экономическом.

В данном случае решение проблемы видится в самостраховании, а именно, решением коллектива предприятия может быть принята следующая система. На основании заявления работника от его ежемесячного дохода станет удерживаться небольшой процент в специально созданный накопительный резерв предприятия, информация по которому будет отражаться на счете 96, субсчет «Резерв по самострахованию», в разрезе лицевых счетов по каждому работнику. При этом информация о состоянии накопленных средств ежемесячно предоставляется работнику в виде машинограмм. В дальнейшем при заболевании работник, имея на руках соответствующие платежные документы из медицинских учреждений, может доказать размер произведенных затрат на лечение. В этом случае на предприятии может быть разработана рекомендуемая нами следующая политика компенсации, направления которой представлены в табл. 1.

Таблица 1

Размер компенсируемых расходов

Размер затрат работника на приобретение лекарственных препаратов, руб.	Размер компенсации работнику из созданного резерва, %
До 20000	100 %
20000—40000	90 %
40000—60000	80 %
60000—80000	70 %
80000—150000	60 %
Свыше 150000	50 %

Таким образом, размер компенсации позволит работнику приобретать более дорогие препараты, эффективность которых скажется на более ускоренном лечении и в результате — на положительном качестве выполняемой работы. В случае отсутствия у работника затрат на лечение средства лицевого счета по его желанию могут быть направлены на оплату путевок в соответствующие дома отдыха. Данная политика заинтересовывает работника к постоянному месту работы, ставя размер компенсации в зависимость от его стажа, а именно увеличивает размер компенсации на принятый общим собранием коллектива коэффициент. Перечень предлагаемых условных коэффициентов приведен в табл. 2.

Таблица 2

Перечень условных коэффициентов

Стаж работника, лет	Коэффициент
До 6 лет	0,2
6—10	0,4
10—16	0,5
16—20	0,6
Свыше 20	0,7

Для эффективного снижения бухгалтерских рисков требуется высокий уровень квалификации бухгалтера, поэтому необходимо проводить взвешенную кадровую политику и предъявлять к уровню специалистов высокие требования. К примеру, собеседование при приеме на работу должно включать обязательное тестирование, для работающих — периодическое проведение аттестации [5].

Использование предложенных методик позволит создать благоприятную среду для работников в плане решения финансовых вопросов по покрытию затрат на их лечение и положительный климат на предприятии, способствующий стремлению к постоянному месту работы. Авторские методики раскрывают возможности использования внутрихозяйственных резервов по снижению бухгалтерских рисков и их отражению в учете.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сальников С. В. Контракты как метод регулирования ценовых рисков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 1 (8). С. 57—59.

2. Ломейко А. В. Риски, связанные с применением налогового планирования на предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 183—188.

3. Ахрамеев А. Н. Необходимость формирования системы внутреннего контроля в организациях различной организационно-правовой формы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 209—213.

4. Дробижев М. Ю., Воробьева О. В. Диагностика и лечение депрессий в неврологической практике: современное состояние проблемы // Consilium medicum издательство: медицинское маркетинговое агентство «Медиамедика» (Москва). 2006. Т. 8. № 8. С. 109—113.

5. Шевелев А. Е., Шевелева Е. В. Риски в бухгалтерском учете: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2007. 280 с.

REFERENCES

1. Sal’nikov S. V. Contracts as a method of control of price risks // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2009. № 1 (8). P. 57—59.

2. Lomeiko A. V. Risks associated with the use of tax planning at the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 183—188.

3. Akhrameev A. N. Need to establish a system of internal control in the organizations of various organizational and legal form // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 209—213.

4. Drobizhev M. Yu., Vorobyov O. V. Diagnosis and treatment of depression in neurological practice: problem’s state-of-the-art // Publishing House Consilium medicum: medical marketing agency Mediamedika (Moscow). 2006. Vol. 8. № 8. P. 109—113.

5. Shevelev A. E., Sheveleva E. V. Risks in Accounting: textbook. M.: KNORUS, 2007. 280 p.

УДК 657.3:631.162
ББК 65.052.2:65.32

Chekrygina Tatyana Alexeevna,
candidate of economics,
associate professor of the department
of accounting and audit
of Volgograd State Agricultural University,
Volgograd,
e-mail: schurik4@yandex.ru

Чекрыгина Татьяна Алексеевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: schurik4@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

PROBLEMS OF TRANSFORMATION OF STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH IFRS IN THE AIC ORGANIZATIONS

В статье рассматриваются проблемы, возникающие у предприятий аграрного сектора при трансформации отчетности согласно международным стандартам финансовой отчетности. Обоснована актуальность данных проблем с точки зрения практики. В работе проведен сравнительный анализ существующих методов составления отчетности в соответствии с МСФО. Автором выделены ключевые проблемы, которые касаются организации процесса трансформации, и проблемы, связанные с различиями в методологии бухгалтерского учета российской системы бухгалтерского учета и международной системы. В данной статье автором предложено использование основных этапов трансформации отчетности и рекомендуемой методики трансформации отчетности, а также определены основные направления решения методологических проблем.

The article examines the problems of agricultural enterprises in transformation of statements in accordance with International Financial Reporting Standards. The urgency of these issues from the perspective of practice is justified. A comparative analysis of existing methods of reporting in accordance with IFRS is conducted. The author highlights the key issues that relate to the arrangement of transformation process and the problems associated with differences in accounting methodology of the Russian accounting system and the international system. The author proposed the use of the main stages of transformation of statements and of recommended methods of transformation of reporting, as well as the main directions of the methodological problems.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, трансформация финансовой отчетности, параллельный учет, трансляция проводок, биологические активы, сельскохозяйственная продукция, оценка биологических активов, справедливая стоимость, активный рынок, российская система бухгалтерского учета, международная система бухгалтерского учета.

Keywords: International Financial Reporting Standards, transformation of financial statements, parallel accounting, translation of entries, biological assets, agricultural products, evaluation of biological assets, fair value, active market, Russian system of accounting, international accounting system.

В настоящее время, несмотря на экономические сложности, вызванные экономическими санкциями, постепенно увеличивается количество аграрных предприятий, начавших подготовку своей финансовой отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Это делается в целях повышения своей инвестиционной привлекательности и выхода на мировой рынок капитала и сельскохозяйственной продукции либо для удовлетворения информационных потребностей иностранных собственников и совладельцев компании [1]. Поэтому в современных условиях проблемы подготовки отчетности по МСФО не теряют своей актуальности.

В российской системе бухгалтерского учета общие процессы преобразований, обусловленные изменением требований к качеству учетной информации в новых экономических условиях, вызывают необходимость переосмысления подходов к действующему порядку трансформации отчетности в соответствии с МСФО. В ходе исследования процесса трансформации отчетности согласно МСФО в организациях аграрного сектора были выявлены существенные организационные и методологические проблемы, которые имеют место быть на большинстве предприятий, составляющих международную финансовую отчетность.

Целью исследования является изучение организации процесса трансформации отчетности в соответствии с МСФО в сельскохозяйственных организациях Волгоградской области, выявление недостатков и определение путей дальнейшего совершенствования в этом направлении.

Для достижения поставленной цели решены следующие **задачи:** изучен порядок организации процесса трансформации отчетности согласно МСФО; выявлены основные организационные и методологические проблемы; обоснована необходимость их решения.

Очень важным и обязательным шагом на пути перехода от РСБУ к МСФО является трансформация финансовой отчетности российских организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Это связано с тем, что даже при переходе к параллельному учету в соответствии с МСФО необходимо хотя бы раз провести трансформацию отчетности для получения начального пробного баланса и форм финансовой отчетности, предусмотренных международными стандартами.

Сравнительная характеристика параллельного учета и трансформации отчетности представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика параллельного учета и трансформации отчетности

Характеристика	Параллельный учет	Трансформация отчетности
Достоверность отчетности	Высокая степень надежности информации	Высокий информационный риск
Дороговизна (расходы на обучение персонала МСФО; программное обеспечение; реорганизация системы управления компании и пр.)	Требуются существенные финансовые затраты	Не требуется существенных финансовых затрат
Период подготовки	Длительный	Оперативный периодический характер
Оперативность подготовки отчетности	Практически одновременно с подготовкой российской отчетности	Только после подготовки отчетности по российским правилам

Однако следует отметить, что отчетность в соответствии с МСФО можно получить несколькими путями: методом трансформации отчетности, методом трансляции проводок и методом параллельного учета.

Выделяют несколько вариантов трансформации отчетности (рис. 1).

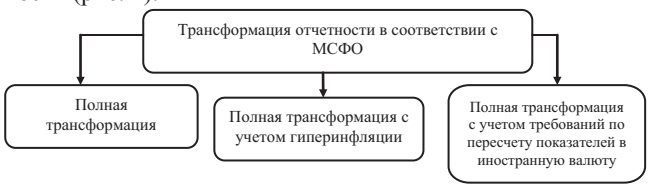


Рис. 1. Классификация трансформации отчетности в соответствии с МСФО

Полная трансформация. При этом методе в случае необходимости вносятся различные корректировочные проводки, которые позволяют устранить выявленные различия между МСФО и действующей системой бухгалтерского учета в России. Информация из первичных документов используется для корректировки определенных счетов, представляется в соответствии с IAS без корректировок финансовой отчетности в условиях гиперинфляции в отечественной валюте.

Полная трансформация с учетом гиперинфляции. Использование этого метода предусматривает все изменения, осуществляемые при полной трансформации. Финансовые отчеты предоставляются в соответствии с IAS в отечественной валюте с необходимыми корректировками, которые отражают изменение покупательной способности денег.

Полная трансформация с учетом требований по пересчету показателей в иностранную валюту. При этом методе финансовые отчеты, предоставленные с учетом гиперинфляции в соответствии с IAS, в местной валюте пересчитываются в стабильную иностранную для того, чтобы иметь возможность сопоставить их с аналогичными иностранными компаниями или для консолидации с иностранной материнской компанией.

В ходе изучения процесса трансформации отчетности на предприятиях аграрного сектора нами были выделены этапы трансформации отчетности, составленной по российским стандартам, в отчетность, составленную в соответствии с МСФО, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2

Этапы трансформации отчетности, составленной по РСБУ, в отчетность, составленную в соответствии с МСФО

№ п/п	Название этапа	Характеристика
1	Подготовительный этап	Изучение общих требований к отчетности в формате МСФО. Сравнительный анализ МСФО и РСБУ, выявление расхождений в оценках. Изучение требований МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО». Составление учетной политики по МСФО.
2	Рабочий этап (непосредственно трансформация)	Сравнительный анализ учетной политики, подготовленной по РСБУ и МСФО, выявление области корректировок. Сбор информации, необходимой для проведения трансформации. Выбор формата компонентов отчетности. Подготовка рабочих документов. Корректировки. Реклассификация. Подготовка начального баланса. Подготовка баланса и отчета о финансовых результатах в формате МСФО. Подготовка отчета об изменении капитала, отчета о движении денежных средств и пояснений к отчетности в формате МСФО.
3	Посттрансформационные процедуры	Подготовка дополнительных разделов отчетности. Корректировка показателей отчетности с учетом инфляции. Перевод показателей отчетности в иностранную валюту.

В процессе непосредственно трансформации отчетности выявляются основные отличия между учетом по РСБУ и учетом по МСФО. При этом анализируется финансово-хозяйственная деятельность компании и система бухгалтерского учета по российским стандартам (рабочий план счетов, типовые операции и т. д.).

Для составления трансформационных записей собирается информация в объеме, достаточном для проведения трансформации российской отчетности в отчетность по требованиям МСФО. Все осуществляемые трансформационные записи подразделяются на связанные с изменением классификации элементов финансовой отчетности (реклассификация, введение новых объектов учета, исключение не удовлетворяющих критериям признания в соответствии с МСФО) и изменяющие оценку элементов финансовой отчетности (применение справедливой стоимости, создание резервов, изменение оценки за счет учета обесценения и т. д.). Собранные данные и выявленные отклонения, зафиксированные в рабочих документах, заносятся в итоговую трансформационную таблицу.

Общую методику трансформации отчетности, составленной по российским стандартам, в отчетность по МСФО можно представить в виде следующей схемы (рис. 2).



Рис. 2. Схема трансформации отчетности по РСБУ в отчетность по МСФО

Среди проблем, с которыми сталкивается аграрное предприятие при трансформации отчетности, выделяются следующие:

— организационные;

— методологические.

В настоящее время существуют определенные обстоятельства, препятствующие переходу на МСФО предприятий аграрного сектора. Немаловажным фактором, замедляющим данный процесс, являются высокие финансовые затраты, связанные с подготовкой отчетности.

По нашему мнению, одной из важных проблем, касающейся организации процесса трансформации отчетности по МСФО, является слабая обеспеченность профессиональными кадрами, то есть существует кадровая проблема подготовки отчетности. В современных условиях отмечается недостаток на рынке труда квалифицированных специалистов в области учета по МСФО, поэтому многие предприятия самостоятельно не готовят международную отчетность, а в основном они обращаются к фирмам, специализирующимся на составлении отчетности согласно МСФО.

Следующей очень важной проблемой трансформации бухгалтерской отчетности в аграрных предприятиях, на наш взгляд, является низкий уровень автоматизации процессов, связанных с трансформацией отчетности. Ведущие организации, занимающиеся разработкой программ, позволяющих автоматизировать трансформацию отчетности, активно работают в данном направлении. Однако программные продукты на данный момент являются дорогими, и многие предприятия не могут себе позволить их приобрести, в результате чего в практической деятельности они составляют отчетность по МСФО с использованием программы MS Excel.

Наибольшую тревогу у специалистов по МСФО вызывают нерешенные проблемы, связанные с различиями в методологии российского бухгалтерского и международного учета. При трансформации отчетности согласно МСФО важно четко определить различия между требованиями по подготовке российской бухгалтерской отчетности и отчетности по МСФО. При этом особенностью применения международных стандартов для аграрной специфики является проблема применяемых методов оценки [2].

Оценка биологических активов и сельскохозяйственной продукции в момент сбора регулируется МСФО 41 «Сельское хозяйство», согласно которому эти активы должны оцениваться по справедливой стоимости.

Согласно МСФО 41 «Сельское хозяйство» справедливая стоимость для оценки биологических активов или сельскохозяйственной продукции определяется в виде суммы, достаточной для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

В РСБУ оценка таких активов осуществляется по исторической стоимости. По нашему мнению, использование данного способа имеет существенный недостаток, то есть она не дает информации о реальной рыночной стоимости актива на момент составления отчетности. Специалисты по МСФО считают, что баланс должен наиболее правильно отражать именно текущую ситуацию, поэтому на каждую отчетную дату должна производиться переоценка биологических активов и сельскохозяйственной продукции по МСФО [3].

Отметим основные выявленные нами методологические проблемы при составлении отчетности по МСФО в аграрном секторе:

— учет и формирование информации о незавершенном производстве;

— оценка и отражение в балансе биологических активов;

— оценка запасов собственного производства;

— формирование информации о землях и т. д.

В аграрной сфере незавершенное производство имеет свои особенности. Незавершенное производство — это «продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки».

В отрасли растениеводства незавершенное производство представляет собой затраты, понесенные на биологические активы и направленные на их рост и развитие. В то же время сельскохозяйственная продукция с данных активов на дату составления отчетности еще не получена. Такие затраты дифференцируются на затраты, осуществленные под конкретные культуры (например, под озимые культуры), и затраты под урожай будущего года (например, обработка зяби), когда еще неизвестно, какая культура будет посеяна весной на этом поле [4].

По российским стандартам незавершенное производство оценивается по фактическим затратам и отражается в балансе в составе запасов.

Затраты, понесенные под конкретные культуры (например, сев зерновых озимых культур), согласно МСФО определяются как биологические активы, потому что возникают процессы биотрансформации, связанные с изменением данного актива (рост и развитие растений), а биологические активы согласно стандарту МСФО 41 «Сельское хозяйство» оцениваются по справедливой стоимости. Затраты предприятия, связанные с обработкой зяби, рекомендуется классифицировать по МСФО в виде расходов будущих периодов и оценивать по фактическим затратам.

Согласно международным стандартам оценка запасов, произведенных собственными силами (например, семян, кормов), также имеет свои особенности. Для оценки этих видов запасов применяется стандарт МСФО 41 «Сельское хозяйство», при этом их оценка должна производиться по справедливой стоимости.

Таким образом, оценка кормов собственного производства в соответствии с МСФО предполагает наличие активного рынка. Поэтому при составлении отчетности международного уровня в аграрном секторе сталкиваются с проблемой оценки кормов собственного производства (сено, солома, сочные корма). Все произведенные корма в хозяйстве, как правило, используются для удовлетворения соб-

ственных производственных потребностей (то есть на корм скоту), поэтому рынка таких активов практически не существует.

При оценке биологических активов по справедливой стоимости, относящихся к отрасли животноводства, можно также выявить аналогичную проблему. Активный рынок крупного рогатого скота здесь представлен в большинстве случаев предложениями нетелей. Продажа молодняка и коров основного стада в живом весе практически отсутствует.

Следующие трудности при трансформации отчетности в формат МСФО вызывает учет аренды земли в сельском хозяйстве, так как большая часть земель сельскохозяйственного назначения находится в собственности пайщиков. Поэтому сегодня аграрное производство развивается в основном на основе долгосрочной аренды данных земельных участков у пайщиков, и лишь небольшая их доля выкуплена предприятиями. На практике возникает проблема обоснованной оценки данного вида активов по МСФО.

Таким образом, в настоящее время перед специалистами по МСФО стоит важная задача по поиску методов и обоснованной оценки активов, обязательств и капитала, которая будет осуществляться на базе основополагающих фундаментальных принципов составления отчетности по международным стандартам и давать объективную оценку производства в аграрной сфере. Считаем, что решение выявленных нами организационных и методологических проблем, связанных с отражением сельскохозяйственной деятельности согласно МСФО, поможет многим предприятиям аграрного сектора подойти к процессу трансформации отчетности более подготовленными, что в результате снизит временные и денежные затраты на подготовку и предоставление отчетности по МСФО.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мелихов В. А., Павлова Л. Н. Перспективы формирования международной интегрированной отчетности на сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях агропромышленного холдинга // Известия Нижневолжского аграрного университетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. 2014. № 1 (33). С. 243—248.

2. Проблемы формирования первой отчетности по международным стандартам финансовой отчетности сельскохозяйственными предприятиями / Т. А. Чекрыгина, С. И. Ахманова, А. С. Горбачева, Н. В. Чернованова // Известия Нижневолжского аграрного университетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. 2014. № 2. С. 229—233.

3. Балашова Н. Н., Чекрыгина Т. А. Особенности применения международного стандарта финансовой отчетности 41 «Сельское хозяйство» сельскохозяйственными предприятиями в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 105—108.

4. Мелихов В. А., Перепелкина Е. Ф. Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 197—200.

REFERENCES

1. Melikhov V. A., Pavlova L. N. Prospects of establishing the international integrated reporting at agricultural and processing companies of agro-industrial complex // News of the Low-Volga agricultural university complex. 2014. № 1 (33). P. 243—248.

2. Problems of primary financial statements formation according to the international financial reporting standards by agricultural enterprises / T. A. Chekrigina, S. I. Akhmanova, A. S. Gorbacheva, N. V. Chernovanova // News of the Low-Volga agricultural university complex. 2014. № 2 (34). P. 229—233.

3. Balashova N. N., Chekrigina T. A. Peculiarities of application of the international financial reporting standards 41 Agriculture by agricultural companies in modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). C. 105—108.

4. Melikhov V. A., Perepelkina E. F. Organization of accounting and control system of management of the activity segments of processing enterprises of agrarian and industrial complex on the basis of the ABC system (Activity-Based Costing) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 197—200.

УДК 338.24+657.1+311.216
ББК 65.291.212+65.052+32.81

Abuyeva Milana Magomed-Salievna,
post-graduate student of the department
of accounting, auditing and statistics
of Russian Peoples Friendship University,
assistant of the department of economic analysis
of Chechen State University,
Grozny,
e-mail: milashka. m.a@mail.ru

Абуева Милана Магомед-Салиевна,
аспирант кафедры бухгалтерского учета,
аудита и статистики
Российского университета дружбы народов,
ассистент кафедры экономического анализа
Чеченского государственного университета,
г. Грозный,
e-mail: milashka. m.a@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

INFORMATION BASE FOR MAKING MANAGEMENT DECISIONS IN THE COMPANY'S INNOVATION ACTIVITY

В статье рассматривается информационная база для принятия управленческих решений в сфере инновационной деятельности предприятия. Дано определение понятий «инновации» и «инновационная деятельность». Подтверждается важность бухгалтерского учета как основы учетно-аналитического обеспечения. Определяются основные требования, предъявляемые к информации в области инновационной деятельности предприятия. В данной работе предложена собственная модель информационного обеспечения для принятия управленческих решений, целью создания которой явилось получение полной и достоверной информации о состоянии и развитии инновационной деятельности предприятия. В информационной модели происходит объединение учета и анализа как единой информационной базы, где учет, как и анализ, является основой для принятия управленческих решений.

The article discusses the information base for making management decisions in the field of the companies' innovation activity. Definition of the concept of innovation and innovation activity is provided. The importance of accounting as a basis for accounting and analytical support is confirmed. The basic requirements for information in the field of the companies' innovation activity are determined. The model of information provision for management decision-making is proposed, which purpose is obtain complete and reliable information of the status and development of the company's innovative activity. The information model combines accounting and analysis as an integral information base, where accounting, as well as analysis, is the basis for making management decisions.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, информационная база, бухгалтерский учет, управленческий учет, налоговый учет, статистика, анализ, план счетов, МСФО.

Keywords: innovation, innovative activities, information base, accounting, management accounting, tax accounting, statistics, analysis, chart of accounts, IFRS.

На сегодняшний день в России в сложившейся рыночной экономике и жесткой конкуренции на рынке инновационная деятельность играет значимую роль в развитии экономики страны и является основой эффективной деятельности предприятия. Следовательно, возникает вопрос совершенствования аппарата управления данным видом деятельности.

Наиболее важное место в системе управления инновационной деятельностью занимает информационное обеспечение. За последние десятилетия немало публикаций было посвящено вопросам совершенствования информационного обеспечения для принятия управленческих решений, что говорит о заинтересованности ученых в решении данной проблемы.

Актуальность проблематики заключается в том, что в условиях современной экономики система управления инновационной деятельностью предприятия нуждается в качественном информационном обеспечении, позволяющем пользователям указать на рациональные и нерациональные управленческие решения.

Цель научного исследования состоит в решении проблемы информационного обеспечения с помощью создания модели информационной базы, которая дает возможность принимать эффективные управленческие решения в сфере инновационной деятельности предприятия.

В соответствии со сформулированной целью научного исследования была поставлена основная научная **задача**, которая заключается в разработке модели информационного обеспечения для принятия управленческих решений, охватывающей комплекс учетной информации.

Комплекс для управления инновационной деятельностью предприятия включает правовую, нормативную, методическую, финансовую, материальную, кадровую, информационную базу данных. Отметим, что наиболее важное значение в информационном обеспечении имеет учетная информация.

Научная новизна результатов исследования состоит в разработке модели информационного обеспечения для принятия управленческих решений в сфере инновационной деятельности предприятия, обеспечивающей взаимосвязь учета и анализа как единой базы данных.

Инновации являются залогом успеха любого динамично развивающегося хозяйствующего субъекта.

Целесообразно уточнить определение инновации как объекта бухгалтерского учета.

Хотя инновационная практика существует много столетий, предметом специального научного изучения инновации стали лишь в XX веке [1].

Анализ существующих подходов к определению понятия «инновация» позволил установить, что для ведения бухгалтерского учета инновационной деятельности предприятия под инновациями целесообразно понимать процесс создания, внедрения, распространения новшества, а также результат внедренного продукта, посредством которого до-

стигается экономический, социальный, научных эффект.

Определение инновационной деятельности можно сформулировать следующим образом.

Инновационная деятельность — это, на наш взгляд, комплекс научных, технологических, организационных, коммерческих и финансовых мероприятий, направленных на разработку, внедрение и освоение инноваций.

Данные бухгалтерского учета составляют основу информационной базы для выведения финансовых результатов и принятия управленческих решений на предприятии. Учетные данные используются для управления активами, финансами, запасами и персоналом.

Принятие разнообразных решений — ежедневная деятельность менеджеров всех организаций, и от правильности выбора этих решений зависит эффективная деятельность всего предприятия [2].

Бухгалтерский учет является единственным средством получения и передачи достоверной и обоснованной информации о хозяйственной деятельности предприятия. Стало быть, от состояния бухгалтерского учета и качества учетной информации зависит рациональное принятие управленческих решений. Здесь играет важную роль информационная база, которая является основой управления не только инновационной деятельностью предприятия, но и любой другой.

Исследование информационной базы позволяет оценить степень подготовленности, доброкачественности и аналитичности исходных данных, что должно обеспечить успешное принятие управленческих решений.

Слово «информация» происходит от латинского informatio, что в переводе означает «сведение», «разъяснение», «ознакомление». Данное определение используется во всех науках, во всех видах деятельности, причем для каждого имеет собственный контекст.

Учетная информация, используемая для принятия управленческих решений в сфере инновационной деятельности, должна отвечать определенным требованиям, то есть обладать конкретными свойствами.

На основе изученных материалов выделены и дополнены основные требования, предъявляемые к информации в сфере инновационной деятельности предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Основные требования, предъявляемые к информации для принятия управленческих решений

№ п/п	Требования	Характеристика требования
1	Достоверность	Способность отображать фактическое положение дел
2	Объективность	Независимость информации
3	Полнота	Достаточность для принятия управленческих решений
4	Актуальность	Существенность для данного периода времени
5	Понятность	Доступность широкому кругу пользователей
6	Периодичность	Устойчивая повторяемость информации по времени поступления
7	Систематизация	Возможность упорядочивания информации
8	Сопоставимость	Возможность сравнения информации по различным признакам
9	Рациональность	Затраты на сбор и обработку информации должны быть минимальны
10	Перспективность	Возможность использования информации для прогнозов на будущее

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Предложена модель информационной базы для принятия управленческих решений в сфере инновационной деятельности предприятия (рис.).

Целью создания модели информационной базы является получение полной и достоверной информации о состоянии и развитии инновационной деятельности.

В приведенной модели неслучайно происходит объединение учета и анализа как единой информационной базы. Учет и анализ являются основой для принятия управленческих решений. Многие ученые также поддерживают данную методику взаимосвязи учета и анализа и считают невозможным отделение одного от другого.

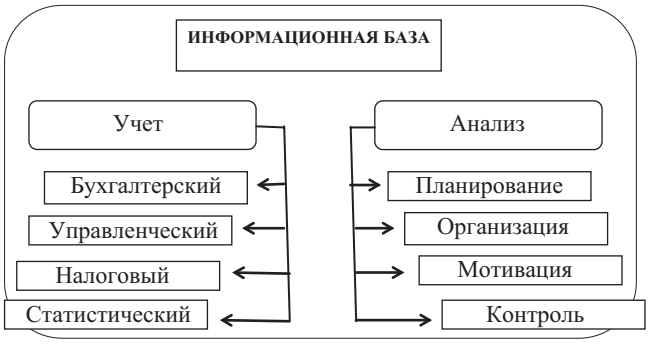


Рис. Модель информационной базы для принятия управленческих решений

Эти две функции, учет и анализ, являются взаимозависимыми, следовательно, их рассматривают как комплекс. Как видим, в данной модели учетная система не ограничивается только бухгалтерским учетом, поскольку в настоящее время в рыночной экономике функцию управления берет на себя управленческий учет. Немаловажной учетной информацией является и налоговый и статистический учет, который следует рассматривать в отдельном контексте.

Бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет является основной базой данных в модели информационного обеспечения.

С давних пор бухгалтерский учет установлен как концепция, позволяющая измерять, обрабатывать и представлять учетные данные. Учетные данные изначально формировались не для целей бухгалтерского учета, а для пользователей информации с целью быть полезной для планирования, прогнозирования, моделирования, анализа и контроля. В таком случае они являются основным средством для принятия результативных управленческих решений.

Бухгалтерский подход подразумевает формирование информационной базы для анализа инновационной деятельности. Информационной базой для принятия управленческих решений в сфере инновационной деятельности могут служить бухгалтерская (финансовая) отчетность и другие документы хозяйственной деятельности.

В России в соответствии с МСФО модернизируется национальная система учета, следовательно, повышается значимость бухгалтерской отчетности как основного источника информации для пользователей, принимающих управленческие решения.

В системе информационной базы бухгалтерская отчетность является одним из важнейших рычагов управления, содержащих наиболее синтезированную и обобщенную информацию. Бухгалтерская отчетность является основой объективной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, базой текущего и перспективного плани-

рования, а также важнейшим инструментом для принятия управленческих решений.

Далее рассмотрим регулирование бухгалтерского учета со стороны государства законодательными и нормативными документами.

Задача повышения качества информации, содержащейся в соответствующих формах отчетности, затрагивается с завидным постоянством в нормативных документах, что еще раз доказывает ее актуальность [3].

Объекты инновационной деятельности по российским стандартам регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02), утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19 ноября 2002 года № 115н и введенным в действие с 1 января 2003 года [4].

В международной практике инновации учитываются как нематериальные активы и регулируются МСФО 38 «Нематериальные активы» [5].

Можно сказать, что оба эти стандарта имеют свои недостатки и не способствуют формированию информации для управления инновационной деятельностью.

Таким образом, на сегодняшний день не существует адекватной законодательной и нормативной базы, регулирующей учет в сфере инновационной деятельности предприятия.

Управленческий учет. Создание инноваций требует значительных финансовых вложений, которые следует рационально и с максимальной выгодой использовать для предприятия. Мы считаем, что классический бухгалтерский учет не в состоянии справиться с многообразием форм отчетности, следовательно, выделение управленческого учета является эффективным средством в решении многих проблем.

Управленческий учет в системе управления позволяет сформулировать информацию для контролирования с помощью сравнения фактических данных с расчетными, для принятия управленческих решений, планирования и оценки альтернативных действий.

Используемые в нашей стране в конце XX века способы и системы планирования, учета, анализа и контроля расходов в формировании и осваивании производства новых видов продукции никак не позволяли с необходимой степенью точности спрогнозировать экономический эффект от инновационной деятельности.

Для планирования, учета, анализа и контроля в системе управления инновационной деятельностью применяются новые известные в мире концепции:

— life cycle costing — учет затрат по стадиям жизненного цикла;

— target costing — расчет целевых затрат;

— kaizen costing — кайзен-костинг;

— метод АВС — учет затрат по видам деятельности;

— функционально-стоимостный анализ (ФСА) — метод системного исследования функций объекта.

Таким образом, выделение управленческого учета из общей системы учета на предприятии будет иметь особый успех, так как станет способствовать принятию взвешенных управленческих решений на основе точной и достоверной информации.

Налоговый учет. На сегодняшний день одной из основных проблем, привлекающих внимание, является ведение налогового учета по инновациям.

Налоговая концепция трактует НИОКР как работы по созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), идентификация которых приводит к возникновению расходов (п. 1 ст. 262 НК РФ) [6].

На данной стадии появляются трудности в ведении учета, так как момент признания затрат в налоговом и бухгалтерском учете различен. Согласно законам бухгалтерского учета при определении прибыли учитываются все без исключения затраты, связанные с научно-исследовательской работой предприятия. В налоговом учете часть данных затрат не учитывается в принципе или учитывается частично. Данное сочетание приводит к повышению налоговой базы по сравнению с бухгалтерской прибылью отчетного периода.

Существует несколько отличительных характеристик расходов на НИОКР в бухгалтерском и налоговом учете (табл. 2) [7].

В практической деятельности данные отличия создают конкретные проблемы учета затрат на НИОКР, так как предприятия стремятся к единообразию учета расходов.

Таблица 2

Различия налогового и бухгалтерского учета расходов на НИОКР

№	Показатель	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
1	Способ включения расходов в себестоимость продукции	Линейным способом или пропорционально объему	Линейный способ
2	Срок использования НИОКР	Один год — пять лет	Один год
3	Изобретательство	Не признается НИОКР	Признается НИОКР
4	Порядок списания НИОКР, не получивших экономического эффекта	Единовременно в отчетном году	Равномерно в текущем периоде
5	Источник возмещения НИОКР, не получивших экономического эффекта	Расходы по обычным видам деятельности	Внереализационные расходы

Источник [7].

Хотелось бы отметить тот факт, что в стране в целях стимулирования и поддержки инновационной деятельности ведется особая налоговая политика.

Налоговые льготы для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью:

— освобождение от НДС при реализации НИОКР;

— освобождение от НДС реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности;

— льготы при учете расходов на НИОКР;

— единовременный учет расходов на приобретение ЭВМ;

— ускоренный порядок амортизации основных средств;

— освобождение от налога на прибыль средств целевого финансирования;

— инвестиционный налоговый кредит.

Статистический учет. Статистика инновационной деятельности вызвана необходимостью отобразить процесс формирования, внедрения и распространения на рынке новых либо улучшенных продуктов или услуг, нового метода про-

даж, нового организационного метода в деловой практике.

Отечественная статистика инновационной деятельности, равно как отрасль статистического исследования, регулярно улучшается в соответствии с модернизацией международных стандартов.

В российской практике существуют недоработки в сфере статистического наблюдения. Это связано с тем, что в России система сбора и обработки статистических данных о состоянии национальной инновационной системы создана на основе международных стандартов, когда, в сущности, не взяты во внимание особенности статистического учета и отчетности в России. И здесь же, в данной системе сбора и обработки статистической информации о состоянии национальной инновационной системы, наблюдаются слабые места, где страдает качество получаемой от предприятий исходной статистической информации.

Крупные и средние предприятия предоставляют данные об инновационной деятельности, заполнив форму № 4-инновация, а малые предприятия, заполнив форму № 2-МП инновация, утвержденные приказом Росстата от 29.08.2013 года № 349 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за численностью, условиями и оплатой труда работников, деятельностью в сфере образования».

Сведения по форме № 4-инновация представляют крупные и средние предприятия, занимающиеся добычей полезных ископаемых, осуществляющие экономическую деятельность обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, связи, научных исследований и разработок и предоставления прочих видов услуг.

Сведения по форме № 2-МП инновация представляют малые предприятия, занимающиеся указанными видами деятельности.

В статистическом учете инновационной деятельности, а именно при заполнении формы статистической отчетности, возникает ряд проблем. Это в первую очередь связано с неподготовленностью квалифицированных специалистов для заполнения данной отчетности. Следующей проблемой в данной области является недостаточная мотивация сотрудников при заполнении статистической формы по инновациям.

Одним из недостатков самой статистической формы является то, что форма отчетности по инновациям достаточно сложна. Бухгалтер не до конца справляется с ее заполнением, следовательно, ее заполнение требует участия специалистов широкого круга. Отсюда и вытекает недостоверность и некомпетентность данных об инновационной деятельности, что приводит к снижению данного показателя как в стране, так и в мире.

Анализ. Вернемся к модели информационной базы, в которой, как и учет, анализ выступает основным источником информации для принятия управленческих решений.

Понятие «анализ» обозначает расчленение, разделение исследуемого объекта на составные части, компоненты, внутренне свойственные данному объекту элементы. В общефилософском представлении анализ обозначает исследование и понимание настоящей реальности, расчленение и разделение исследуемых явлений и процессов с дальнейшим восстановлением аппарата функционирования.

Анализ представляет собой единый способ обработки учетных данных, необходимых для принятия управленческих решений.

Анализ в системе управления имеет своей целью увязать полученную информацию с принятием управленческих решений.

Перед принятием управленческих решений в обязательном порядке следует провести такую процедуру, как анализ. Именно анализ показывает ходы управленческих решений. Выбор управленческого решения не должен быть спонтанным или необдуманным, так как в бизнесе это чревато неблагоприятными последствиями.

Существует большое количество видов анализа, однако наиболее часто встречаются ретроспективный и перспективный. Ретроспективный анализ показывает результаты некоторых выполненных действий, перспективный анализ предназначен для определения будущих действий.

За анализом следует планирование. По результатам аналитических расчетов составляется план действий. Процесс планирования позволяет сформировать цели и задачи, разработать стратегию, составить планы и прогнозы.

Следующий этап — организация — позволяет реализовать планы, обеспечивает всеми необходимыми средствами для достижения поставленных целей: персоналом, материалами, оборудованием, денежными средствами.

Из этапа организации вытекает функция мотивации, которая имеет своей целью стимулировать сотрудников, работающих на предприятии, для достижения поставленных в планах целей.

И последний этап контроля, который предназначен для слежения за выполнением поставленных целей организации.

Отметим значимую роль анализа, являющегося предшественником для принятия правильных управленческих решений и оценки управления деятельностью предприятия.

Вывод. В данной работе проведен анализ информационной базы для принятия управленческих решений в сфере инновационной деятельности предприятия.

В основу исследования легла разработанная модель информационной базы для принятия управленческих решений. Отметим, что сам по себе бухгалтерский учет не в состоянии предоставить достаточного количества информации для эффективного и рационального принятия управленческого решения.

Следовательно, в данной модели предложено взаимодействие двух связующих — учета и анализа. В свою очередь, каждая из категорий несет свою смысловую нагрузку и играет свою роль для принятия управленческих решений в сфере инновационной деятельности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Юленкова И. Б. Теоретические подходы к проблеме взаимосвязи экономического роста и инновационного предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 192—195.

2. Губа К. А., Дюбанов Г. Н. Повышение эффективности системы принятия управленческих решений за счет применения аппарата нейронных сетей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 84—86.

3. Иванов Е. А. Сущностные характеристики и концептуальная модель учетно-аналитического обеспечения // Бизнес.

Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 162—165.

4. Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы: Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 17/02) от 19 ноября 2002 года.

5. Нематериальные активы: МСФО (IAS) 38 от 25.11.2011 года № 160н.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 года № 146-ФЗ (ред. от 04.10.2014 года). Части первая и вторая.

7. Ермакова Н. А., Гафурова Г. Г. Учетно-аналитическое обеспечение инновационной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 14. С. 95—97.

REFERENCES

1. Yulenkova I. B. Theoretical approaches to the relationship between economic growth and innovative entrepreneurship // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 192—195.

2. Guba K. A., Dyubanov G. N. Improving effectiveness of the management decision-making through the use of neural networks // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 84—86.

3. Ivanov E. A. Essential characteristics and conceptual model of accounting and analytical support // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 162—165.

4. Accounting for research, development and engineering works: Provision for accounting (PBU 17/02), dated November 19, 2002.

5. Intangible Assets: MSFO (IAS) 38 dated 25.11.2011 № 160n.

6. Tax Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 № 146-FZ (revision as of 10.04.2014). Parts One and Two.

7. Ermakova N. A., Gafurova G. G. Accounting and analytical support of innovation activity // Economic Analysis: Theory and Practice. 2009. № 14. P. 95—97.

УДК 338.24:006.5
ББК 65.291.216

Kulagina Irina Ivanovna,
candidate of economics, assistant professor of the department of information systems and mathematical modeling of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: kulagina_i@list.ru

Кулагина Ирина Ивановна,
канд. экон. наук, доцент кафедры информационных систем и математического моделирования Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: kulagina_i@list.ru

Semikin Dmitry Viktorovich,
candidate of geographical sciences, associate professor of the department of accounting, analysis and audit of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: semikindv@yandex.ru

Семикин Дмитрий Викторович,
канд. геогр. наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: semikindv@yandex.ru

ВОПРОСЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ ИСО СЕРИИ 9000

THE ISSUES OF MODELING OF BUSINESS PROCESSES IN ACCORDANCE WITH THE STANDARDS OF ISO 9000

В статье исследуются подходы к моделированию бизнес-процессов по стандартам ИСО серии 9000, рассмотрены существующие подходы к описанию бизнес-процессов и дальнейшему совершенствованию системы управления затратами с целью их снижения. Обсуждаются логика построения модели, структура бизнес-процесса, подходы к описанию процессов, предлагаются методы оптимизации бизнес-процесса в зависимости от результатов их визуальной оценки; предлагается семь этапов описания набора отдельных бизнес-процессов компании. В исследовании анализируются особенности нотации и инструментальной среды, применяемой для моделирования, сравниваются возможности нотаций ARIS eEPCs, IDEF0, IDEF3.

This article examines approaches to business processes modeling according to ISO 9000. The authors of the article reviewed existing approaches to description of business processes and further improvement of the cost management system with the purpose of their reducing; the logic of model construction, structure of the business process, approaches to description of

processes are discussed; methods for business process optimizing depending on the results of their visual assessment are proposed in the article; seven stages of description of the set of individual business processes of the company are proposed; the features of notation and tool environment used for modeling are analyzed; the capabilities of notations ARIS eEPCs, IDEF0, IDEF3 are compared.

Ключевые слова: бизнес-процесс, стандарт ИСО серии 9000, моделирование, оптимизация бизнес-процессов, структура процесса, классификации процессов, управление затратами, реинжиниринг, ARIS eEPCs, нотация IDEF0, IDEF3, DFD.

Keywords: business process, ISO 9000 standard, modeling, business processes optimization, process structure, classification processes, cost management, reengineering, ARIS eEPCs, notation IDEF0, IDEF3, DFD.

В условиях современного экономического и геополитического кризиса большинство предприятий Евразийского экономического союза оказывается перед необходимостью совершенствования системы управления затратами с целью их снижения. Одним из наиболее эффективных инструментов при проведении работ по совершенствованию системы управления является моделирование бизнес-процессов.

Моделирование бизнес-процессов напрямую влияет на экономическую устойчивость, которая имеет не только различные количественные, но и качественные параметры на различных уровнях хозяйственных процессов, ее можно определить как экономическую устойчивость предприятия, отрасли, а также экономическую устойчивость региона, национального хозяйства страны в целом. Это возможно, поскольку экономические процессы протекают в соответствии с едиными закономерностями, а различные уровни обуславливают возникновение лишь специфических особенностей, не искажая общих тенденций развития [1, с. 192].

В зарубежной и российской экономической литературе существуют различные интерпретации понятия «бизнес-процесс». Наиболее корректное определение дано в международном стандарте ISO серии 9001:2008, в соответствии с которым под бизнес-процессом следует понимать устойчивую, целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [2].

Необходимо заметить, что допустимо использование в качестве синонима термина «процесс», поскольку его значение в данном случае не пересекается со значением термина «процесс», применяемого в других областях знания (теория вероятности, математическая статистика и др.) в ином контексте.

Функционирование бизнес-процессов протекает при формировании собственной предпринимательской информационной инфраструктуры (единые информационно-аналитические центры, консультационные и обучающие пункты и т. д.), в создании которой должны принять участие все заинтересованные стороны, удовлетворит все возрастающие информационные потребности малого бизнеса [3, с. 135].

В каждой организации и на каждом предприятии существует своя определенная структура процесса, но независимо от специфики деятельности организации можно выделить следующие основные составляющие этой структуры:

— владелец/хозяин процесса — должностное лицо, имеющее в своем распоряжении ресурсы процесса, с определенными правами, зонами ответственности и полномочиями;

— технология процесса — порядок выполнения деятельности по преобразованию входов и выходов;

— управление процессом — деятельность владельца процесса по анализу данных о процессе и принятию управленческих решений;

— необходимые для выполнения процесса ресурсы и затраты на них.

Для решения поставленных задач управления затратами предлагается провести оптимизацию бизнес-процессов, которая возможна только при наличии описанной модели существующих процессов предприятия.

Методологический инструментарий принятия управленческих решений предполагает совокупность методик по проведению так называемого план-факторного анализа показателей — индикаторов деятельности [4, с. 213]. В общем случае полученная в результате формализации модель бизнес-процесса должна давать ответы на следующие вопросы:

— какие операции (работы) необходимо выполнить для получения заданного конечного результата;

— в какой последовательности выполняются эти операции;

— какие механизмы существуют в рамках рассматриваемого бизнес-процесса;

— кто выполняет операции бизнес-процесса;

— какие входящие документы и информацию использует каждая операция процесса;

— какие исходящие документы и информацию генерирует операция процесса;

— какие ресурсы необходимы для выполнения каждой операции процесса;

— какие параметры характеризуют операции и процесс в целом.

Набор критических знаний по каждому бизнес-процессу может варьироваться в зависимости от целей и задач управления затратами. При этом возможно использование одного из следующих подходов к описанию процессов.

Первый подход предполагает выделение и описание набора отдельных бизнес-процессов организации или предприятия, и его целесообразно использовать в случае управления затратами отдельно взятого подразделения. Он позволяет быстро решить задачи описания отдельного набора бизнес-процессов.

Второй подход направлен на создание комплексной модели бизнес-процессов и предназначен для организаций, осуществляющих полный цикл проектирования системы бизнес-процессов для управления затратами на уровне всего предприятия.

В рамках первого подхода существует типовой план по описанию бизнес-процессов, предполагающий осуществление семи этапов.

На первом этапе происходит принятие решения об описании бизнес-процесса. Руководитель предприятия или структурного подразделения принимает решение о начале реинжиниринга. При принятии решения должны быть определены объект и цель описания бизнес-процесса.

На втором этапе осуществляется подбор и назначение владельца/хозяина бизнес-процесса. Это действие также выполняет руководитель предприятия или структурного подразделения. Как правило, владельцем назначается руководитель структурного подразделения.

Владелец бизнес-процесса должен соответствовать следующим характеристикам:

1) имеет в своем подчинении персонал, выполняющий операции по данному бизнес-процессу;

2) имеет в своем распоряжении ресурсы, достаточные для ведения данного бизнес-процесса;

3) имеет в своем распоряжении информацию, необходимую для управления бизнес-процессом;

4) несет ответственность перед вышестоящим руководителем за результат исполнения бизнес-процесса.

На третьем этапе определяются операции, составляющие бизнес-процесс. В деятельности персонала, выполняющего операции по данному бизнес-процессу, можно выделить выполнение разовых поручений и типовые (общие) работы. Очевидно, что нецелесообразно описывать эту часть деятельности. Описанию подлежат операции, условно названные «операции, встроенные в процессы».

Деятельность руководителя также можно структурировать при помощи нескольких категорий деятельности: разовые работы (например, поручения вышестоящих руководителей), управление подразделением и операции, встроенные в процессы.

В случае с руководителем наличие операций, встроенных в процесс, означает, что он не только управляет подразделением, но и сам выполняет конкретные работы в процессах.

При выделении операций для описания их в рамках бизнес-процесса необходимо исключить из всего списка работ разовые работы и поручения, общие работы, выполняемые сотрудником, и работы по управлению подразделением, выполняемые руководителем.

Кроме того, выделение операций необходимо проводить в соответствии с принципом декомпозиции, подразумевающим разбиение сложного процесса на составляющие его части. Целесообразно вводить не менее трех и не более шести уровней декомпозиций.

Четвертый этап предполагает определение клиентов и выходов бизнес-процесса. Для каждого клиента бизнес-процесса определяются выходы бизнес-процесса.

На следующем, пятом этапе необходимо определить поставщиков и входы бизнес-процесса. Для каждого поставщика бизнес-процесса определяются входы в бизнес-процесс.

Сбор необходимой для этапов 3—5 информации происходит путем проведения интервью с сотрудниками и руководителями подразделений, изучения документов и наблюдения за деятельностью бизнес-процесса.

Шестой этап заключается в выявлении ресурсов бизнес-процесса. Определение ресурсов бизнес-процессов осуществляется на основе информации, содержащейся в документах, а также полученной при проведении интервью с хозяином бизнес-процесса, руководителем и сотрудниками.

Информация о ресурсах бизнес-процесса заносится в таблицу по каждой операции процесса. При необходимости и в соответствии со спецификой конкретного бизнес-процесса перечень ресурсов может быть переструктурирован и дополнен или, наоборот, сокращен.

На седьмом, последнем этапе происходит формирование графических схем бизнес-процесса при помощи выбранной нотации и инструментальной среды. Графическое представление бизнес-процесса играет решающую роль в его успешной оптимизации.

Выбор формата для описания бизнес-процесса должен соотноситься с уровнями декомпозиции бизнес-процесса. При описании процессов нижнего уровня целесообразно использование нотации ARIS eEPCs.

Модель типа eEPC (extended Event-Driven Process Chain — цепочка процесса, управляемая событиями) разработана специалистами компании IDS Scheer AG (Германия), в частности профессором Шеером.

Данная нотация предполагает объединение функций, где для каждой функции определены начальные и конечные события. В отличие от функций, которые имеют некоторую продолжительность, события происходят мгновенно. События могут инициировать начало выполнения последовательности функций (запускающие события), ее завершение (завершающие события) или изменение порядка выполнения функций в рамках бизнес-процесса (переключающие события). Одно событие может инициировать выполнение одновременно нескольких функций, и, наоборот, функция может быть результатом наступления нескольких событий.

Наиболее распространенными среди методологий моделирования можно назвать модели семейства IDEF, утвержденные Госстандартом России. Однако в моделях типа IDEF0, IDEF3, DFD в функциональный поток события не включаются, что является существенным недостатком данных нотаций, поскольку события описывают состояние объекта и позволяют контролировать бизнес-процесс или влиять на ход его выполнения.

Однако при отражении всех условий и ограничений, определяющих выполнение функций, в ARIS eEPC требуется описать большое количество событий и входящей информации, в результате чего модель становится довольно громоздкой. Нотация IDEF3 также обладает этим недостатком. Инструментальная среда IDEF0 имеет в этом отношении преимущество, но в то же время в моделях IDEF0 не предусмотрено использование символов логики для описания выполнения процесса.

Таким образом, описание бизнес-процессов верхнего уровня целесообразно производить в нотации IDEF0, в то время как описание бизнес-процессов на нижнем уровне лучше проводить при помощи ARIS eEPC.

Для выявления проблемных областей модели «как есть» решающую роль играет оценка графических схем процесса, которая предполагает выявление слабых сторон процесса и возможностей их устранения. В зависимости от результатов визуальной оценки для оптимизации бизнес-процесса могут быть применены следующие методы.

1. Метод вертикального «сжатия» процесса.

Данный метод предполагает сокращение уровней функциональной иерархии, задействованных в выполнении операций процесса и принятии решений. В основном он применяется в случае наличия в процессе длительных процедур согласования. На практике для крупных предприятий число уровней функциональной иерархии, необходимых для выполнения процесса, может достигать 8—10. Это значительно увеличивает время выполнения бизнес-процесса и снижает его эффективность.

В качестве мер, которые могут быть предприняты в рамках данного метода, могут выступить следующие:

— делегирование полномочий по принятию решения;

— применение программных средств для ускорения процедуры согласования;

— использование электронного документооборота, сопровождающегося применением электронно-цифровой подписи (ЭЦП).

2. Метод горизонтального «сжатия» бизнес-процесса.

Подразумевает повышение эффективности операций процесса на одном уровне функциональной иерархии. Меры, направленные на совершенствование процесса в рамках данного метода, могут быть следующими:

— устранение итерационных согласований на одном уровне иерархии;

— сокращение времени выполнения операций процесса за счет автоматизации операций;

— применение единой программной среды;

— обновление основных фондов;

— переход на принципиально новый механизм выполнения процесса (например, использование тендера в процессе закупок).

3. Метод устранения дублирования операций.

В рамках данного метода выявляются операции бизнес-процессов, которые дублируют друг друга полностью или частично, устанавливаются причины дублирования и разрабатываются меры по его устранению.

4. Метод создания дополнительных операций.

Предусматривает выявление недостающих операций и их внедрение в процесс.

5. Метод устранения лишних интерфейсов процесса.

При передаче работы в другие подразделения возникают так называемые интерфейсы бизнес-процессов: из одного подразделения в другое передаются информационные и материальные ресурсы.

В ряде случаев указанный метод неприменим (например, для процесса производства, переходящего из цеха в цех), тогда возможно использование следующего метода.

6. Метод устранения временных разрывов.

Временные разрывы могут возникать при передаче информационных и материальных ресурсов между функциональными подразделениями. Ресурс, полученный на выходе выполняемого одним подразделением процесса должен без задержек передаваться в другое подразделение, которое, в свою очередь, должно без задержки использовать полученный на входе ресурс для выполнения другого процесса.

В зависимости от целей и задач управления затратами, а также от специфики определенного бизнес-процесса могут применяться и некоторые другие методы оптимизации, например, метод создания дополнительных интерфейсов, метод создания контрольных функций и др.

Итак, выявлено, что «затраты» и «издержки» являются тождественными понятиями, означающими стоимостное выражение всех использованных в производственно-хозяйственной деятельности организации за отчетный период ресурсов. Расходы представляют собой уменьшение активов или увеличение обязательств, приводящее к уменьшению капитала, не связанному с распределением прибыли между акционерами. Данный термин уже, чем «затраты», вследствие чего целесообразно говорить об управлении затратами, а не расходами.

В целях учета затрат применяются различные их классификации. Основными из них являются группировки затрат по составу (одноэлементные и комплексные); по экономическому содержанию (по статьям калькуляции и экономическим элементам); по отношению к объему производства (постоянные и переменные); по способу включения в себестоимость продукции (прямые и косвенные); по роли в технологическом процессе изготовления продукции и целевому назначению (основные и накладные).

Управление затратами призвано оптимизировать объем и структуру потребляемых ресурсов и в зависимости от текущих целей организации может иметь следующие задачи:

— привлечение дополнительных ресурсов, влекущее за собой увеличение затрат данного предприятия;

— сокращение используемых ресурсов, ведущее к минимизации затрат;

— обеспечение максимально высокой отдачи от использования имеющихся ресурсов без увеличения объема их потребления, сопровождающееся сохранением затрат примерно на том же уровне либо снижением затрат.

Если предприятие хочет быть успешным, то его деятельность должна быть основана на развитии. Развитие базируется на существующих и потенциальных возможностях как внутри, так и вне предприятия [5, с. 69]. При нахождении предприятия в кризисных условиях управление затратами должно обеспечить их снижение. В подобном случае предлагается осуществить оптимизацию бизнес-процессов с использованием комплексного подхода, включающего следующие этапы.

1. Комплексный анализ затрат, предполагающий:

— факторный анализ затрат на рубль товарной продукции, позволяющий наметить направления дальнейшей оптимизации процессов;

— анализ затрат по экономическим элементам, необходимый для поиска резервов в зависимости от характера производства (трудоемкого, капиталоемкого или материалоемкого);

— анализ затрат по калькуляционным статьям, позволяющий определить объект следующего этапа анализа — прямые или косвенные затраты;

— анализ косвенных затрат либо факторный анализ прямых затрат (на оплату труда или материальных) с целью определения причин их увеличения.

2. Выделение бизнес-процессов, в результате выполнения которых формируются наиболее значительные затраты; формализация и оценка выделенных бизнес-процессов с целью определения направлений их совершенствования.

3. Проведение оптимизации данных процессов для снижения стоимости потребляемого ресурса.

Под бизнес-процессом следует понимать устойчивую, целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя. Выделяют следующие классификации процессов: в зависимости от места в организационной структуре предприятия (сквозные процессы и процессы подразделений); в зависимости от места в иерархии целей организации (бизнес-процессы верхнего уровня, среднего уровня, нижнего уровня); в зависимости от предназначения (основные процессы, вспомогательные (обеспечивающие), бизнес-процессы развития); по взаимосвязи с внешней средой (процессы, начинающиеся и заканчивающиеся взаимодействием с внешней средой; процессы, начинающиеся во внешней среде и заканчивающиеся в организации; процессы, начинающиеся в организации и заканчивающиеся во внешней среде; процессы, начинающиеся и заканчивающиеся внутри организации).

Описание набора отдельных бизнес-процессов компании предложено проводить в семь этапов:

1. Принятие решения об описании бизнес-процесса.
2. Подбор и назначение владельца бизнес-процесса.
3. Выделение операций бизнес-процесса.
4. Определение клиентов и выходов бизнес-процесса.
5. Определение поставщиков и входов бизнес-процесса.
6. Выявление ресурсов бизнес-процесса.
7. Формирование графических схем бизнес-процесса при помощи нотации ARIS eEPC.

Очевидно, что модернизация российской экономики является вопросом не только экономическим, но и вопросом национальной безопасности. В современный кризисный период необходимы срочные меры в разных плоскостях

модернизации, в том числе в области внедрения современных методик управления бизнес-процессами. В результате формализации бизнес-процессов возможно проведение их качественной оценки и на основании полученных результатов — оптимизации деятельности предприятий и организаций, что повысит их конкурентоспособность и устойчивость. И в конечном итоге станет элементом оздоровления всей экономической системы государства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кулагина И. И., Семикин Д. В. Подходы к устойчивому экономическому развитию региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 191—195.

2. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: Государственный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000-2008 / Госстандарт России. М.: Стандарт Информ, 2009. 35 с.

3. Зверев В. В., Набиев Р. А. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 133—136.

4. Иванов Е. А. Модель сквозного бюджетирования в многосегментных организациях холдингового типа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 207—214.

5. Евсеева О. А. Формирование стратегии развития промышленного предприятия малого и среднего бизнеса на основе повышения эффективности использования его совокупного потенциала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 68—72.

REFERENCES

1. Kulagina I. I., Semikin D. V. Approaches to sustainable economic development of the region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 191—195.

2. Quality Management System. Fundamentals and vocabulary: State standard of the Russian Federation GOST R ISO 9000-2008 / Gosstandart of Russia. M.: Standard Detail, 2009. 35 p.

3. Zverev V. V., Nabiev R. A. Development of information infrastructure to support entrepreneurship as an effective means of reducing transaction costs // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 133—136.

4. Ivanov E. A. Model of end-to-end budgeting in multi-sections organizations of holding type // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 207—214.

5. Evseeva O. A. Formation of strategy of development of an industrial enterprise of small and medium business based on the efficiency of its total potential // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 68—72.

УДК 338.24
ББК 65.291.21

Smetanina Tatiana Vladimirovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of management
of Saint Petersburg State University
of Technology and Design,
Saint Petersburg,
e-mail: smetdipdok@mail.ru

Сметанина Татьяна Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента
Санкт-Петербургского государственного
университета технологии и дизайна,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: smetdipdok@mail.ru

Lashkova Irina Antonovna,
senior lecturer oft he department of management
of Saint Petersburg State University
of Technology and Design,
Saint Petersburg,
e-mail: irinala1107@gmail.com

Лашкова Ирина Антоновна,
ст. преподаватель кафедры менеджмента
Санкт-Петербургского государственного
университета технологии и дизайна,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: irinala1107@gmail.com

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СТАНДАРТИЗАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ С МОДЕЛЬЮ ЛЕОНТЬЕВА

ECONOMIC-MATHEMATICAL JUSTIFICATION OF INTERACTION OF THE METHODS OF ASSESSMENT OF THE LEVEL OF STANDARDIZATION OF MANAGEMENT SYSTEMS WITH THE MODEL OF LEONTIEV

В статье рассмотрен вопрос использования для оценки уровня стандартизации систем менеджмента, средств отраслевого анализа, описываемого моделью В. В. Леонтьева. Причина, по которой мы остановились на данном методе, заключается в том, что стандартизация пронизывает экономику суверенной территории сверху вниз.

Промежуточным звеном являются отрасли. Межотраслевой баланс отражает наилучшим образом влияние экономического процесса стандартизации на поведение всех систем, участвующих в процессе адаптации стандартов. В основу формирования доказательной базы положена продуктивная модель. Метод доказывает возможность группировки отраслей экономики по трем адаптационным группам с целью подтверждения уровня стандартизации систем менеджмента суверенной территории в целом.

The article examines the issue of use of industrial analysis means described by the model of V. V. Leontiev for assessment of management systems standardization level. The reason why we selected this method is the fact that standardization penetrates economics of the sovereign territory from top to bottom. The intermediate element is the branches. The inter-industrial balance reflects in the best way the impact of economic process of standardization on behavior of all systems involved in the process of adaptation of the standards. Productive model is put into the basis of the evidential base. The method proves the possibility of grouping industries of economics in three adaptation groups to confirm the level of standardization of management system of the sovereign territory as a whole.

Ключевые слова: продуктовая модель, синергетический эффект, уровень стандартизации, конечный продукт, валовой выпуск, базовая матрица, отрасли, потребители продуктов, добывающие отрасли, обрабатывающие отрасли, социальные отрасли.

Keywords: product model, synergy effect, level of standardization, final product, gross output, basic matrix, industries, products' consumers, extractive industries, processing industries, social industries.

Экономика становится глобальной. Этот процесс остановить невозможно. Уровень развития технологий позволяет открыть даже самые закрытые системы. В результате мы сталкивается с новыми явлениями, которые пронизывают экономическое пространство. Одним из них является стандартизация.

Мы привыкли говорить о стандартах как о правилах, но понимание самого явления стандартизации, определение того, как оно в целом может изменить жизнь отдельных людей [1], предприятий, отраслей, стран, в основном рассматривается в общем в пределах общих теоретических курсов [2; 3]. Выделить явление стандартизации и, применяя существующие методы исследований, изучить его проявление и влияние — вот та **задача,** которая стояла и стоит перед нами в процессе осуществления данного исследования [4; 5; 6; 7; 8].

Научная новизна проблемы определяется необходимостью разработки метода оценки степени влияния процесса на деятельность экономических систем. Под экономическими системами мы понимаем все экономические субъекты, участвующие в процессе адаптации стандартов.

В предыдущих работах мы рассматривали вопросы определения мест синергетического эффекта деятельности систем, группировки отраслей по адаптационным группам, оценки уровня стандартизации этих групп, определения места данного эффекта в стратегической карте деятельности экономического субъекта. Продолжая свое исследование, мы доказываем необходимость системного подхода к группировкам отраслей с целью определения в дальнейшем на уровне суверенной территории порядка перераспределения средств для повышения уровня устойчивости экономической системы в целом. Определение места синергетического эффекта дает возможность передать часть средств от добывающих и обрабатывающих отраслей дотационным отраслям с целью выравнивания устойчивости системы.

Синергетический центр определяет зону максимальной интеграции стандартов.

Для его определения мы делим территорию России на 10 зон и определяем по выделенным факторам предприятия, принадлежащие каждой из этих 10 зон, наиболее интегрированные в стандартизацию менеджмента [6].

При расчете синергетического эффекта мы выбрали уравнения преимущественных зависимостей, описывающие тренды изменения показателей деятельности адаптационных групп предприятий (обрабатывающих, добывающих и социальных).

Далее мы производим визуальное слияние данных трендов с учетом расчета коэффициентов по зонам интеграции. В результате данного наслоения мы получаем области синергетического эффекта.

Это место экономически может быть определено как место максимального синергетического эффекта от стандартизации.

Оно может быть воспринято в теории проникновения международных стандартов менеджмента (расширяющей теорию организации) как точка отсчета для запуска системы интеграции. Ее можно использовать в стратегических планах развития системы в целом при условии интеграции системы в Европу (и не только).

Для предприятий это определение уровня финансовой поддержки стандартизации менеджмента. Либо это предприятие является лидером данного процесса, либо аутсайдером.

Данная методика может быть использована не только при интеграции в Европу, но и в другие географические направления международной экономической интеграции (см. рис. 1).

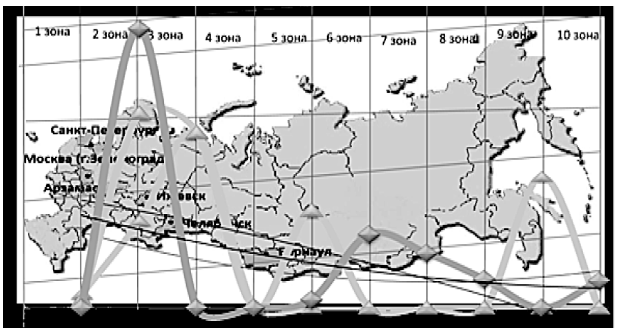


Рис. 1. Результат определения синергетического эффекта

В данном случае мы определили, что зоной синергетического эффекта является 6-я зона.

Методические подходы определения степени влияния стандартизации менеджмента на бизнес-процессы адаптационных групп предприятий и оценка эффективности этого воздействия имеют актуальное значение для данного направления исследования.

Выработка порядка последовательных действий по оценке состояния системы менеджмента дает возможность предприятиям сократить время подготовки решений по вопросам интеграции и избежать риска ошибок.

Группировка предприятий по адаптационным группам [9] позволяет в дальнейшем организовать сравнительный анализ интеграции стандартов менеджмента по выделенным совокупностям.

Предприятия, принадлежащие к одной и той же адаптационной группе, могут использовать одни и те же методы интеграции МСМ (международные стандарты менеджмента), последующего анализа и контроля.

Результатом анализа и оценки методических подходов интеграции МСМ может стать разработка проекта руководства по внедрению интегрированной системы менеджмента для предприятий обрабатывающих, добывающих и социальных групп отраслей.

Используя модель американского экономиста В.В. Леонтьева [10; 11], можно рассчитать связи между выделенными нами категориями. При этом необходимо понимать, что длительность цикла и составляющая затрат имеет большее значение в обрабатывающей категории отраслей. Добывающие отрасли будут занимать в большей степени второе место. Социальные отрасли будут являться потребителями продуктов, произведенных обрабатывающими и добывающими отраслями.

В табл. 1 приведен пример распределения данных адаптационных групп по схеме модели В.В. Леонтьева.

Таблица 1

Пример распределения данных адаптационных групп по схеме модели В.В. Леонтьева

№	Отрасль	Потребление — социальная категория отраслей					Конечный продукт	Валовой выпуск (ден. ед.)
		1	2	3	4	5		
1	Обрабатывающая категория отраслей	X11	X12	X13	X14	X15	∑x1j	100
2	Добывающая категория отраслей	X21	X22	X23	X24	X25	∑x2j	100

Согласно модели В.В. Леонтьева каждая отрасль многоотраслевого хозяйства, с одной стороны, является производителем определенной продукции, а с другой — потребителем продукции, выпускаемой другими отраслями.

Макроэкономика функционирования многоотраслевого хозяйства требует, чтобы соблюдался баланс по производству и потреблению между отдельными отраслями.

Балансовый принцип связи различных отраслей состоит в том, что валовой выпуск *i*-й отрасли должен быть равен сумме объемов потребления.

В простейшей форме балансовые соотношения имеют вид:

$$x_i = x_{i1} + x_{i2} + \ldots + x_{in} + y_i, \quad (1)$$

где: i=1, 2, …, n;

x_i — общий объем выпускаемой продукции *i*-й отрасли;

x_{ij} — объем продукции *i*-й отрасли, потребляемый *j*-й отраслью при производстве объема продукции x_j;

y_i — объем продукции *i*-й отрасли конечного потребления (для реализации в непроизводственной сфере).

Для производства продукции *j*-й отрасли объемом x_i нужно использовать продукцию *i*-й отрасли объемом $a_{ij} x_i$, где a_{ij} — постоянное число, характеризующее прямые затраты.

Это допущение позволяет представить модель многоотраслевой экономики в виде системы линейных уравнений, которая в матричной форме имеет вид:

$$\overline{x} = A\ \overline{x} + \overline{y}, \quad (2)$$

где: *x* — вектор валового выпуска;

y — вектор объема продукции конечного потребления;

A — матрица коэффициентов прямых затрат.

Приведенная система уравнений [9] может быть представлена в виде:

$$(E - A)\overline{x} = \overline{y}, \quad (3)$$

где: *E* — единичная матрица.

Если существует обратная матрица $(E-A)^{-1}$ (матрица полных затрат), то существует единственное решение системы $\overline{x} = (E-A)^{-1}\overline{y}$.

Из экономической теории известно несколько критериев продуктивности матрицы *A*:

1) матрица *A* продуктивна тогда и только тогда, когда матрица *(E-A)* существует и ее элементы неотрицательны;

2) матрица *A* с неотрицательными элементами продуктивна, если сумма элементов по любому ее столбцу (строке) не больше единицы, причем хотя бы для одного столбца (строки) строго меньше единицы.

Рассмотрим решение задачи на конкретном примере.

В табл. 2 приведены данные по балансу добывающих, обрабатывающих и социальных групп отраслей. Потребление социальной группы отраслей будет складываться из объема выпуска добывающих и обрабатывающих групп отраслей. Продуктивность представленной ниже матрицы будет определять правомерность предполагаемого синергетического эффекта от взаимодействия трех выделенных групп отраслей.

Требуется найти векторы конечного потребления и валового выпуска, а также матрицу коэффициентов прямых затрат и определить ее продуктивность.

Для проведения исследования мы оценили матрицу по данным групп отраслей, использованных при определении синергетического эффекта (с учетом деления территории России на 10 областей).

В табл. 2 приведена базовая матрица В.В. Леонтьева [10; 11] по адаптационным группам отраслей.

Табл. 2—5 получены при расчете средствами Microsoft Excel.

Таблица 2

Базовая матрица В. В. Леонтьева по адаптационным группам отраслей

Отрасли				Предприятия							Соц. пред-я
	1 зона	2 зона	3 зона	4 зона	5 зона	6 зона	7 зона	8 зона	9 зона	10 зона	
Добыв.1 + обраб.1	112070,03										0,00
Добыв.2 + обраб.2		520616,83									2027702,00
Добыв.3 + обраб.3			46949,48								0,00
Добыв.4 + обраб.4				2958,25							0,00
Добыв.5 + обраб.5					941,00						59410,00
Добыв.6 + обраб.6						0,00					614235,00
Добыв.7 + обраб.7							0,00				240000,00
Добыв.8 + обраб.8								0,00			210000,00
Добыв.9 + обраб.9									5460,90		0,00
Добыв.10 + обраб.10										0,00	196535,00

В результате решения матрицы по модели В. В. Леонтьева мы не смогли получить продуктивную матрицу коэффициентов прямых затрат.

Таблица 3

Матрица коэффициента прямых затрат, построенная по базовой матрице В. В. Леонтьева

Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai1)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai2)	#ДЕЛ/0!	0,26	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai3)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai4)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai5)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,02	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai6)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai7)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai8)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai9)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai10)	#ДЕЛ/0!	0,00	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00
Итого	#ДЕЛ/0!	0,26	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	0,02	0,00	0,00	0,00	#ДЕЛ/0!	0,00

Для достижения результата (взаимодействия данных по трем группам отраслей в части синергетического и межотраслевого баланса) мы укрупнили группировку значений не по десяти, а по четырем зонам, наиболее ярко отражающих интеграцию МСМ в деятельность экономических субъектов России. Базовая матрица для расчета приобрела следующий вид.

-

Таблица 4

Усовершенствованная матрица В. В. Леонтьева по адаптационным группам отраслей

Отрасли			Предприятия		Соц. пред-я
	1 зона	3 зона	6 зона	9 зона	
Добыв.1 + обраб.1	632686,87				2027702,00
Добыв.3 + обраб.3		50848,72			59410,00
Добыв.6 + обраб.6			235289,00		854235,00
Добыв.9 + обраб.9				5460,90	406535,00

В результате перегруппировки была получена продуктивная матрица коэффициентов прямых затрат, что доказало состоятельность взаимодействия синергетического и межотраслевого балансов (см. табл. 5).

Таблица 5

Матрица коэффициента прямых затрат, построенная по усовершенствованной матрице В. В. Леонтьева

Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai1)	0,312021621	0	0	0
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai2)	0	0,85589503	0	0
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai3)	0	0	0,275438258	0
Коэффициенты затрат по первой зоне (Ai4)	0	0	0	0,013433
ИТОГО	0,312021621	0,85589503	0,275438258	0,013433

Матрица является продуктивной по двум условиям:

1. Значения элементов полученной матрицы положительные.

2. Суммы столбцов матрицы больше единицы.

Для нас важно, что исходя из теории В. В. Леонтьева мы можем, группируя отрасли по трем категориям (адаптационным группам), определить вектор валового выпуска и вектор конечного потребления.

В части интеграции международной стандартизации мы можем просчитать географические центры направленности интеграции по трем категориям. Определить примерный синергетический центр и в этом центре определить влияние векторов валового выпуска и конечного потребления. Если матрица коэффициентов прямых затрат продуктивна, то можно говорить о жизнеспособности группировки отраслей по адаптационным группам с последующим поиском центра синергетических эффектов.

Продуктивность распределена по четырем зонам. шестая зона занимает в данном случае промежуточное положение (по значению коэффициента прямых затрат), то есть на продуктивном уровне наблюдается незначительное смещение центра затрат и центра стандартизации.

В результате можно сделать **выводы** по эффективности функционирования экономики в целом:

1. Синергетический центр можно использовать для бюджетного планирования перераспределения потребления социальными отраслями.

2. Чем больше географически смещен синергетический центр стандартизации от центра потребления, тем выше уровень администрирования и выше устойчивость системы в целом.

3. Смещение определяется географическими особенностями системы. Плотность потребления социальных отраслей должна быть пропорциональна распределению трудовых ресурсов на суверенной территории.

4. Отсутствие учета взаимосвязи уровня администрирования, плотности трудовых ресурсов и устойчивости системы в результате отклонения синергетического центра стандартизации от центров потребления может привести к потере устойчивости системы.

5. Эффект дополнительных инвестиций в стандартизацию может отразиться на устойчивости системы через расчет усиления синергетического эффекта и повышения плотности перераспределения потребления социальных отраслей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Отставнова Л. А., Яхварова Е. В. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе отношений «человек — производство» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 145—151.

2. Романцов А. Н. Стратегический потенциал производственной организации: содержание и необходимость управления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 97—99.

3. Мосейко В. О., Коробов С. А. Применение кластерной концепции в развитии регионального предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 108—114.

4. Сметанина Т. В. Формирование теоретических подходов использования теории дистортности в теории проникновения международных стандартов менеджмента в систему управления экономическими субъектами России. Ереван: АМИКУС (авторское издание), 2011. 130 с.

5. Сметанина Т. В. Стратегические основы развития эффективной экономической деятельности организации — экономического субъекта — предприятия России в условиях международной интеграции. СПб.: СПГУТД, 2012. 165 с.

6. Сметанина Т. В., Образцова Н. А., Розанова И. Н. Теория дистортности и теория проникновения международных стандартов менеджмента в систему управления экономическими субъектами. СПб.: ЭКИДА, 2013. 143 с.

7. Сметанина Т. В., Лысов И. А., Розанова И. Н. Основы взаимосвязи эффективной деятельности организации с системой стандартов менеджмента. СПб.: ЭКИДА, 2013. 184 с.

8. Сметанина Т. В. Экономико-математическое обоснование методов интеграции международных стандартов менеджмента в экономику предприятий России: монография. СПб.: СПГУТД, 2014. 131 с.

9. Иванова О.В., Плотникова А.Р., Сметанина Т.В., Тузубекова М.К. Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития: монография. Кн. 3 / под общ. ред. Н. С. Клунко. Ставрополь: Логос, 2013. 155 с.

10. Красс М. С., Чупрынов Б. П. Математика для экономистов: учеб. пособие для вузов. СПб.: Питер, 2005. 464 с.

11. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие для вузов / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш и др. М.: ЮНИТИ, 1999. 231 с.

REFERENCES

1. Otstavnova L. A., Yakhvarova E. V. Competitiveness of human resources in the system of relations human being – production.// Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 145—151.

2. Romantsov A. N. Strategic potential of production company: content and necessity of demand.// Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 97—99.

3. Moseiko V. O., Korobov S. A. Use of cluster concept in development of regional entrepreneurship. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 108—114.

4. Smetanina T. V. Formation of theoretical approaches of using the theory of distortion in the theory of penetration of the international management standards in the system of management of the economic entity in Russia. Erevan: printed by AMICUS LLC, Author's edition, 2011. 130 p.

5. Smetanina T. V. Strategic bases of development of effective economic activity of the company – economic entity – enterprise in Russia in the conditions of international integration. FGBOUVPO SPGUTD, 2012. 165 p.

6. Smetanina T. V., Obraztsova N. A., Rozanova I. N. Theory of distortion and theory of penetration of the international management standards in the system of the economic entities management. St. Petersburg: EKIDA, 2013.143 p.

7. Smetanina T. V., Lysov I. A., Rozanova I. N. Fundamentals of interaction of effective operation of companies with the system of management standards. EKIDA, 2013. 184 p.

8. Smetanina T. V. Economic-mathematical justification of integration methods of the international management standards into the company economics in Russia: monograph. SPb.: FGBOUVPO SPGUTD, 2014. 131 p.

9. Ivanova O. V., Plotnikova A. R., Smetanina T. V., Tuzubekova M. K. Modern economics: analysis of condition and prospects of development: monograph. Book 3 / edited by N.S. Klunko. Stavropol: Logos, 2013. 155 p.

10. Krass M. S., Chuprynov B. P. Mathematics for economists: textbook for higher school. St. Petersburg: Piter, 2005. 464 p.

11. Economic-mathematical methods and applied models: textbook for higher schools / V. V. Fedoseyev, A. N. Garmash et al. M.: UNITI, 1999. 231 p.

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ
12.00.00 LAW SCIENCES

УДК 342.3
ББК 67.400

Kurguzikov Maxim Sergeevich,
post-graduate student of the department
of constitutional law
of Ural State Law University,
Yekaterinburg,
e-mail: Kurguzikov@list.ru

Кургузиков Максим Сергеевич,
аспирант кафедры конституционного права
Уральского государственного
юридического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: Kurguzikov@list.ru

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИЯХ «КОНСТИТУЦИОННЫЙ КОНТРОЛЬ» И «КОНСТИТУЦИОННЫЙ НАДЗОР»

TO THE ISSUE OF CONCEPTS «CONSTITUTIONAL CONTROL» AND «CONSTITUTIONAL SUPERVISION»

В данной статье разграничиваются такие понятия, как контроль и надзор, с лингвистической и юридической точек зрения. Данное разграничение позволяет выяснить главный смысл производных от них терминов «конституционный контроль», «конституционный судебный контроль», «конституционный надзор» и «конституционная юстиция», применяемых на постсоветском пространстве. Рассматривается и обобщается терминологический опыт Соединенных Штатов Америки, Великобритании, Германии. Автор поясняет, почему опыт государств дальнего зарубежья не может быть воспринят постсоветскими государствами. В заключении статьи предлагается авторский вариант терминологии института проверки нормативных актов на соответствие Основному закону страны для государств, расположенных на постсоветском пространстве.

This article defines such concepts as control and supervision from a linguistic and legal points of view. This distinction makes it possible to find out the main meaning of the terms derived from them used in the former Soviet space such as constitutional control, constitutional judicial control, constitutional supervision and constitutional justice. The author explains why the terminology experience of the United States, Great Britain, Germany, cannot be accepted by post-Soviet states. The author's version of the terminology of the institute of regulatory enactments verification for compliance with the Governing law of the country for the states located at the post-Soviet space is proposed at the end of the article.

Ключевые слова: Россия, СНГ, контроль, надзор, конституционный контроль, конституционная юстиция, конституционный надзор, государственный орган, конституционный суд, конституционный совет.

Keywords: Russia, CIS, control, supervision, constitutional control, constitutional justice, constitutional supervision, public authority, Constitutional Court, Constitutional Council.

В конституционном праве России и стран Содружества Независимых Государств отсутствует единый терминологический аппарат юридического института проверки нормативных актов на соответствие Основному закону страны. В результате отождествляются такие понятия, как «конституционный контроль», «конституционный надзор» и «конституционная юстиция», что способно вызвать затруднения в исследовании деятельности государственных органов по проверке нормативных актов на соответствие Основному закону. Данный вопрос является важным и подлежит изучению в связи с возросшим в последнее время интересом к органам конституционной юстиции. В данной статье обобщен опыт применения терминологии государств, расположенных на постсоветском пространстве, а также государств дальнего зарубежья с **целью** выявить общие черты и унифицировать терминологический аппарат. Для достижения обозначенной цели поставлены следующие **задачи:** выяснить, что означают такие понятия, как контроль, надзор, юстиция, подчеркнуть особенности терминологии в США, европейских государствах и странах Содружества Независимых Государств.

С лингвистической точки зрения термины «контроль» и «надзор» являются синонимами (французское слово controle буквально означает «проверка, надзор»). Согласно толковому словарю Ожегова, термин «контроль» обозначает проверку, а также постоянное наблюдение в целях проверки или надзора. Надзор, а также термин «надзирать» определяются как наблюдение с целью присмотра за соблюдением правил [1, с. 354]. Согласно Большому юридическому словарю, «надзор» — это одна из форм деятельности государственных органов по обеспечению законности. Различают надзор судебный, конституционный, прокурорский надзор,

различные виды административного надзора [2, с. 443].

По мнению ряда ученых-правоведов, контроль и надзор имеют общие черты:

1) объектом надзора и контроля является законность в деятельности государственных органов, органов местного самоуправления;

2) надзор и контроль заключаются в постоянном и систематическом наблюдении за деятельностью поднадзорных и подконтрольных организаций;

3) органы контроля и органы надзора применяют в пределах своей компетенции определенные меры принуждения;

4) цель надзора и контроля общая — утверждение в обществе и государстве законности и правопорядка [3, с. 27].

Подобной позиции придерживаются и другие авторы, отмечая при этом, что нет необходимости жестко разграничивать контроль и надзор, поскольку они соотносятся друг с другом как функция и подфункция государственных органов [4].

При этом следует отметить, что на сегодняшний день доминирует позиция, согласно которой понятия «контроль» и «надзор» не эквивалентны. При этом различие проводится по целому ряду признаков. По мнению В. П. Беляева [5, с. 85], контроль — это проверка соответствия результатов заданным параметрам, его цель в том, что уполномоченные органы и лица выясняют, соответствует ли деятельность подконтрольных органов нормативным правовым актам, поставленной перед ними задачей, и непосредственно принимают меры по устранению «отклонений» и привлечения виновных к ответственности. Сущность надзора В. П. Беляев видит в обеспечении законности и правопорядка путем выявления и устранения допущенных нарушений закона, а также в их предупреждении. Содержание надзора составляет основанная на законе деятельность специально уполномоченных субъектов, направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений закона в целях обеспечения верховенства закона, обеспечения конституционных прав и свобод граждан и охраняемых законом интересов общества и государства [5]. Вмешательство в оперативную деятельность подконтрольного органа и право самостоятельно привлекать виновных к правовой ответственности является, по мнению В. Гаращука, основными отличием контроля от надзора [6, с. 108].

В теории административного права имеются более точные критерии разграничения контроля и надзора:

1) надзорный орган не связан с проверяемым органом отношениями субординации;

2) надзорный орган не имеет полномочий отдавать распоряжения об устранении выявленных нарушений;

3) надзорный орган не вправе отменять незаконный правовой акт;

4) надзорный орган осуществляет проверку законности нормативных актов;

5) надзорный орган вправе зафиксировать несоответствие положениям закона;

6) орган контроля вправе проверять целесообразность и эффективность действий;

7) орган контроля вправе вмешиваться в осуществляемую деятельность [7, с. 145].

Как видно, смешение понятий «контроль» и «надзор» изначально возникло на базовом, лингвистическом уровне, а позднее в юридической сфере, в результате термины «конституционный контроль», «конституционный надзор» и «конституционная юстиция» воспринимаются как синонимы. В Соединенных Штатах Америки и европейских государствах сформирован терминологический аппарат, однако в каждом государстве он своеобразен в связи с разными видами и формами проверки нормативных актов, поэтому нередко один и тот же термин в разных странах может приобретать совершенное особое значение. Так, в США деятельность Верховного Суда по рассмотрению конституционности законодательного акта именуется judicial review (судебная проверка). В Великобритании термин judicial review обозначает процедуру, посредством которой суд может вынести решение по административному действию государственного органа. В то же время в Скандинавских странах под созвучным и известным термином «конституционный контроль» (den konstitutionelle kontrol) понимается процедура отрешения от должности высших государственных чиновников, а также контрольные функции парламента по надзору за деятельностью администрации. Наиболее приближенным к русскому эквиваленту выступает понятие ret til provelse af lovens grundlovsmaessighed (право на проверку законов на предмет соответствия их Конституции). Также можно отметить понятия provelsesrett (Дания, Норвегия) и provningsratt (Швеция), в переводе означающие «право проверки» — возможность проверять любые нормативные акты, в том числе административные, на предмет законности их принятия и содержания [8]. По мнению немецкого исследователя А. Бланкенагеля, конституционный контроль — это деятельность, заключающаяся в ограничении власти и разрешении конфликтов [9].

Как было отмечено ранее, в российской правовой науке о конституционном праве нет единства мнений в отношении терминологии. С одной стороны, считается, что «конституционный контроль» и «конституционный надзор» — это разные термины, определяющие одно и то же понятие. В основе этой точки зрения лежит следующее: конституционный контроль и конституционный надзор имеют одну цель — обеспечение конституционной законности, контроль осуществляется высшим представительным органом, кроме того, в проверке принимают участие и другие государственные органы, в том числе органы прокурорского надзора [10, с. 49]. Однако данная точка зрения была сформулирована в середине XX столетия, а с тех пор наука конституционного права изменилась в значительной степени.

На сегодняшний день считается, что значение терминов «контроль» и «надзор» не следует отождествлять. Так, М. К. Ажахова указывает на то, что контролирующий орган может отменить незаконный или неконституционный акт, надзорный же орган вправе лишь приостановить действие подобного акта и поставить перед компетентным органом вопрос об его отмене [11, с. 48]. Таким образом, рассматриваемые явления различаются объемом, организационными, правовыми формами деятельности и мерами принуждения. В итоге контроль — это система отношений между органами публичной власти, при которой контролирующий орган правомочен лишать юридической силы акты подконтрольного органа. Надзор — это система отношений, при которой орган надзора может лишь обратить внимание поднадзорного органа на его ошибку, а также приостановить действие акта, при этом отменить/изменить акт может только поднадзорный орган, принявший этот акт.

В Федеральном конституционном законе «О Конституционном Суде Российской Федерации» указано, что Конституционный Суд Российской Федерации является судебным органом конституционного контроля, самостоятельно и неза-

висимо осуществляет судебную власть посредством конституционного судопроизводства [12]. Законодатель не указал, что синонимом понятия «конституционный контроль» является «конституционный надзор», таким образом, поставил точку в дискуссии о терминологии. Аналогичной точки зрения придерживаются такие исследователи, как С.В. Нарутто, Н.Е. Таева, Е.С. Шугрина [13, с. 186], Е.И. Козлова, О.Е. Кутафин [14, с. 98], М.В. Баглай [15, с. 395]. Поскольку конституционный контроль в Российской Федерации осуществляется Конституционным Судом, являющимся судебным органом, справедливо и обоснованно ассоциировать с термином «конституционный контроль» понятие «конституционный судебный контроль». По мнению С.Э. Несмеяновой, только судебный орган обладает независимостью и имеет возможность обеспечить соблюдение Конституции со стороны всех субъектов права, вследствие чего может выступать арбитром в споре о нарушении права как в правоприменительном, так и в правотворческом процессе. По мнению ученого, конституционный судебный контроль — это деятельность специально уполномоченных государственных органов, осуществляющих судебную власть, направленную на обеспечение верховенства Конституции, предупреждение издания неконституционных нормативных актов, установление неконституционных законов, иных нормативных актов или действий и, в случае необходимости, применения толкования Конституции и законов [16, с. 28]. Н.В. Витрук придерживается позиции, согласно которой судебный конституционный контроль — это проверка конституционности актов, решений и действий органов законодательной, исполнительной и судебной власти специальной судебной процедурой в виде конституционного правосудия и с обязательной юридической силой результата [17, с. 6].

В отношении стран СНГ во избежание неточностей, которые могут возникнуть в связи с тем, что не во всех государствах органом конституционного контроля является судебный орган, следует разделять понятия «конституционный контроль» и «конституционный судебный контроль». Под последним понимается непосредственный контроль специализированного судебного органа за конституционностью, осуществляемый в процессе судопроизводства. Таким образом, корректно по отношению ко всем странам СНГ употреблять термин «конституционный контроль», а понятия «конституционный контроль» и «конституционный судебный контроль» соотносить как общее и частное.

Исследователь И.В. Гордеев [18, с. 50] разделяет понятия «конституционный контроль» и «конституционный надзор» следующим образом: конституционный контроль — это деятельность специально уполномоченных органов государства по проверке, выявлению, констатации и устранению несоответствий нормативно-правовых актов, а также действий различных органов государства, физических и юридических лиц, уполномоченных государством на государственно-властные действия, Основному закону страны, заканчивающаяся отменой обнаруженных несоответствий. В свою очередь, конституционный надзор — это длящаяся во времени деятельность специально уполномоченных органов государства по проверке, выявлению, констатации несоответствий нормативно-правовых актов, а также действий различных органов государства, физических и юридических лиц, уполномоченных государством на государственно-властные действия, Основному закону страны, заканчивающиеся постановкой вопроса перед субъектом, допустившим такое несоответствие, об его устранении [18]. Такая точка зрения наиболее полно отражает все нюансы и не вызывает дальнейших споров относительно терминологии. Следует отметить, что не решен вопрос о том, что понимать под термином «конституционная юстиция».

Судья Конституционного Суда в отставке Н.В. Витрук под термином «конституционная юстиция» понимает совокупность судебной конституционной юрисдикции и соответствующее конституционное судопроизводство [19, с. 48]. Исследователь А.А. Мулланурова под конституционной юстицией понимает всю систему судебных органов, направленную на проверку соответствия законов и иных нормативных актов Конституции [20]. Данные определения справедливы для Российской Федерации, но применительно к странам СНГ и мировому опыту будут некорректными в силу указания только на судебную природу органов. В этой ситуации точным видится определение В.И. Червонюка, в соответствии с которым конституционная юстиция — это специально учреждаемая государством система органов, призванных обеспечить конституционную законность (правовую охрану Конституции). И.В. Гордеев разделяет эту позицию и уточняет, что под термином «конституционная юстиция» понимается система судебных и несудебных органов, уполномоченных для осуществления конституционного контроля, конституционного надзора и токования Конституции, поскольку в процессе проверки нормативного акта на соответствие Основному закону страны участвует не только специализированный орган, обладающий полномочием отменять противоречащий нормативный акт, но и другие органы, которые указывают на возникшее несоответствие (например, президент, парламент, правительство, суды, прокуратура). С учетом вышеизложенного получается, что термин «конституционная юстиция» является общим понятием по отношению к терминам «конституционный контроль», «конституционный судебный контроль» и «конституционный надзор».

Таким образом, в Российской Федерации, в отношении деятельности специально уполномоченных государственных органов по проверке, выявлению, констатации и устранению несоответствий нормативно-правовых актов, а также действий различных органов государства, физических и юридических лиц, уполномоченных государством на государственно-властные действия, Основному закону страны, заканчивающейся отменой обнаруженных несоответствий, наиболее точным термином является «конституционный судебный контроль», который в рамках российской системы органов государственной власти идентичен термину «конституционный контроль». Применительно к странам Содружества Независимых Государств наиболее корректным является употребление термина «конституционный контроль», поскольку органы, осуществляющие деятельность в законодательстве данных государств, определяются по-разному: орган конституционного правосудия (Азербайджан, Армения), орган конституционного судопроизводства (Белоруссия), орган конституционной юрисдикции (Молдавия, Украина), орган судебной власти (Таджикистан, Узбекистан) — или не определяются вовсе (Казахстан). Для всех государств, существующих на постсоветском пространстве, в отношении деятельности специально уполномоченных органов государства по проверке, выявлению, констатации несоответствий нормативно-правовых актов, а также действий органов государства, физических и юридических лиц, уполномоченных государством на государственно-властные действия, заканчивающейся постановкой вопроса перед субъектом, допустившим

такое несоответствие, об его устранении, наиболее точным и правильны термином является конституционный надзор. Причем принципиальным отличием конституционного контроля от конституционного надзора является полномочие контрольного органа на фактическую отмену обнаруженных несоответствий. В свою очередь, термин «конституционная юстиция» корректно употреблять по отношению ко всей совокупности органов, уполномоченных для осуществления конституционного контроля, конституционного надзора и толкования Конституции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка: около 57000 слов / под ред. Н. Ю. Шведовой. 15-е изд., стереотип. М.: Русский язык, 1984. 816 с.

2. Большой юридический словарь / под. ред. А. Я. Сухарева. Т. VI. М.: ИНФРА-М, 2007. 858 с.

3. Гошуляк В. В. Прокуратура, адвокатура, нотариат в конституционном праве России. М.: Альфа-М, 2005. 352 с.

4. Студеникина М. С. Государственный контроль в сфере управления. Проблемы надведомственного контроля. М.: Юрид. лит., 1974. 160 с.

5. Беляев В. П. Контроль и надзор как формы юридической деятельности: вопросы теории и практики. С.: СГАП, 2006. 436 с.

6. Гаращук В. М. Контроль и надзор в государственном управлении. Х.: Фолио, 2002. 176 с.

7. Общее административное право / под ред. Ю. Н. Старилова. Воронеж: Изд-во Воронежского университета, 2007. 848 с.

8. Исаев М. А. Основные формы конституционного контроля в странах Скандинавии // Государство и право. 2013. № 12. С. 76—85.

9. Бланкенагель А. Теория и практика конституционного контроля в ФРГ // Советское государство и право. 1989. № 1. С. 102—109.

10. Нудель М. А. Конституционный надзор в капиталистических государствах: дис. ... д-ра юрид. наук. Одесса, 1968. 188 с.

11. Ажахова М. К. Конституционный суд Кабардино-Балкарской Республики: правовые основы и практика: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1999. 149 с.

12. О Конституционном Суде Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 года № 1-ФКЗ (ред. от 04.06.2014 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014 года) // Собрание законодательства РФ. 25.07.1994. № 13.

13. Нарутто С. В., Таева Н. Е., Шугрина Е. С. Конституционное право России: учеб. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2013. 432 с.

14. Козлова Е. И., Кутафин О. Е. Конституционное право России: учеб. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби: Проспект, 2007. 608 с.

15. Баглай М. В. Конституционное право Российской Федерации: учеб. для юридических вузов и факультетов. 2-е изд., изм. и доп. М.: НОРМА, 2000. 776 с.

16. Несмеянова С. Э. Конституционный судебный процесс в России: учеб. пособие. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2012. 204 с.

17. Витрук Н. В. Конституционное правосудие. Судебное конституционное право и процесс: учеб. пособие. М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1998. 383 с.

18. Гордеев И. В. Конституционная юстиция в государствах — членах СНГ: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 151 с.

19. Витрук Н. В. Конституционное правосудие. Судебное конституционное право и процесс: учеб. пособие для вузов. М., 2010. 592 с.

20. Мулланурова А. А. К вопросу о конституционной юстиции // Труды СГУ. Вып. 21. Юриспруденция. М., 2000. С. 27—30.

REFERENCES

1. Ozhegov S. I. Russian dictionary: about 57,000 words / ed. by N. Yu. Shvedova. 15th edition, stereotype. M.: Russian language, 1984. 816 p.

2. Big Law Dictionary / ed. by A. Ya. Suharev. B. VI. M.: INFRA-M, 2007. 858 p.

3. Goshulyak V. V. The prosecutor's office, legal profession, notaries in the constitutional law of Russia. M.: Alpha-M, 2005. 352 p.

4. Studenikina M. S. State control in management: issues of super-departmental control. M.: Legal literature, 1974. 160 p.

5. Belyaev V. P. Control and supervision as a form of legal activity: issues of theory and practice. S.: CGAP, 2006. 436 p.

6. Garashchuk V. M. Control and supervision in public administration. H.: Folio, 2002. 176 p.

7. General administrative law / ed. by Yu. N. Starilov. Voronezh: Publishing house of Voronezh State University, 2007. 848 p.

8. Isaev M. A. The main forms of constitutional control in Scandinavia // State and law. 2013. № 12. P. 76—85.

9. Blankenagel A. Theory and practice of the constitutional control in Germany // Soviet State and law. 1989. № 1. P. 102—109.

10. Nudel M. A. Constitutional supervision in the capitalist countries: dissertation of the doctor of law. Odessa, 1968. 188 p.

11. Azhahova M. K. The Constitutional Court of the Republic of Kabardino-Balkaria: legal framework and practice: dissertation of the candidate of law. M., 1999. 149 p.

12. On the Constitutional Court of the Russian Federation: Federal Constitutional Law dated 21.07.1994 № 1-FKZ (edition as of 06.04.2014) (revised and amended, put in force on 08.06.2014) // Collection of the RF legislation. 25.07.1994. № 13.

13. Narutto S. V., Taeva N. E., Shugrina E. S. Constitutional Law of Russia: textbook. M.: RIOR: INFRA-M, 2013. 432 p.

14. Kozlov E. I., Kutafin O. E. Constitutional Law of Russia: textbook. 4th edition, revised and amended. M.: TC Welby: Prospect, 2007. 608 p.

15. Baglay M. V. Constitutional law of the Russian Federation: textbook for law schools and departments. 2nd edition, revised and amended. M.: Publishing NORM, 2000. 776 p.

16. Nesmeyanova S. E. Constitutional litigation in Russia. M.: RIOR: INFRA-M, 2012. 204 p.

17. Vitruk N. V. Constitutional Justice. Constitutional law and judicial process: textbook. M.: Laws and regulations: UNITY, 1998. 383 p.
18. Gordeev I. V. Constitutional justice in the member states of the CIS. M., 2007. 151 p.
19. Vitruk N. V. Constitutional Justice. Constitutional law and judicial process: textbook for higher schools. M., 2010. 592 p.
20. Mullanurova A. A. To the issue of constitutional justice. Proceedings of the SSU. Issue 21. Jurisprudence. M., 2000. P. 27—30.

УДК 347.132
ББК 67.404

Butenko Alexander Alexandrovich,
candidate of law, associate professor,
associate professor of the department of civil law
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: Aleksbut21@mail.ru

Бутенко Александр Александрович,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: Aleksbut21@mail.ru

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАЩИТЫ ПРАВА ДОБРОСОВЕСТНОГО ПРИОБРЕТАТЕЛЯ

THE PROBLEM OF PROTECTION OF THE RIGHTS OF BONA FIDE PURCHASER

В статье предлагается механизм по совершенствованию правового регулирования способов защиты добросовестного приобретателя от противостоящих ему лиц в процессе приобретения и владения имуществом. Выявлены проблемы гражданско-правового регулирования общественных отношений по осуществлению защиты имущественных интересов добросовестного приобретателя. Квалификация поведения приобретателя как недобросовестного открывает возможность истребования у него имущества по виндикационному иску в любых случаях. В отношении имущества, перешедшего по недействительным сделкам, тот же результат при установлении недобросовестности обеспечивает реституция. Отсутствие информированности приобретателя о соответствующих обстоятельствах влечет за собой отказ в иске о возврате имущества, переданного приобретателю по возмездным сделкам (кроме случаев, указанных в п. 1 ст. 302 ГК РФ).

The article proposes mechanism for improvement of the legal regulation of the ways of protection of a bona fide purchaser (title holder) against all persons opposed him in the process of acquisition and ownership of property. A number of problems of the civil-legal regulation of public relations regarding implementation of protection of the property interests of a bona fide purchaser are identified. Qualification of the purchaser conduct as an unfair one provides the possibility of restitution of his property based on vindicatory action in any cases. In respect of the property transferred under invalid transactions, the same result is provided by restitution in case the bad faith is proven. Lack of purchaser awareness about appropriate circumstances results in rejection of claim for returning of the property transferred to purchaser in compensated transactions (except for the cases specified in item 1 of article 302 of the RF Civil Code).

Ключевые слова: имущество, собственник, право собственности, добросовестный приобретатель, недобросовестный приобретатель, договор купли-продажи, недвижимость, субъекты гражданского оборота, собственник имущества, возмездный порядок.

Keywords: property, owner, property law, a bona fide purchaser, mala fide purchaser, purchase and sale contract, real estate, subjects of civil law, property owner, compensated procedure.

Среди ученых в области гражданского права нет однозначного подхода по проблеме оптимизации урегулирования общественных отношений с участием добросовестных и недобросовестных приобретателей. Как следствие, защита и восстановление своих субъективных прав и охраняемых законом интересов добросовестными приобретателями обусловлены противоречиями в судебной практике. С подобными противоречиями систематично соприкасаются субъекты гражданского оборота.

Очевидно, если законодатель, принимая соответствующие нормы права, не в состоянии дать объективное определение понятия «добросовестный владелец», чего можно ожидать слабой стороне в процессе разрешения подобных споров? Это проявляется и будет проявляться в самых разнообразных мотивировочных судебных решений не в пользу добросовестных приобретателей своего «сомнительного» имущества.

Если не будут приняты в ближайшее время поправки, ставящие в более справедливое положение добросовестных приобретателей на законодательном уровне, это может негативно отразиться на общественных отношениях, где недобросовестные приобретатели будут иметь побуждающую причину для совершения новых противоправных действий в своих интересах.

В судебной практике существуют определенные способы защиты права собственности, но не все из них гармонично вписываются в правовое поле, регулирующее гражданские правоотношения.

Судебная практика неоднократно сталкивалась с неразрешенными противоречиями двух вещно-правовых способов защиты субъективных прав, а именно: истребования имущества из чужого незаконного владения (ст. 301 ГК РФ) и применения последствий недействительной сделки (ст. 167 ГК РФ). У первоначального собственника, который желал вернуть свое имущество, возникала проблема, какой способ защиты наиболее приемлем в том случае, если поку-

патель (добросовестный приобретатель) купил чужую вещь у продавца (добросовестного приобретателя), являющегося не собственником и не первоначальным владельцем.

Возникает вопрос о том, что является наиболее приемлемым для собственника: истребовать имущество у последнего владельца или признавать недействительной сделку по отчуждению имущества? Суды в подобных случаях, как правило, рассматривали иски о признании существующих заключенных сделок «недействительными». Частичную ясность внес Конституционный Суд РФ (КС РФ), указав на порядок разрешения подобных споров между субъектами [1]. С возникновением новых правоотношений между субъектами гражданского оборота с участием «добросовестных и недобросовестных приобретателей» стали также выноситься самые разнообразные судебные решения в арбитражных судах и судах общей юрисдикции [2].

Споры возникают по самым разным обстоятельствам, где, как правило, фигурирует определенное количество лиц. Это может быть собственник своего имущества, который по тем или иным причинам утратил триаду правомочий над имуществом по владению, пользованию и распоряжению. Недобросовестный приобретатель, завладевший неправомерным путем данным имуществом (движимым или недвижимым) в своих интересах. Добросовестный приобретатель в надежде приобрести вещь без «криминального» прошлого в определенной ситуации становится слабой стороной в подобных правоотношениях.

При заключении договора купли-продажи движимого или недвижимого имущества с пороком в содержании или субъекте собственник или добросовестный приобретатель на определенном этапе данной сделки лишается своей вещи, а недобросовестный приобретатель на период разбирательства обладает презумпцией невиновности. Собственник, узнав о выбытии своего имущества без его волеизъявления, захочет защитить правомерный интерес и вернуть имущество в первоначальное положение. Добросовестный же приобретатель, узнав о своей «добросовестности», начнет в суде доказывать не только свое титульное владение, но и право собственности на «спорную» вещь [3].

Что предпочтительнее в данной ситуации для «слабой стороны» в качестве избранного способа своей защиты? Но слабой стороной может быть как собственник своего имущества, так и добросовестный приобретатель на него.

Добросовестный приобретатель при наступлении случая по поводу спорного имущества между заинтересованными лицами на него может защитить свое правомочие владения, используя возможность по ограничению права собственника на виндикацию своего имущества, то есть истребования имущества, принадлежащего собственнику, из незаконного владения.

Если собственник получает отказ в иске на основании судебного решения об истребовании недвижимого имущества на законных основаниях, то у добросовестного приобретателя, в свою очередь, может возникнуть право собственности на имущество, которым он владеет.

Это исключение из правил распространяется только относительно недвижимого имущества. Так, исключена возможность у добросовестного приобретателя стать собственником недвижимого имущества в силу приобретательной давности (ст. 234 ГК РФ), а значит, такое право может распространяться только в отношении движимых вещей.

Согласно п. 1 ст. 302 ГК РФ, если имущество возмездно приобретено у лица, которое не имело права его отчуждать, о чем приобретатель не знал и не мог знать (добросовестный приобретатель), собственник вправе истребовать это имущество от приобретателя в случае, когда имущество утеряно собственником или лицом, которому имущество было передано собственником во владение, либо похищено у того или другого, либо выбыло из их владения иным путем помимо их воли.

При исследовании существенных признаков данной нормы (ст. 302 ГК РФ) нельзя однозначно утверждать, на кого и в какой мере ложится бремя доказывания в процессе судебного разбирательства по искам собственника об истребовании имущества.

Собственник не обязан доказывать «недобросовестность» титульного владельца, а на добросовестного приобретателя не ложится бремя доказывания своей «добросовестности» при защите владения приобретенным имуществом.

В п. 24 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25 февраля 1998 года № 8 «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» указываются некоторые рекомендации по распределению бремени доказывания между сторонами спора. Так, приобретатель вещи должен доказать, что он завладел имуществом в возмездном порядке и что он не знал и не должен был знать о том, что имущество приобреталось у лица, не имевшего права на его отчуждение [4].

Сформировавшаяся судебная практика как арбитражных судов, так и судов общей юрисдикции по данному вопросу с учетом п. 3 ст. 10 ГК РФ однозначно придерживается правил по возложению на добросовестного приобретателя определенных обязанностей. Речь идет не о доказывании разумности и добросовестности действий самого приобретателя при реализации им своих прав, а об обязанности доказать невозможность получения им информации от недобросовестного отчуждателя по противоправному обороту чужого имущества.

Для возникновения права собственности у приобретателя по фактическому овладению своим имуществом недостаточно самого факта «добросовестности». В определенных законом случаях необходимы действия по совершению юридических фактов. Собственник не вправе вернуть свое недвижимое имущество от добросовестного приобретателя, если последний своевременно осуществил государственную регистрацию в своем интересе. Так как право собственности у приобретателя возникает с момента такой регистрации, если иное не установлено законом (п. 2 ст. 223 ГК РФ).

Судьба имущества, которое принадлежит собственнику, во многом может зависеть от факта передачи имущества неуправомоченному правообладателю. Добровольное отчуждение имущества правообладателем по недействительной сделке лишает его возможности при необходимости вернуть обратно свое имущество, используя для этого виндикационный иск.

Все, что утрачено и принадлежало собственнику без его воли, однозначно может быть возвращено через виндикацию [5; 6; 7; 8].

Наличие таких ситуаций в судебной практике свидетельствует о необходимости проработки правового механизма признания прав добросовестного приобретателя, возможно, схожего с механизмом приобретения имущества в силу приобретательной давности, отталкиваясь от того, что добросовестность приобретения имущества является основанием

возникновения вещных прав на него как самостоятельный юридический факт, влекущий возникновение гражданских прав и обязанностей в силу ст. 8 ГК РФ. С сожалением следует констатировать, что работа над решением проблем юридического оформления прав добросовестного приобретателя недвижимости, начатая законодателем с нововведений в ст. 223 ГК РФ, не обеспечила фундаментальной правовой защиты этого субъекта гражданского оборота.

Осуществляя в соответствии со ст. 71 (пункты «в» и «о») и 76 Конституции Российской Федерации регулирование оснований возникновения и прекращения права собственности и других вещных прав, договорных и иных обязательств, оснований и последствий недействительности сделок, федеральный законодатель должен предусматривать такие способы и механизмы реализации имущественных прав, которые обеспечивали бы защиту не только собственникам, но и добросовестным приобретателям как участникам гражданского оборота.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. По делу о проверке конституционности положений п. 1 и 2 ст. 167 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан О. М. Мариничевой, А. В. Немировской, З. А. Скляновой, Р. М. Скляновой и В. М. Ширяева: Постановление КС РФ от 21.04.2003 года № 6-П.

2. Обзор судебной практики по некоторым вопросам, связанным с истребованием имущества из чужого незаконного владения: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.11.2008 года № 126.

3. Отрицание собственнической правосубъективности сущностью юридического лица / А. П. Анисимов, А. И. Гончаров, А. Я. Рыженков, А. Е. Черноморец // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (13). С. 160—165.

4. Обзор судебной практики // Вестник ВАС РФ. 1998. № 10. С. 81—83.

5. О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации // Вестник Конституционного Суда РФ. 2004. № 5 (п. 32 Постановления Пленума ВС РФ от 01.07.1996 года № 6 и Пленума ВАС РФ № 8).

6. Обзор практики разрешения споров, возникающих по договорам купли-продажи недвижимости: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.11.1997 года. П. 5.

7. Определения ВАС РФ от 09.10.2008 года № 11404/08; от 18.09.2008 года № 8447/08.

8. Постановления ФАС ВВО от 31.07.2006 года № А43-33340/2005-2-944; ФАС ВСО от 28.06.2006 года № А58-8408/05-Ф02-3109/06-С2 и др.

REFERENCES

1. On the case of verification of the constitutionality of provisions of items 1 and 2 of article 167 of the Civil Code of the Russian Federation in connection with the claims of O. M. Marinicheva, A. V. Nemirovskaya, Z. A. Sklyanova, R. M. Sklyanova and V. M. Shiryaev: Decree of the RF CC dated 21.04.2003 № 6-P

2. Review of the court practice on certain issues related to vindication of property from the other's unlawful possession: Newsletter of the Presidium of the RF SAC dated 13.11.2008 № 126

3. Rejection of the person before the law proprietary as the essence of the legal entity / A. P. Anisimov, A. I. Goncharov, A. Ya. Ryzhenkov, A. E. Chernomorets // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 3. P. 160—165.

4. Review of the court practice // Bulletin of the RF SAC. 1998. № 10. P. 81—83.

5. Bulletin of the Constitutional Court of the Russian Federation. 2004. № 5 (item 32 of the Decree of the Plenum of the RF SAC № 8 On some issues connected with application of the first part of the Civil Code of the Russian Federation).

6. Item 5 of the Information letter of the Presidium of the RF SAC dated 13.11.97 Review of settlement of disputes arising from the purchase and sale contracts of the real estate.

7. Definition of the RF SAC dated 09.10.2008 № 11404/08; 18.09.2008 № 8447/08

8. Order of VVO FAS dated 31.07.2006 № A43-33340/2005-2-944; 28.06.2006 № A58-8408/05-Ф02-3109/06-C2 and others.

УДК 347.122
ББК 67.404.2

Kotelnikov Nikolay Vasilievich,
candidate of legal sciences, assistant professor,
deputy head of the department of civil law disciplines
of Volgograd Academy
of the Russian Internal Affairs Ministry,
Volgograd,
e-mail: nivako26@yandex.ru

Котельников Николай Васильевич,
канд. юрид. наук, доцент,
зам. начальника кафедры
гражданско-правовых дисциплин
Волгоградской академии МВД России,
г. Волгоград,
e-mail: nivako26@yandex.ru

Morodumov Rinat Negamatullaevich,
candidate of legal sciences, assistant professor
of the department of civil law disciplines
of the Urals Law Institute
of the Russian Internal Affairs Ministry,
Ekaterinburg,
e-mail: rinat978@mail.ru

Мородумов Ринат Негаматуллаевич,
канд. юрид. наук, доцент кафедры
гражданско-правовых дисциплин
Уральского юридического института
МВД России,
г. Екатеринбург,
e-mail: rinat978@mail.ru

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПУБЛИЧНЫХ УСЛУГ [1]

CIVIL-LEGAL NATURE OF PUBLIC SERVICES[2]

В научной статье, посвященной правовой природе категории «публичные услуги», авторы исследуют происхождение данной категории, выясняют ее юридическую сущность, а также определяют ее взаимосвязи с остальными смежными категориями. Анализируя взгляды ученых-юристов в отношении категории «государственные и муниципальные услуги», авторы приходят к выводу о том, что публичные услуги являются общим понятием по отношению к государственным и муниципальным услугам и что категория «публичные услуги» является комплексной для отраслей как частного, так и публичного права. Рассматривая гражданско-правовую природу публичных услуг, авторы анализируют специфические признаки исследуемой категории, на основе которых формулируют определение публичной услуги.

In the scientific article devoted to the legal nature of the category of public services, the authors study the origin of this category, specify its legal essence, as well as define its interactions with other neighboring categories. While analyzing the lawyers-scientists' points of view, the authors make conclusion that the term of public services is a general conception to the term of state and municipal services and that the category of public services is complex for the fields of private (special) law, as well as for the public law. Examining the civil law nature of public services the authors analyze the specific indications of the category being studied and on the basis of these indications they make the following definition of a public service.

Ключевые слова: услуги, виды услуг, предмет правового регулирования, объекты гражданских прав, договор, публичные услуги, государственные и муниципальные услуги, социальные услуги, признаки публичных услуг, частное и публичное право.

Keywords: services, classification of services, objects of civil rights, contract, subject of legal regulation, public services, state and municipal services, welfare services, signs of public services, private and public law.

Актуальность исследования правовой природы категории публичных услуг обусловлена ее широким применением в различных отраслях права и отсутствием единого мнения в отношении определения понятия «публичные услуги». Авторами предпринята попытка на основе анализа правовой природы исследуемой категории и выявленных индивидуализирующих признаков сформулировать определение понятия публичных услуг.

Новизна исследования обусловлена тем, что в российской юридической науке и законодательстве отсутствует единое понимание категории «публичные услуги».

Анализ правовой природы категории публичных услуг имеет **целью** определить ее отраслевую принадлежность и сформулировать определение ее понятия.

В процессе исследования решаются **задачи** выявления индивидуализирующих признаков категории публичных услуг, формулирования на их основе определения понятия исследуемой категории и определение ее места в системе отраслей права.

Раскрывая правовую природу категории «публичные услуги», необходимо исследовать происхождение данной категории, выяснить ее юридическую суть, а также определить ее взаимосвязи с остальными смежными категориями.

В российской юридической науке отсутствует единое понимание указанной категории. Это связано в том числе с отсутствием единого мнения в отношении правового определения понятия «услуга».

[1]Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование социально-правовых механизмов с целью обеспечения доступности и надлежащего качества публичных услуг для населения Волгоградской области», проект № 13-13-34002-а(р).

[2]Research has been performed with financial support of the Russian humanitarian scientific foundation and Administration of Volgograd region within the frame of scientific and research project «Improvement of social-legal mechanisms for the purpose of providing accessibility and appropriate quality of public services for population of Volgograd region», project № 13-13-34002a(r).

Значительный вклад в изучение понятия «услуга» внесли такие учены-цивилисты, как Н. А. Баринов [1; 2], А. Ю. Кабалкин [3]. В свою очередь, хотелось бы отметить, что в их трудах происходит слияние таких категорий, как услуга и обслуживание, которые, по-нашему мнению, следует различать. Категория «обслуживание» включает в себя как результаты работ, так и оказание услуг. Кроме того, в современных публикациях можно встретить мнение, что «оказание услуги невозможно без выполнения определенного рода работ, а иногда выполнение работы влечет за собой результат оказанной услуги, в которую вошла данная работа» [4, с. 282].

Законодатель рассматривает результаты работ и оказание услуг как отдельные правовые категории. Так, в соответствии со ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации к объектам гражданских прав относятся вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права; результаты работ и оказание услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

П. 1 ст. 779 Гражданского кодекса Российской Федерации под оказанием услуги понимает «совершение определенных действий или осуществление определенной деятельности», что не раскрывает всей сущности понятия «услуга» и не позволяет отграничить ее от других объектов гражданских прав.

Ввиду отсутствия единого мнения в отношении определения понятия «услуга» в первую очередь необходимо обозначить индивидуализирующие признаки, раскрывающие сущность понятия «услуга». Впоследствии на основании данных признаков будет несложно сформулировать определение понятия «услуга».

Для разрешения данного вопроса, ввиду того что в Гражданском кодексе Российской Федерации определение «услуга» как таковое отсутствует, необходимо для начала обратиться к легальному определению понятия «работа». В объем понятия «работа» с учетом п. 1 ст. 703 Гражданского кодекса Российской Федерации входят действия по изготовлению или переработке (обработке) вещи либо по выполнению другой работы с передачей ее результата заказчику. К любым другим работам, сопряженным с передачей результата заказчику, можно отнести работы, нашедшие свое материальное отражение в какой-либо вещи, в получении которого заинтересован заказчик. Следовательно, действия, направленные на изменение качественного состояния вещей, являются работой.

Сопоставляя понятие «услуга» с понятием «работа», можно выделить основополагающий признак «услуги»: отсутствие овеществленного результата в материальных объектах (вещах).

Второй признак: «реализация и потребление услуги в процессе ее оказания» сформулирован в определении понятия «услуга» как объекта налогообложения в Налоговом кодексе Российской Федерации. В соответствии с п. 5 ст. 38 Налогового кодекса «услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности».

Исходя из анализа видов услуг как объектов отдельных договорных обязательств, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации, можно сделать вывод о том, что действия или деятельность, охватываемая понятием «услуга», могут носить как фактический, так и юридический характер и осуществляться как на возмездной, так и на безвозмездной основе.

С учетом указанных признаков можно сформулировать следующее определение понятия «услуга»: услуга — это как фактические, так и юридические действия или деятельность, не имеющие овеществленного результата в материальных объектах (вещах), реализуемые и потребляемые в процессе осуществления как на возмездной, так и на безвозмездной основе.

В юридической литературе выделяют также иные признаки понятия «услуга», которые, на наш взгляд, являются дискуссионными, так как могут быть распространены не на все виды услуг, поэтому их нельзя назвать индивидуализирующими [5, с. 46—56.]. К таким признакам в юридической литературе относят: признак невозможности гарантирования результата услуги исполнителем [6, с. 10; 7, с. 542]; трудности обособления и неотделимости от источника [8, с. 16]; несохраняемости [Там же]; неустойчивости качества услуги [Там же].

Раскрывая понятие публичных услуг, необходимо также проанализировать термин «публичные» как составную часть исследуемой категории.

В настоящее время сохраняются различные трактовки категории «публичные услуги» с точки зрения субъектов их предоставления, содержания, источников финансирования и соотношения со смежными направлениями публично значимой деятельности [9; 10; 11; 12; 13; 14]. Законодатель избегает категории «публичные услуги», используя термин «государственные и муниципальные услуги», что нельзя признать тождественным. Публичные услуги являются общим понятием по отношению к государственным и муниципальным услугам, так как субъектом оказания публичных услуг в определенных случаях могут быть и частные организации, например, в сфере оказания социальных услуг, которые, на наш взгляд, также следует включать в общее понятие публичных услуг.

Категория «публичные услуги» является комплексной для отраслей как частного, так и публичного права [15]. Мы присоединяемся к мнению Н. В. Путило: «…как субъекты публичного права могут оказывать частные услуги, так и субъекты частного права могут преследовать общественный интерес и оказывать публичные услуги» [16].

А. А. Бутенко, анализируя частный случай оказания платных образовательных услуг в системе публичных услуг, исследует сферу применения публичных услуг через гражданско-правовой институт публичного договора, что представляется не совсем верным, так как категории «публичные услуги» и «публичный договор», наш взгляд, являются разноплановыми [17].

А. В. Винницкий также утверждает, что с точки зрения гражданского законодательства специфику рассматриваемой деятельности адекватно определить не всегда возможно, в частности, установленная ст. 426 Гражданского кодекса Российской Федерации конструкция публичного договора здесь малопригодна [18].

Ю. А. Тихомиров, определяя публичные услуги как «юридически и социально значимые действия в интересах общества, государства и граждан» [19], выделяет совместно с Э. Талапиной следующие признаки публичных услуг:

1) обеспечивают деятельность общезначимой направленности;

2) оказываются неограниченному кругу субъектов;

3) основываются как на публичной, так и на частной собственности;

4) оказываются либо органом государственной и му-

ниципальной власти, либо другим субъектом [20].

Выделенные признаки не позволяют отграничить публичные услуги от других правовых явлений. Как справедливо заметила Н.В. Путило, сложившаяся ситуация с пониманием и нормативным закреплением публичных услуг — это пример того, когда нормативное правовое регулирование опережает юридическую мысль. Публичные услуги нередко рассматриваются как теоретико-правовая конструкция, близкая к функциям государства, то есть непосредственно воспроизводятся положения теории общественного договора, согласно которой государство находится в услужении у общества [11].

Как справедливо заметили Н.И. Грачев и А.Г. Коломейцева, «основная проблема предоставления государственных услуг заключается в том, что они по сути дела представляют собой ту же самую деятельность органов исполнительной власти, которая осуществлялась в рамках административного управления» [21, с. 49]. Государственные услуги охватываются понятием «публичные услуги», следовательно, указанное утверждение можно в полной мере распространить на все виды публичных услуг.

Н.В. Путило, не отрицая полностью возможности использования методов частного права при регулировании отношений по предоставлению публичных услуг, считает, что они применимы лишь в исключительных случаях [11].

А.Н. Садков и Е.А. Величкина, раскрывая сущность публичных услуг на современном этапе развития российского общества, утверждают, что отнесение государственных услуг только к сфере регулирования публичного права было излишней поспешностью и что обязательства по оказанию публичных услуг, возникающие между услугодателем и потребителем публичной услуги, не могут иметь административно-правовой природы, поскольку в их основе лежит соглашение между участниками возникающего правоотношения [22, с. 124, 131].

На наш взгляд, публичные услуги выступают объектом частноправового регулирования лишь в случаях, когда основанием возникновения правоотношений является гражданско-правовой договор, независимо от оказывающего их субъекта, в остальных же случаях правовая природа правоотношений, возникающих по поводу публичных услуг, будет носить административно-правовой характер.

Так, например, Е.А. Величкина, рассматривая гражданско-правовую природу публичных услуг на примере оказания некоторых публичных услуг музеями, высказывает мнение о том, что рынок публичных услуг должен основываться на концепции социального содействия гражданам со стороны публичных органов в реализации гарантированных прав и свобод, а правовым инструментом такого содействия должен выступать договор между потребителем услуги и услугодателем, деятельность которого должна быть подконтрольна органам публичной власти [23, с. 36].

В свою очередь, следует отметить, что далеко не всегда договор является основанием возникновения и инструментом регулирования правоотношений, возникающих между потребителем услуги и услугодателем публичной услуги, о чем свидетельствует перечень публичных услуг (на примере государственных), оказываемых органами внутренних дел, в котором А.П. Алексеев наряду с договорными услугами (охраны имущества граждан и организаций по договорам) выделяет общефункциональные услуги, услуги в области безопасности дорожного движения, в сфере лицензионно-разрешительной деятельности) [24, с. 11].

Немаловажным является и то обстоятельство, что получение большинства публичных услуг является обязательным для услугополучателей, даже если услуги оказываются частными организациями, что противоречит принципу свободы договора, предусмотренному ст. 421 Гражданского кодекса Российской Федерации, а размер платы за их оказание устанавливается Налоговым кодексом Российской Федерации в форме государственной пошлины. Кроме того, следует указать и на тот факт, что ответственность за нарушение порядка предоставления государственной услуги, повлекшее ее непредоставление или предоставление с нарушением сроков, а также требование документов и (или) платы, не предусмотренных федеральными законами и иными нормативными актами, предусмотрена ст. 5.63 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации.

А.Н. Садков и Е.А. Величкина предлагают следующее определение категории «публичная услуга»: «публичная услуга — это действия, направленные на удовлетворение индивидуальных потребностей физического или юридического лица, не имеющие материального выражения, характеризующиеся общественной значимостью, организуемые и контролируемые публично-правовым образованием, доступные для каждого обратившегося на условиях, определенных в нормативном порядке, независимо от порядка и условий оплаты данной услуги потребителем» [22, с. 132].

Указанное выше определение публичной услуги учитывает лишь один из признаков понятия «услуга», обозначенных нами ранее, а именно отсутствие овеществленного результата, или, как сформулировано в анализируемом определении, «не имеющие материального выражения», но не учитывает второй, не менее важный, по нашему мнению, индивидуализирующий признак понятия «услуга» — как «реализация и потребление услуги в процессе ее оказания».

В содержании анализируемого определения говорится о направленности публичных услуг на удовлетворение индивидуальных потребностей физического или юридического лица, в то время как мы не исключаем возможности удовлетворения «коллективных» потребностей двух и более услугополучателей, например, в процессе регистрации брака.

Общественная значимость публичной услуги является достаточно условной категорией. Иногда, реализуя публичную услугу, публично-правовые образования преследуют конкретные управленческие, административные цели в рамках реализации своих функций, которые если не расходятся, то не всегда тождественны потребностям услугополучателя.

Мы полностью разделяем мнение о том, что публичные услуги организуются и контролируются публично-правовыми образованиями, доступны для каждого обратившегося на условиях, определенных в нормативном порядке, и считаем обоснованным включение указанного признака в определение публичной услуги, дополнив его указанием на ограниченность контроля пределами возложенных на них функций [25].

Подводя итог изложенному, мы считаем логичным сформулировать следующее определение публичной услуги: публичные услуги — это как фактические, так и юридические действия или деятельность, не имеющие овеществленного результата в материальных объектах (вещах), реализуемые и потребляемые в процессе осуществления как на возмездной, так и на безвозмездной основе, организуемые и контролируемые публично-правовыми образованиями в пределах возложенных на них функций, доступные для каждого обратившегося на условиях, определенных в нормативном порядке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баринов Н. А. Услуги. 2-е изд., доп. Саратов: Надежда, 2003. 224 с.

2. Баринов Н. А. Доктрина имущественных потребностей и ее правовое обеспечение // Сб. ст. под ред. А. И. Демидова. Саратов: СГАП, 2001. С. 180—182.

3. Кабалкин А. Ю. Услуги в системе отношений, регулируемых гражданским правом // Государство и право. 1994. № 8. С. 76—88.

4. Тен Р. И. Понятие категории «услуга» и ее соотношение с категорией «работа» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (28). С. 280—282.

5. Мородумов Р. Н. Договор возмездного оказания информационных и консультационных услуг: дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2004. 190 с.

6. Кротов М. В. Обязательство по оказанию услуг в советском гражданском праве: автореф. дис. … канд. юрид. наук. Л., 1989. 16 с.

7. Гражданское право: учеб. В 3 ч. 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. Ч. 2. М., 2001. 848 с.

8. Степанов Д. Услуга как объект гражданских прав // Российская юстиция. 2000. № 2. С. 16—18.

9. Публичные услуги и право / под ред. Ю. А. Тихомирова. М., 2007. 416 с.

10. Терещенко Л. К. Услуги: государственные, публичные, социальные // Журнал российского права. 2004. № 10. С. 15—23.

11. Путило Н. В. Публичные услуги: между доктринальным пониманием и практикой нормативного закрепления // Журнал российского права. 2007. № 6. С. 3—10.

12. Морозова Е. В. Публичные услуги: теоретико-правовой аспект: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2009. 22 с.

13. Величкина Е. А. Гражданско-правовое регулирование обязательств по оказанию публичных услуг: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2010, 32 с.

14. Алексеева Ю. А. Исследование эффективности и качества оказания государственных и муниципальных услуг (функций) в электронном виде: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Астрахань, 2011. 19 с.

15. Мородумов Р. Н. Публичные услуги как межотраслевая категория // Социальные и правовые механизмы оказания публичных услуг: теория, практика, перспективы: сб. ст. по мат. всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград 29—30 ноября 2013 г.) Регион. обществ. орг. «Союз ветеранов и выпускников Высш. следств. шк.» / под ред. А. Н. Садкова. Волгоград: Арт линия, 2013. С. 86—89.

16. Путило Н. В. Участие частных организаций в предоставлении публичных услуг // Административные процедуры и контроль в свете европейского опыта / под ред. Т. Я. Хабриевой, Ж. Марку. М.: Статут, 2011 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 14.08.2014).

17. Бутенко А. А. Платные образовательные услуги в системе публичных услуг (гражданско-правовой аспект) // Социальные и правовые механизмы оказания публичных услуг: теория, практика, перспективы: сб. ст. по мат. всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград 29—30 ноября 2013 г.) Регион. обществ. орг. «Союз ветеранов и выпускников Высш. следств. шк.» / под ред. А. Н. Садкова. Волгоград: Арт линия, 2013. С. 25—28.

18. Винницкий А. В. Публичные услуги в ЕС и России: конституционные основы и законодательное регулирование // Сравнительное конституционное обозрение. 2013. № 3 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 01.08.2014).

19. Тихомиров Ю. А. Теория компетенции. М., 2001 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 23.09.2014).

20. Талапина Э., Тихомиров Ю. Публичные функции в экономике // Право и экономика. 2002. № 6 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 23.09.2014).

21. Грачев Н. И., Коломейцева А. Г. Правовые проблемы предоставления государственных и муниципальных услуг // Социальные и правовые механизмы оказания публичных услуг: теория, практика, перспективы: сб. ст. по мат. всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград 29—30 ноября 2013 г.) Регион. обществ. орг. «Союз ветеранов и выпускников Высш. следств. шк.» / под ред. А. Н. Садкова. Волгоград: Арт линия, 2013. С. 42—49.

22. Садков А. Н., Величкина Е. А. О сущности публичных услуг на современном этапе развития российского общества // Социальные и правовые механизмы оказания публичных услуг: теория, практика, перспективы: сб. ст. по мат. всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград 29—30 ноября 2013 г.) Регион. обществ. орг. «Союз ветеранов и выпускников Высш. следств. шк.» / под ред. А. Н. Садкова. Волгоград: Арт линия, 2013. С. 120—132.

23. Величкина Е. А. Гражданско-правовая природа публичных услуг: на примере оказания некоторых публичных услуг музеями // Социальные и правовые механизмы оказания публичных услуг: теория, практика, перспективы: сб. ст. по мат. всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград 29—30 ноября 2013 г.) Регион. обществ. орг. «Союз ветеранов и выпускников Высш. следств. шк.» / под ред. А. Н. Садкова. Волгоград: Арт линия, 2013. С. 33—36.

24. Алексеев А. П. Публичные услуги в деятельности органов внутренних дел // Социальные и правовые механизмы оказания публичных услуг: теория, практика, перспективы: сб. ст. по мат. всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград 29—30 ноября 2013 г.) Регион. обществ. орг. «Союз ветеранов и выпускников Высш. следств. шк.» / под ред. А. Н. Садкова. Волгоград: Арт линия, 2013. С. 6—12.

25. Бутенко А. А., Садков А. Н. Место публичных услуг в системе государственно-частного партнерства // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2013. № 3 (26). С. 43—46.

REFERENCES

1. Barinov N. A. Services. 2nd ed., augmented. Saratov: Nadejda, 2003. 224 p.

2. Barinov N. A. The doctrine of property needs and its legal support // Collection of articles ed. by A. I. Demidov. Saratov: SGAP, 2001. P. 180—182.

3. Kabalkin A. Yu. Services in the system of relations regulated by civil law // State and law. 1994. № 8. P. 76—88.

4. Ten R. I. The Concept of service and its relation to the category of work // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (28). P. 280—282.

5. Morodumov R. N. The contract of compensated providing information and consulting services: the dissertation on competition of a scientific degree of candidate of legal sciences. Volgograd, 2004. 190 p.

6. Krotov M. V. The obligation to provide services in the Soviet civil law: the abstract of dissertation on competition of a scientific degree of candidate of legal sciences. L., 1989. 16 p.

7. Civil law. The tutorial. In 3 vol., the third edition, revised and expanded / ed. by A. P. Sergeev, Yu. K. Tolstoy. V. 2. M., 2001. 848 p.

8. Stepanov D. Service as an object of civil rights // The Russian justice. 2000. № 2. P. 16—18.

9. Public services and law / ed. by Yu. A. Tikhomirov. M., 2007. 416 p.

10. Tereshchenko L. K. Services: state, public, social // Journal of Russian law. 2004. № 10. P. 15—23.

11. Putilo N. V. Public services: between doctrinal understanding and practice of regulatory consolidation // Journal of Russian law. 2007. № 6. P. 3—10.

12. Morozova E. V. Public services: a theoretical and legal aspects: the abstract of dissertation on competition of a scientific degree of candidate of legal sciences. M., 2009. 22 p.

13. Velichkina E. A. Civil-legal regulation of the obligation to provide public services: the abstract of dissertation on competition of a scientific degree of candidate of legal sciences. Volgograd, 2010. 32 p.

14. Alexeeva Yu. A. Study of the efficiency and quality of rendering state and municipal services (functions) in electronic form: the abstract of dissertation on competition of a scientific degree of candidate of legal sciences. Astrakhan, 2011. 19 p.

15. Morodumov R. N. Public services as an inter-category // Social and legal mechanisms for the delivery of public services: theory, practice, prospects: a collection of articles on materials of all-Russian scientific-practical conference (Volgograd on 29 and 30 November 2013) Region societies org. Union of veterans and graduates of the Higher Investigation School; ed. by A. N. Sadkov. Volgograd: Art line, 2013. P. 86—89.

16. Putilo N. V. The participation of private organizations in the provision of public services // Administrative procedures and controls in light of the European experience / ed. by T. Ya. Habrieva, J. Mark. M.: Statut, 2011 [Electronic resource]. Access from legal-reference system Consultant plus. URL: http://www.consultant.ru (date of viewing: 14.08.2014).

17. Butenko A. A. Paid educational services in the system of public services (legal aspect) // Social and legal mechanisms for the delivery of public services: theory, practice, prospects: a collection of articles on materials of all-Russian scientific-practical conference (Volgograd on 29 and 30 November 2013) Region societies org. Union of veterans and graduates of the Higher Investigation School; ed. by A. N. Sadkov. Volgograd: Art line, 2013. P. 25—28.

18. Vinnitskiy A. V. Public services in the EU and Russia: constitutional framework and legal regulation // Comparative constitutional review. 2013. № 3 [Electronic resource]. Access from legal-reference system Consultant plus. URL: http://www.consultant.ru (date of viewing: 01.08.2014).

19. Tikhomirov Yu. A. The Theory of competence. M., 2001 [Electronic resource]. Access from legal-reference system Consultant plus. URL: http://www.consultant.ru (date of viewing: 23.09.2014).

20. Talapina E., Tikhomirov Yu. Public functions in the economy // Law and Economics. 2002. № 6 [Electronic resource]. Access from legal-reference system Consultant plus. URL: http://www.consultant.ru (date of viewing: 23.09.2014).

21. Grachev N. I., Kolomeitseva A. G. Legal problems of providing public and municipal services // Social and legal mechanisms for the delivery of public services: theory, practice, prospects: a collection of articles on materials of all-Russian scientific-practical conference (Volgograd on 29 and 30 November 2013) Region societies org. Union of veterans and graduates of the Higher Investigation School; ed. by A. N. Sadkov. Volgograd: Art line, 2013. P. 42—49.

22. Sadkov A. N., Velichkina E. A. About the nature of public services at the present stage of development of the Russian society // Social and legal mechanisms for the delivery of public services: theory, practice, prospects: a collection of articles on materials of all-Russian scientific-practical conference (Volgograd on 29 and 30 November 2013) Region societies org. Union of veterans and graduates of the Higher Investigation School; ed. by A. N. Sadkov. Volgograd: Art line, 2013. P. 120—132.

23. Velichkina E. A. Civil-legal nature of public services: the case of the delivery of certain public services museums // Social and legal mechanisms for the delivery of public services: theory, practice, prospects: a collection of articles on materials of all-Russian scientific-practical conference (Volgograd on 29 and 30 November 2013) Region societies org. Union of veterans and graduates of the Higher Investigation School; ed. by A. N. Sadkov. Volgograd: Art line, 2013. P. 33—36.

24. Alekseev A. P. Public services in the activity of bodies of internal Affairs // Social and legal mechanisms for the delivery of public services: theory, practice, prospects: a collection of articles on materials of all-Russian scientific-practical conference (Volgograd on 29 and 30 November 2013) Region societies org. Union of veterans and graduates of the Higher Investigation School; ed. by A. N. Sadkov. Volgograd: Art line, 2013. P. 6—12.

25. Butenko A. A., Sadkov A. N. The place of public services in public-private partnership // Bulletin of Volgograd Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2013. № 3 (26). P. 43—46.

УДК 368.1
ББК 65.271

Poberezhnaya Irina Yuryevna,
candidate of law, associate professor
of the department of civil law and procedure
of Belgorod University of Cooperation,
Economics and Law,
Belgorod,
e-mail: pobereznay@mail.ru

Побережная Ирина Юрьевна,
канд. юрид. наук, доцент кафедры
гражданского права и процесса
Белгородского университета кооперации,
экономики и права,
г. Белгород,
e-mail: pobereznay@mail.ru

Nazarenko Viktoriya Vladimirovna,
candidate for a master's degree in jurisprudence
of department of civil law and procedure
of Belgorod University of Cooperation,
Economics and Law,
Belgorod,
e-mail: viktorijnazarenko@mail.ru

Назаренко Виктория Владимировна,
магистрант кафедры гражданского права и процесса
(направление подготовки «Юриспруденция»)
Белгородского университета кооперации,
экономики и права,
г. Белгород,
e-mail: viktorijnazarenko@mail.ru

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

HISTORICAL ASPECTS OF INSURANCE EVOLUTION IN RUSSIA

В статье рассматриваются исторические аспекты становления института страхования в России. Затрагивается этап формирования непосредственно понятия страхования и его сущности в понимании человека предыдущих эпох развития. Выделяют и исследуются основные этапы развития страхования. Сформированы и обоснованы пять главных вех в создании страховых услуг на территории России, которые охватывают временные рамки с XI века по настоящий момент. Также авторы выявляют в каждом периоде знаковые моменты, характерные и возможные только на определенном временном отрезке развития не только страхования, но и страны в целом. Охарактеризованы основные нормативные акты, регулирующие страховую деятельность в Российской Федерации.

The article examines historical aspects of the insurance institution establishment in Russia. The stage of formation of the concept of insurance and its essence is discussed as it was understood by human being of the previous stages of development. The main stages of insurance development are defined and investigated. Five major milestones in development of insurance services on the territory of Russia are established and justified, which cover the time frame from the XI century to the present. Additionally, the authors revealed the key moments in each period that are characteristic and possible only at a certain time of development of insurance, as well as of the entire country. Basic regulatory enactments regulating insurance business in the Russian Federation are characterized.

Ключевые слова: кофейня Эдварда Ллойда, «Русская правда», монополизация страхового рынка, земское страхование, отказ от государственного страхования, формирование конкуренции в страховании, взаимное страхование, имущественное страхование, Закон «О страховании», Закон «Об организации страхового дела в РФ», демонополизация страхового рынка.

Keywords: Edward Lloyd's coffee house, «Russian justice», insurance market monopolization, provincial insurance, rejection of the state insurance, building of competition in insurance, mutual insurance, property insurance, Law «On Insurance», Law «On Arrangement of Insurance Business in the RF», insurance market demonopolization.

Актуальность вопроса развития страхования в России, несмотря на наличие достаточного количества научных разработок, до сих пор представляет интерес для исследования. Выявление и формирование этапов развития страхования в строгих временных рамках позволяет не только разобраться в сущности страхования в настоящий период, но и выявить определенные пробелы в регулировании страховых правоотношений. Кроме того, нельзя исключать из момента актуализации данной тематики и вырабатывание определенных обычаев делового оборота, характерных для явления страхования.

Исследование темы развития страхования в России, на наш взгляд, целесообразно, поскольку систематизация в данной области влечет уяснение, понимание истоков и сущности страхования как важнейшей категории экономики и права.

Научная новизна заключается в обосновании и формировании именно пяти этапов становления страхования в России.

Целью данной научной работы является систематизация знаний в области развития страхования.

Задачами настоящей работы являются: выявление основных этапов развития страхования в России; обоснование исторических рамок каждого этапа; раскрытие содержания становления поэтапно.

Теоретическая значимость состоит в том, что данное исследование вносит существенный вклад в теорию страхования.

Практическая значимость обусловлена проходящим на современном этапе развития страхования реформированием экономики в целом и страховой сферы в частности. Полагаем, что исторический опыт развития страхования должен учитываться при новейших разработках в данной области.

Явление страхования имеет глубокие истоки. Человек всегда подвергался различного рода опасностям, которые при наступлении неминуемо приводили к ряду негативных последствий. Это могло касаться не только имущества человека, но и его личности. В этой связи исторически сформировались и развивались сначала прототип страховиков, а уже с течением длительного времени были созданы первые страховые общества. В данном случае следует иметь в виду, что начало страховому делу было положено в XVII веке в лондонской кофейне Эдварда Ллойда. В эпоху развития судоходства и международной торговли предприимчивые купцы искали новые рынки сбыта, терпели немалые убытки в результате крушения и пропажи кораблей или нападения пиратов. Естественным

путем решения выявленных проблем явилось создание фондов особого назначения для помощи лицам, попавшим в затруднительное финансовое положение. Участвующие в создании данного фонда лица производят соответствующие отчисления денежных средств исходя из стоимости экспедиционного имущества. Таким образом, появилось сообщество заинтересованных лиц по возмещению материального (имущественного) ущерба. В основу их сотрудничества легла солидарная ответственность, а именно возможность разделения убытков между участниками такого объединения.

Разделение возможных убытков с участниками, передача «страха» квалифицированному субъекту и получило название «застраховаться».

Понятие и зачатки страхования в России появились гораздо позже, чем за рубежом. В истории развития страхового дела в России можно выделить пять периодов.

На Руси в эпоху Средневековья изначально сформировались отношения по страхованию, не носящие признаков коммерческой деятельности. В XI веке существовал свод законов под названием «Законник». Именно в нем были найдены правовые основы страхового дела. Еще одним знаковым для страхования актом, содержащим упоминание о страховании, являлась «Русская правда». Страхование по «Русской правде» строилось по принципу раскладки штрафов на каждого члена определенной общины, которые могли выплачиваться несколько лет. В XIV веке образовалось Московское государство. Для страхования это выразилось в его переводе на государственный уровень путем создания особого денежного фонда в царской казне. Государственные мужи, формируя такой фонд, преследовали цель выкупить бояр, стрельцов, казаков, посадских людей и крепостных из татарского плена.

Гораздо позже, а именно в XVIII веке, предприниматели могли застраховать свой предпринимательский риск у иностранных страховых компаний. В 1765 году в Риге было основано первое общество взаимного страхования от огня. Для этого периода характерными чертами стали факты страхования за рубежом (в основном это касалось богатых домов Санкт-Петербурга) и отсутствие признаков страхования в иных городах.

«Манифест от 28 июня 1786 года стал первым нормативным актом в области страхования в России. В соответствии с ним были учреждены Государственный заемный банк и Страховая экспедиция — первая страховая организации в России» [1, с. 15].

Государственный заемный банк имел право принимать на свой риск дома из камня и фабрики. Так развивалось имущественное страхование. В 1797 году при Государственном ассигнационном банке была открыта Страховая контора для страхования товаров. Оба эти учреждения оказались нежизнеспособными и были упразднены. В 1800 году был издан указ о страховании Компании для кораблей и товаров. Компания вскоре распалась, так как у нее не оказалось клиентов. Остальные попытки устройства коммерческого страхования тоже не удались, так как предусматривали в качестве страховщика только государство.

В результате первый этап истории российского страхования (1771—1827) закончился неудачной попыткой государства монополизировать страхование. Принцип государственной страховой монополии и идея государственного страхования оказались неплодотворными. Идею частного страхования правительство монархической России начало воплощать только с 1827 года.

Второй период (1827—1850). Основным направлением развития страхования в этот период стал отказ от государственного страхования. Работающие в этой сфере профессионалы понимали на тот момент, что страхование является выгодным вложением денег, которые могут принести прибыли, и попытались организовать частные акционерные общества, занимавшиеся подобными услугами. В 1827 году было открыто первое Российское Страховое Общество от огня на акциях. Инициатором стал известный экономический деятель России барон Штиглиц. Такая форма страхования была интересна правительству. В качестве поддержки страхования от огня оно предоставило обществу возможность реализовать свою деятельность в качестве монополистов в главных губерниях на 20 лет. Затем было учреждено в 1835 году второе Российское от огня страховое общество и в 1846 году — товарищество «Саламандр» для страхования от огня.

Несомненно, возникает вопрос: каким образом государство выпустило из своих рук прибыльное дело? Ответ на него достаточно прост: на этапе создания страховых акционерных обществ высшие чины государства становились соучредителями. Они преследовали две цели — получение прибыли и возможность курировать данную область со стороны государства.

Подводя итог развития страхования во втором периоде, отметим, что он прошел достаточно плодотворно и сформировал иное видение страхования как частноправовое, которое сохраняется по сей день. Уже к началу 50-х годов XIX века можно было говорить о частной монополии. Логическим путем развития такой монополии стало дальнейшее формирование данной отрасли экономики в России.

Третий период (1850—1900). В страховых отношениях появляется такое явление, как конкуренция.

Для этого периода характерно появление множества страховых компаний, которые не только конкурировали между собой, но и являлись своего рода заслоном для проникновения в отечественную страховую сферу страховщиков извне.

Было учреждено земское имущественное страхование, которое могло осуществляться как в обязательной, так и в добровольной форме.

Нормы права предписывали осуществлять обязательное страхование в отношении всех сельских построек.

Отметим, что эти два вида страхования относительно рассматриваемого предмета страхования, то есть сельские постройки, должны были осуществлять согласно строго определенной норме, а именно не свыше 75% стоимости строения. Позднее, уже в 1867 году, земское страхование появилось в тех местах, где о нем ранее ничего не знали. Здесь функции страховщиков получили губернские присутствия по крестьянским делам, а также губернские и областные правления [2, с. 28].

Так, земское страхование характеризовалось наличием двух основных форм страхования — обязательного и добровольного (коммерческого).

Знаменательным для исследуемого периода стало принятие первого устава Российского союза обществ взаимного от огня страхования.

Итог третьего периода — совершенствование страхового рынка с участием иностранного элемента. Появилась необходимость реализовать возможность создания государственного страхования, а также государственного страхового надзора.

Четвертый период (1900—1917). Основополагающей чертой данного периода явилось становление взаимного страхования на сельскохозяйственных и промышленных предприятиях. «Центром сосредоточения страховых акционерных обществ стал Петербург. В 1913 году из 13 обществ с капиталом 297,7 млн руб. в Петербурге находилось 4 с капиталом 76,4 млн руб.» [3, с. 32].

Специфической чертой четвертого периода можно назвать наличие различных организационно-правовых форм в личном страховании.

Денежные ресурсы страховых обществ на данном этапе стали инвестироваться в государственные займы и акции торгово-промышленных предприятий и коммерческих банков. Поток инвестированных денежных средств направлялся для погашения государственного внутреннего и внешнего долга. С учетом данного факта страхование приобрело роль разви-

вающейся отрасли инфраструктуры рыночной экономики страны.

Тем не менее Первая мировая война в 1914 году внесла свои коррективы не только в жизнь простых людей, но в экономическую, политическую сферы, включая и страховые правоотношения. Результатом подобных явлений стало возникновение финансово-экономического и политического кризиса.

Еще одним потрясением для России стал приход к власти партии большевиков в 1917 году. Одним из выдвигаемых требований этой партии являлась идея национализации банков и страхового дела.

Указанная идея была воплощена в жизнь в 1918 году. С началом этого периода в СССР страхование осуществлялось непосредственно государством посредством деятельности специально созданных органов. «23 марта 1918 года на заседании СНК РСФСР был принят первый законодательный акт о страховании: «Декрет об учреждении государственного контроля над всеми видами страхования, кроме социального (то есть обязательного государственного) страхования». Как оказалось впоследствии, принятие этого Декрета носило особую роль. В стране появилось иное веяние — упразднение частного сектора страхования. Для реализации этого направления Декретом СНК РСФСР от 28 ноября 1918 года «Об организации страхового дела в Российской Республике» все частные страховые общества были ликвидированы, а их имущество и денежные средства перешли в собственность государства. Страхование во всех его видах было объявлено государственной монополией [1].

В период с 1917 по 1920 год государство применяло страхование не для защиты интересов страхователей (выгодоприобретателей), а для восполнения государственного бюджета, значительно пострадавшего в результате войн и революции.

Пятый период (с 1921 года) проходил под эгидой развития имущественного и личного страхования в СССР. В восстановительный период государственное имущественное страхование развивалось путем изъятия денег, переполнявших каналы обращения.

В период с 1926 по 1932 год в условиях построения основ социалистической экономики основным видом стало обязательное государственное имущественное страхование. Кроме того, у граждан появилась возможность добровольно застраховаться по различным направлениям (имущество, жилище, животные и т.д.).

В 1941—1944 годах финансовые потоки государственного страхования стали одним из источников софинансирования нужд фронта и тыла. Во время Великой Отечественной войны развитие страховой деятельности переживало не лучшие времена. В связи с тем, что под гнетом фашистов находилась значительная территория, страховые операции активно сокращались. Тем не менее захваченные территории постепенно освобождались, и имущественное страхование восстанавливалось. Отметим, что совместно с этим видом страхования стало развиваться и государственное личное страхование.

Следующей исторической вехой, которая повлияла на развитие страхования, стал распад СССР в 1991 году. Естественно, в этот период роль страхования в стране недооценивалась.

27 ноября 1992 года был принят Закон РФ «О страховании». С принятием указанного акта в научной середе говорят о возрождении национального страхового рынка в Российской Федерации. Этот документ является первым законодательным актом как в дореволюционной, так и в послереволюционной России, где изложены фундаментальные положения, регламентирующие страховую деятельность. После принятия ГК в 1997 году в Закон «О страховании» были внесены изменения, в том числе в название. В настоящее время основным документом по страхованию является Закон № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [4]. На основании данного нормативного акта был сформирован еще целый ряд нормативных правовых актов, которые детализируют различные виды страхования.

Тем не менее страховое законодательство не исчерпывается представленными нормативными актами. Регулирование данной области экономики достаточно сложно и многоступенчато. Конституция РФ стала во главе любых нормативных актов, входящих в систему действующего законодательства [5].

Нормативно-правовые акты, регулирующие страховые правоотношения, выстроены строго в соответствии с установленной иерархией нормативных актов. Во главе страхового законодательства стоит Конституция РФ, обладающая высшей юридической силой. Во исполнение норм Конституции РФ в 1996 году был принят Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 2. Он содержит главу 48 «Страхование», нормы которой регулируют обязательственные правоотношения, устанавливая их виды и общие положения [6].

Далее следует отметить Закон от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Закон охватывает правоотношения, возникающие между субъектами страхового дела, а также надзорные функции компетентных органов, а также иные отношения, связанные с организацией страхового дела [7].

Данному закону придают большое значение и называют его «отраслевой конституцией, базовым регулятором экономики национального страхования» [2]. Закон стал первым специальным юридическим актом, определяющим правовые границы экономики страхования в России как непосредственно, так и через другие правовые акты. Он является базой для разработки других специальных законов, указов президента, постановлений правительства, подзаконных и нормативных документов (актов второй и третьей ступени), документов страховых фирм, охватывающих все направления развития страхового рынка и соответствующих ему экономических отношений. Именно этот закон призван реализовать положения гражданского права, обеспечивающие защиту интересов всех субъектов страхового хозяйства России, и в первую очередь интересов страхователей, так как страховые сделки — самые сложные из всех видов предпринимательских сделок именно для клиентов. В законе дана трактовка содержания многих основных понятий страхового дела.

В положениях закона прослеживается роль государства в страховании. В соответствии с ним государство может быть участником страхования как: страхователь; учредитель или соучредитель страховых фирм; гарант в тех сферах, где требуется государственная поддержка (например, страхование экспортных кредитов и иностранных инвестиций); регулятор страхования в стране.

Законом в теорию и практику введен ряд международных страховых понятий, что облегчило взаимодействие национального страхового рынка с международным.

Кроме вышеперечисленных нормативных актов страховые правоотношения регулируются правовыми актами административного, налогового, государственного и финансового права. При этом основной их целью в регулировании исследуемой сферы следует признать создание правовых условий для успешной реализации участниками страхования своих прав и обязанностей [8].

Поскольку предпринимательская деятельность в России интенсивно развивается, появляются все новые виды деятельности, не на месте стоит и страховая деятельность. Она трансформируется и развивается в том направлении, что и предпринимательская среда. Появляются и развиваются различные формы и виды страхования. [9,10,11,12,13]. В этой связи, законодатель разрабатывает новые специальные нормативные акты, направленные на

регулирование того или иного вида страхования [14, 15, 16].

Подводя итог, отметим, история становления страхования в России знала и взлеты, и падения. Несколько раз страхование переходило от государства к частному сектору, и наоборот. Как показало исследование, при огосударствлении этой сферы страхование развивалось гораздо медленнее или же вообще приходило в упадок. Только денационализация стала новым витком в формировании страхования. Стали появляться коммерческие страховые компании, формироваться новые виды. В настоящее время страхование также является перспективной и активно развивающейся отраслью экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.

1. Горевой Е. Д., Сусликов В. Н. История развития российского страхового законодательства // Гражданское право. 2012. № 2. С. 14—17.

2. Гомелля В. Б. Страхование: учеб. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. 624 с.

3. Смирнова М. Б. Страховое право: учеб. пособие. М.: Юстицинформ, 2007. 320 с.

4. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 года (ред. от 04.11.2014 года) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2. Ст. 56.

5. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993 года) (с учетом поправок от 21.07.2014 года № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс]. URL: http://www.pravo.gov.ru (дата обращения: 15.10.2014).

6. Гражданский кодекс РФ, часть вторая от 26.01.1996 года №14-ФЗ (ред. от 27.07.2014 года) (с изм. и доп., вступ. в силу 01.10.2014 года) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

7. Ивачев И. Договор страхования в российском праве // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2011. № 24. С. 4—5.

8. Игбаева Г. Р. Страховое законодательство в России: понятие, источники // История государства и права. 2007. № 18. С. 11—13.

9. Алехина Е.С., Кайгермазова С.И. Становление и развитие социального страхования в России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. №4. С. 348-355.

10. Алехина Е.С. Предоставление государственных гарантий страхователям как фактор развития добровольной формы социального страхования в России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. №3. С. 173-178.

11. Алехина Е.С. Развитие добровольной формы социального страхования как фактор повышения уровня социальной защиты населения России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. №2. С. 133-137.

12. Молчанова Л.А. Состояние и некоторые проблемы банковского страхования в РФ // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. №4. С. 258-262.

13. Шандакова Н.Н. Проблемы и перспективы развития страхования в строительстве на современном этапе в России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. №2. С. 228–233.

14 Арбузников А. А. Страхование гражданской ответственности врачей перед пациентами – очередная попытка реформировать систему здравоохранения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1(22). С. 289-293.

15. Дырдов В.И. Страхование как элемент системы управления имущественными рисками энергопредприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3(20). С. 276-278.

16. Тонян А. В. Страхование как приоритет обеспечения безопасности операций банков с кредитными картами // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4. С. 167-169.

REFERENCES

1. Gorevoy E. D., Suslikov V. N. History of the Russian insurance legislation // Civil law. 2012. № 2. P. 14-17.

2. Gomellya V. B. Insurance: textbook. 4th edition, revised and amended. M.: Moscow Financial and Industrial Academy, 2011. 624 p.

3. Smirnova M. B. Insurance Law: textbook. M.: Yustitsinform, 2007. 320 p.

4. On arrangement of the insurance business in the Russian Federation: The RF Law dated 27.11.1992 (revision as of 04.11.2014) // Bulletin of SND and VS of the RF. 1993. № 2. Art. 56.

5. Constitution of the Russian Federation (adopted by the national vote on 12.12.1993) (As amended on 21.07.2014, № 11-FKZ) [Electronic resource]. URL: http://www.pravo.gov.ru (date of viewing: 15.10.2014).

6. Civil Code of the Russian Federation, Part Two dated 26.01.1996 № 14-FZ (revision as of 27.07.2014) (with revisions and amendments entered into force on 01.10.2014) // Collection of the RF legislation. 1996. № 5. Art. 410.

7. Ivachev I. Insurance contract in the Russian law // Financial newspaper. Regional issue. 2011. № 24. P. 4-5.

8. Igbaeva G. R. Insurance legislation in Russia: concept, sources // History of state and law. 2007. № 18. P. 11-13.

9. Alekhina E.S., Kaigermazova S.I. Economics and Law Emergence and Development of Social Insurance in Russia // Bulletin of the Belgorod University of Consumer's Cooperation. 2003. № 4. P. 348-355.

10. Alekhina E.S. Provision of State Guarantees to Insurers as a Factor of Voluntary Form of Insurance in Russia. // Bulletin of the Belgorod University of Consumer's Cooperation. 2009. № 3. P. 173-178.

11. Alekhina E.S. Development of the Voluntary Form of Social Insurance as a Factor of Increasing Social Protection of the Population of Russia // Bulletin of the Belgorod University of Consumer's Cooperation. 2009. № 2. P. 133-137.

12. Molchanova L.A. Situation and Some Problems of Banking Insurance in the Russian Federation // Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2011. №4. P. 258-262.

13. Shandakova N.N. Problems and Prospects of Insurance Development in Construction Sector at Present Stage in Russia // Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2011. № 2. P. 228–233.

14. Arbuznikov A. A. Insurance of civil responsibility of doctors is one more attempt to reform the health care system//Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 289-293.

15. Dyrdov V.I . Insurance as the element of the property risks management system of the power-engineering company//Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3(20). P. 276-278.

16. Tonyan A. B. Insurance as a priority to ensure the security operations of banks with credit cards//Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 4. P. 167-169.

УДК 343.24
ББК 67.409

Rodionov Leonid Alexandrovich,
candidate of law, associate professor,
professor of the department of civil law and procedure
of Samara branch
of Moscow Municipal Pedagogic University,
Samara,
e-mail: rodionovla @ mail.ru

Родионов Леонид Александрович,
канд. юрид. наук, доцент, профессор
кафедры гражданского права и процесса
Самарского филиала
Московского городского педагогического университета,
г. Самара,
e-mail: rodionovla@ mail.ru

ДОГОВОР ПОДРЯДА И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

CONTRACT OF WORK AND LABOR AND ITS APPLICATION IN THE ACTIVITY OF INSTITUTIONS OF THE PENAL CORRECTION SYSTEM

В статье автором дается анализ содержания ст. 28 Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Не предполагается предоставления учреждениям уголовно-исполнительной системы преимуществ в части организации закупок товаров, работ, услуг как специфическому субъекту договорных правоотношений за исключением закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), так как преимущества играют роль лишь в конкурентных процедурах закупки. Автором раскрываются особенности договора строительного подряда для нужд учреждений уголовно-исполнительной системы, так как он является разновидностью рассматриваемого договора подряда.

The author analyses the content of article 28 of the Federal Law № 44-FZ «On the contract system in procurement of goods, works and services provided for public and municipal demands». Granting benefits in respect of procurement of goods, works, services to the institutions of the correctional system as specific subjects of contractual relations is not anticipates, except for procurement from the sole supplier (contractor, executor), as the benefits are only valuable in competitive procurement procedures. The author reveals the features of the construction contract for the demands of the institutions of correctional system because it is an option of the work and labor contract under consideration.

Ключевые слова: договор подряда, уголовно-исполнительная система, федеральный закон, предоставление преимуществ, контрактная система, государственные и муниципальные нужды, строительный подряд, единственный поставщик, товары, работы, услуги.

Keywords: work and labor contract, correctional system, federal law, provision of benefits, contract system, state and municipal demands, construction contract, sole supplier, goods, works, services.

Целесообразность обсуждения вопроса связана с ошибками применения законодательства, которые допускают практикующие специалисты отделов закупок, контрактных служб (управляющие), комиссии по осуществлению закупок, организации договорных подрядных отношений. Суть представленного материала состоит в разъяснении законодательных положений, связанных с реформированием процесса госзаказа. **Задача и цель** разработки данной темы вытекают из необходимости решения проблем, возникающих в процессе договорных отношений в современной России. Целесообразно отметить значимость данного аспекта для участника договорных отношений в лице учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы в закупках.

В римском праве договор подряда был представлен как наем работы, то есть отношения по выполнению работ. Первое упоминание о мероприятиях, которые с большой долей условности можно рассматривать в качестве публичных торгов, содержалось в Указе от 7 июля 1654 года «О подрядной цене» на доставку в Смоленск муки и сухарей [1, с. 11]. Конкурса как такового не было, но имелся государственный заказ. Происходил поиск исполнителей, формулировались условия его выполнения и вознаграждения [2, с. 35].

Во время правления Петра I был издан ряд нормативно-правовых актов, в которых указывалось, что все подряды следует заключать публично и гласно. Оповещения о предстоящих конкурсах вывешивались на городских воротах. Здесь же помещались объявления о льготах исполнителям государственного заказа. Законодательство Петра I впервые предусматривало ответственность подрядчика за неисполнение государственного заказа.

В результате продолжающейся реформы госзаказа после восьми лет работы по правилам Федерального закона от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» был принят Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Размещение заказов на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг учреждениями УИС активно осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3].

В ст. 28 «Участие учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы в закупках» Федерального закона № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в рамках регламентации участия учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы в закупках предусмотрено предоставление преимуществ таким учреждениям и предприятиям, являющимся участниками закупок. Преимущества, предоставляемые учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной

системы, аналогичны преимуществам, предоставляемым организациям инвалидов.

Так, установлено, что на заказчика возлагается обязанность при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), за исключением случая, если закупки осуществляются у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), предоставлять учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимущества в отношении предлагаемой ими цены контракта в размере до 15%.

Исходя из положений ст. 5 Закона РФ от 21 июля 1993 года № 5473-1 (ред. от 2 апреля 2014 года) «Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы» [4], речь идет о входящих в уголовно-исполнительную систему учреждениях, исполняющих наказания, а также о включаемых по решению Правительства РФ в эту систему предприятиях, специально созданных для обеспечения деятельности уголовно-исполнительной системы, научно-исследовательских, проектных, лечебных, учебных и иных учреждениях, являющихся сторонами в договоре подряда.

С 24 июля 2014 года заказчики обязаны отражать информацию о преимуществах в извещениях и документации о закупках, если закупаемые товары (работы, услуги) включены в соответствующий Перечень (ч. 2 ст. 28 Закона № 44-ФЗ).

Если победителем определения поставщика признано учреждение или предприятие уголовно-исполнительной системы, контракт по требованию последнего заключается по предложенной им цене с учетом установленного преимущества (но не выше начальной (максимальной) цены контракта).

Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предоставляет преимущество учреждениям и предприятиям УИС не только на конкурсы и аукционы, но и на запросы котировок и предложений. Только закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) не предполагают предоставления преимуществ учреждениям и предприятиям УИС, организациям инвалидов, что представляется вполне логичным, так как преимущества играют роль лишь в конкурентных процедурах закупки.

При этом Правительству РФ Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2014 года № 649 «О порядке предоставления учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимуществ в отношении предлагаемой ими цены контракта» [5] делегированы полномочия по установлению порядка предоставления таких преимуществ и утверждению перечней товаров, работ, услуг, в отношении которых предоставляются такие преимущества.

Аналитик В. Байрашев в статье «Особенности участия учреждений, предприятий уголовно-исполнительной системы и организаций инвалидов в государственных и муниципальных закупках» [6] полагает, что, несмотря на то что № 44-ФЗ уделяет больше внимания участию учреждений и предприятий УИС в государственных и муниципальных закупках по сравнению с № 94-ФЗ, из внимания законодателя выпало одно обстоятельство. Хотя заказчик по № 44-ФЗ и будет обязан предоставлять преимущества учреждениям и предприятиям УИС в отношении предлагаемой ими цены контракта в размере до 15%, ничто не мешает заказчику установить размер преимущества, равный 0,5% или даже 0,01% от предлагаемой цены контракта. Ведь установление преимуществ для учреждений и предприятий УИС на максимально допустимом законом уровне может привести к снижению желания участников закупки, не относящимся к данным категориям, участвовать в закупочных процедурах, что повлечет за собой увеличение риска признания закупочной процедуры несостоявшейся. Весьма вероятно, что заказчики будут устанавливать минимальные преимущества для учреждений и предприятий УИС, помня о требованиях п. 25 ч. 1 ст. 93 № 44-ФЗ, обязывающих заказчика согласовывать с контролирующим органом заключение контракта с единственным поставщиком в случае признания закупочной процедуры несостоявшейся. В этом случае ситуация заметно не изменится к лучшему для учреждений и предприятий УИС, участвующих в государственных и муниципальных закупках, если Правительство РФ не урегулирует детально размеры предоставляемых преимуществ.

Поскольку подавляющее большинство учреждений и предприятий УИС являются казенными учреждениями, то в случае признания их победителями определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) они не должны будут предоставлять обеспечение исполнения контракта. Это достаточно весомое преимущество подкрепляется также ограничением максимального размера обеспечения заявок, предоставляемых учреждениями и предприятиями УИС, который не может превышать 2% начальной (максимальной) цены контракта. В то же время учреждения и предприятия УИС, находящиеся в статусе казенных учреждений, могли бы быть полностью освобождены от требования предоставления обеспечения заявок для облегчения их участия в государственных и муниципальных закупках [7, с. 17—18].

В контексте рассматриваемой темы видится необходимым коснуться и строительного подряда для нужд учреждений уголовно-исполнительной системы, так как он является разновидностью подряда [8, с. 49].

Российская Федерация подписала ряд международных договоров, соглашений и конвенций, касающихся обеспечения прав и законных интересов заключенных. Это диктует необходимость неуклонного внедрения международных стандартов обращения с заключенными в практику исполнения наказаний. Капитальному строительству и ремонту отводится в этом плане большое значение.

При невыполнении этих требований, отсутствии системного планирования строительства и реконструкции следственных изоляторов и исправительных учреждений доля учреждений уголовно-исполнительной системы, условия содержания в которых соответствуют законодательству Российской Федерации либо приближены к ним, будет уменьшаться.

Гражданско-правовое регулирование капитального строительства в системе ФСИН России — это одна из разновидностей социального управления. Гражданско-правовое регулирование осуществляется при помощи системы взаимосвязанных гражданско-правовых форм, способов и средств (технико-юридических, договорных и др.). Оно выражает юридическое воздействие на соответствующие социально-экономические связи, опосредствующие капитальное строительство в системе ФСИН России, выступает в форме технико-юридического и иного специфического нормирования поведения субъектов гражданских правоотношений с целью установления оптимальных требований к капитальному строительству, стимулирования его исполнения, обеспечения гарантий, защиты прав и законных интересов органов исполнения наказаний, ответственности за их нарушения, дальнейшего совершенствования правового регулирования в соответствии с экономическими и другими закономерностями и общественными потребностями.

Организационно-правовое обеспечение капитального строительства в системе ФСИН России представляет собой

систематизированную совокупность организационных и правовых актов, устанавливающих организационную структуру и правовой статус Управления капитального строительства ФСИН России, регулирующих деятельность органов капитального строительства, их структурных подразделений и определяющих порядок организации и технологии необходимой информации, а также порядок управления функционированием системы капитального строительства, организацией взаимодействия как внутри нее, так и между системой ФСИН России и внешними для нее организациями [9].

Основная цель организационно-правового обеспечения — построение комплексов правовых актов, обеспечивающих четкую организацию работы всех подразделений системы капитального строительства ФСИН России на основе определения отдельных этапов в заданных режимах, а также формирование правовой основы для эффективного управления и правового регулирования отношений, возникающих в процессе функционирования указанной системы. С учетом содержания организационные документы и правовые акты, составляющие организационно-правовое обеспечение на уровне ФСИН России, можно объединить в комплексы: организационно-методический, организационно-технологический, организационно-регулирующий и общего правового регулирования.

Важнейшей юридической формой управления капитальным строительством ФСИН России является государственный контракт на выполнение подрядных работ для государственных нужд, который регулирует хозяйственно-правовые отношения между участниками инвестиционной строительной деятельности по укреплению материально-технической базы органов внутренних дел.

Значение государственного контракта на выполнение подрядных работ для государственных нужд состоит в том, что он выступает в качестве правового средства, обеспечивающего организацию нормальной производственно-хозяйственной деятельности по освоению государственных капитальных вложений.

В соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3] Правительство Российской Федерации Постановлением Правительства РФ от 26 декабря 2013 года № 1292 «Об утверждении перечня товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) учреждениями и предприятиями уголовно-исполнительной системы, закупка которых может осуществляться заказчиком у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)» [8] утвердило перечень товаров, работ, производимых (выполняемых) учреждениями и предприятиями уголовно-исполнительной системы, которые могут осуществляться заказчиком у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с 1 января 2014 года.

Работы, выполняемые у единственного поставщика, могут осуществляться учреждениями и предприятиями уголовно-исполнительной системы только для нужд уголовно-исполнительной системы [1, с. 9]. Примером может служить имеющаяся судебная практика.

Федеральный арбитражный суд Уральского округа [10] рассмотрел в судебном заседании с использованием средств видео-конференц-связи кассационную жалобу прокурора Удмуртской Республики на решение Арбитражного суда Удмуртской Республики от 16 мая 2012 года по делу № А71-4790/2012 и постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21 августа 2012 года по тому же делу и вынес Постановление от 21 декабря 2012 года № Ф09-11779/12. Прокурор обратился в Арбитражный суд Удмуртской Республики с заявлением о признании незаконным решения Управления Федеральной антимонопольной службы об отказе в возбуждении дела от 16 февраля 2012 года № СЮ 011706/1107. В кассационной жалобе прокурор просит названные судебные акты отменить, ссылаясь на несоответствие выводов судов фактическим обстоятельствам дела, неправильное применение судами норм материального права. Прокурор полагает, что п. 7 ч. 2 ст. 55 Закона № 135-ФЗ и п. 3 Постановления Правительства Российской Федерации от 17 марта 2008 года № 175 прямо указывают на необходимость исполнения государственного контракта непосредственно учреждениями или предприятиями уголовно-исполнительной системы без привлечения третьих лиц (коммерческих организаций). В связи с этим, по мнению заявителя, необоснованны выводы судов о том, что названные нормы не содержат запрета на привлечение к исполнению госконтрактов организаций-субподрядчиков, не входящих в уголовно-исполнительную систему.

Прокуратурой было установлено, что ФГУП «СМУ-13 ФСИН» и учреждения УФСИН России по Удмуртской Республике, применяя положение п. 7 ч. 2 ст. 55 Федерального закона от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», фактически осуществляют действия, которые приводят к ограничению и устранению конкуренции на рынке выполнения подрядных работ для нужд исправительных учреждений. Учреждения УФСИН России по Удмуртской Республике заключают государственные контракты на выполнение подрядных работ с единственным лицом (подрядчиком) — ФГУП «СМУ-13 ФСИН», который самостоятельно работы не выполняет. Указанное предприятие по договорам субподряда передает принятые на себя обязательства по государственным контрактам в полном объеме в коммерческую организацию (не входящую в уголовно-исполнительную систему), с которой осуществляет сотрудничество. Таким образом, данные государственные контракты и договоры субподряда заключены без обеспечения возможности равного доступа всех участников на товарный рынок товаров (работ, услуг) для уголовно-исполнительной системы.

Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) осуществляется учреждениями и предприятиями уголовно-исполнительной системы в случае, если производство товаров, выполнение работ, оказание услуг осуществляются учреждениями и предприятиями уголовно-исполнительной системы в случаях, предусмотренных Правительством Российской Федерации.

Как установлено судами и следует из материалов дела, на основании указанных норм Закона № 94-ФЗ и Постановления № 175 ИВК УФСИН 29 марта 2011 года заключила с ФГУП «СМУ-13 ФСИН» государственные контракты № 7, 8 на выполнение подрядных работ, ИК № 3 УФСИН также заключила с ФГУП «СМУ-13 ФСИН» государственный контракт на выполнение подрядных работ № 8 от 29 марта 2011 года. П. 3.1.2 названных контрактов предусмотрено, что подрядчик обязан согласовывать с заказчиком субподрядчиков, привлекаемых к выполнению работ. Между ФГУП «СМУ-13 ФСИН» (генподрядчик) и обществом «Арт-Стоун» (субподрядчик) заключен договор субподряда от 5 апреля 2011 года № 050411—01/СК на выполнение работ по усилению несущих конструкций и капитального ремонта системы отопления здания гаража литер «М» ИВК УФСИН. Также ФГУП «СМУ-13 ФСИН» заключен договор субподряда от 11 апреля 2011 года

№ 110411-01/АС с обществом «Арт-Стоун» на выполнение капитального ремонта здания общежития осужденных № 2 ИК № 3 УФСИН.

Построение правоотношений по исполнению государственного заказа исключительно внутри системы организаций уголовно-исполнительной системы императивно в нормативном порядке не предписано.

Содержащиеся в кассационной жалобе доводы о том, что ИК № 3 УФСИН и ИВК УФСИН, заведомо зная о том, что ФГУП «СМУ-13 ФСИН» не имеет ни кадровых, ни технических возможностей для исполнения государственного заказа, целенаправленно заключают государственные контракты с ФГУП «СМУ-13 ФСИН», формально используя нормы действующего законодательства для передачи бюджетных денежных средств конкретной коммерческой организации — обществу «Арт-Стоун», не могут являться основанием для признания недействительным оспариваемого по делу решения антимонопольного органа.

К указанным обстоятельствам, в которых прокурор усматривает злоупотребления и признаки коррупции при неэффективном расходовании бюджетных денежных средств, подлежат применению иные меры государственного реагирования, не связанные с законодательством о конкуренции [Там же].

В плане осуществления подрядных работ по текущему и капитальному ремонту помещений, зданий и сооружений уголовно-исполнительной системы подробную детализацию дает Приказ Минюста России от 28 сентября 2001 года № 276 (ред. от 24 января 2006 года) «Об утверждении инструкции по технической эксплуатации зданий и сооружений уголовно-исполнительной системы».

Подводя итог краткого исследования в части реализации ст. 28 Федерального закона № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», автор попытался показать взаимосвязь действующего законодательства в сфере организации подрядных работ и услуг с участием учреждений и органов, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы, и пришел к выводу о рассмотрении учреждений уголовно-исполнительной системы в данном виде договорных отношений, имеющих социальную значимость, за счет бюджетных средств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Веденеев Г. М., Гончаров Е. Ю., Кобзев Г. Н. Конкурсные торги в России: исторический опыт. М.: Изд-во МЭИ, 2005. 36 с.

2. Анощенко Е. Н. Из истории проведения подрядных торгов. Киев: Пирамида, 1994. 39 с.

3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года.

4. Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы: Закон РФ от 21 июля 1993 года № 5473-1 (ред. от 2 апреля 2014 года).

5. О порядке предоставления учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы преимуществ в отношении предлагаемой ими цены контракта: Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2014 года № 649.

6. Байрашев В. Особенности участия учреждений, предприятий уголовно-исполнительной системы и организаций инвалидов в государственных и муниципальных закупках // Аукционный вестник. 2013. № 72. С. 27—28.

7. Беспалов Ю. Ф., Егорова О. А., Якушев П. А. Договорное право. М.: Юстицинформ, 2009. 180 с.

8. Об утверждении перечня товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) учреждениями и предприятиями уголовно-исполнительной системы, закупка которых может осуществляться заказчиком у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя): Постановление Правительства РФ от 26 декабря 2013 года № 1292.

9. Об утверждении инструкции по технической эксплуатации зданий и сооружений учреждений уголовно-исполнительной системы Министерства юстиции Российской Федерации: Приказ Министерства юстиции Российской Федерации от 28 сентября 2001 года № 276.

10. Постановление от 21 декабря 2012 года № Ф09-11779/12 Федерального арбитражного суда Уральского округа по делу № А71-4790/2012.

REFERENCES

1. Vedenev G. M., Goncharov E. Yu., Kobzev G. N. Competitive bidding in Russia: historical experience. M.: Publishing house of MEI, 2005. 36 p.

2. Anoshchenko E. N. From the history of conducting competitive biddings. Kiev: Pyramid, 1994. 39 p.

3. On the contract system in procurement of goods, works and services provided for public and municipal demands: Federal Law № 44-FZ as of April 5, 2013.

4. On the institutions and authorities executing punishments of deprivation of liberty: law of the Russian Federation dated July 21, 1993 № 5473-1 (amended on 02. 04.2014).

5. On the procedure for providing institutions and enterprises of the correctional system with the benefits in respect of the contract price proposed by them: Decree of the Government of the Russian Federation dated July 14, 2014 № 649.

6. Bajrashev V. Features of participation of the institutions, enterprises of the correctional system, and agencies of disabled people in the state and municipal procurement // Auction bulletin. 2013. № 72. P. 27—28.

7. Bespalov U. F., Yegorova O. A., Yakushev P. A. Law of contract. M.: Yustitsinform, 2009. 180 p.

8. On approval of the list of goods (works, services) produced (fulfilled, rendered) by the institutions and enterprises of the correctional system, the procurement of which may be done by the customer from the sole supplier (contractor, executor): Decree of the RF Government № 1292 dated 26.12.2013.

9. On approval of instruction for technical operation of buildings and structures of the institutions of the correctional system of the Ministry of Justice of the Russian Federation: order of the Ministry of Justice of the Russian Federation № 276 dated 28.09.2001.

10. Resolution dated December 21, 2012 № F09-11779/12 of the Federal Arbitration Court of the Ural region for case № A71-4790/2012.

УДК 65.016.8:369.03
ББК 65.291.931:65.271.11

Poberezhnaya Irina Yurevna,
candidate of law, associate professor
of the department of civil law and procedure
of Belgorod University of Cooperation,
Economics and Law,
Belgorod,
e-mail: pobereznay@mail.ru

Побережная Ирина Юрьевна,
канд. юрид. наук, доцент
кафедры гражданского права и процесса
Белгородского университета
кооперации, экономики и права,
г. Белгород,
e-mail: pobereznay@mail.ru

Shamrayeva Irina Leonidovna,
candidate of law, associate professor
of the department of civil law and procedure
of Belgorod University of Cooperation,
Economics and Law,
Belgorod,
e-mail: topolinay13@yandex.ru

Шамраева Ирина Леонидовна,
канд. юрид. наук, доцент
кафедры гражданского права и процесса
Белгородского университета
кооперации, экономики и права,
г. Белгород,
e-mail: topolinay13@yandex.ru

Shevtsova Natalya Viktorovna,
candidate of economics, senior lecturer of the department
of finance and customs revenues
of Belgorod University of Cooperation,
Economics and Law,
Belgorod,
e-mail: n.shevtsova@pochta.ru

Шевцова Наталья Викторовна,
канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры
финансов и таможенных доходов
Белгородского университета
кооперации, экономики и права,
г. Белгород,
e-mail: n.shevtsova@pochta.ru

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS OF INSURANCE COMPANIES' INSOLVENCY (BANKRUPTCY) IN RUSSIA

В статье рассматриваются финансово-правовые аспекты несостоятельности (банкротства) страховых организаций в России. Авторами обосновывается, что изменение геополитической и экономической ситуации в России в 2014 году, накопившиеся в посткризисный период 2010—2013 годов экономические и правовые проблемы страховщиков оказали негативное влияние на развитие отечественного страхового рынка. В статье представлены основные причины возникновения несостоятельности (банкротства) страховых организаций в России. Представлен критический обзор изменений в российском законодательстве о банкротстве страховых организаций. Даны рекомендации по внедрению процедуры ранней диагностики кризисных ситуаций для страховых организаций. Предложены направления по укреплению финансового состояния страховщиков для предупреждения их несостоятельности (банкротства).

The article examines the financial and legal aspects of insurance companies' insolvency (bankruptcy) in Russia. The authors proved that the changes in geopolitical and economic situation in Russia in 2014, the economic and legal problems of insurers accumulated during the post-crisis period from 2010 to 2013 had negative impact on the domestic insurance market development. The main reasons for the rise of insurance companies' insolvency (bankruptcy) in Russia are presented in article. The critical review of changes in the insurance companies' bankruptcy legislation in Russia is presented. Several recommendations for introduction of the procedure of early diagnostics of crisis situations for insurance companies are provided. The guidelines for strengthening of insurers' financial condition in order to prevent their insolvency (bankruptcy) are proposed.

Ключевые слова: Закон «Об организации страхового дела в РФ», страховой рынок, несостоятельность, банкротство, государственное регулирование страхования, финансовые затруднения страховщика, финансовая устойчивость страховщика, платежеспособность страховщика, гарантийный фонд, финансовое оздоровление, проблемы развития, стратегия развития.

Keywords: law 'On insurance business arrangement in the Russian Federation', insurance market, insolvency, bankruptcy, government control of insurance, insurer's financial difficulties, financial stability of insurer, solvency of insurer, guarantee fund, financial improvement, development problems, development strategy.

Актуальность исследования финансово-правовых аспектов несостоятельности (банкротства) страховых организаций в современных условиях развития российской экономики имеет особую значимость, так как снижение рентабельности деятельности, платежеспособности и финансовой устойчивости значительного числа страховых компаний вызвало рост неисполнения обязательств, введения процедур банкротства и отзыва у них лицензий. С учетом того факта, что страховые организации выполняют важную функцию поддержки социальной и финансовой стабильности государства, принимают на себя риски физических и юридических лиц, их банкротство вносит не только дополнительные риски для страхователей, но и является фактором, препятствующим возможности экономического роста, и угрозой экономической безопасности государства, что требует принятия незамедлительных мер.

Целесообразность исследования такого явления, как бан-

кротство (несостоятельность) страховых организаций, как с правовой, так и с финансовой позиции обуславливается недостаточной степенью разработанности данной проблемы. До последнего времени она рассматривалась лишь в контексте отдельных положений экономической характеристики финансовой устойчивости страховщиков и в общей массе вопросов института несостоятельности (банкротства). На наш взгляд, комплексное исследование несостоятельности (банкротства) страховых организаций в контексте финансово-правовой взаимосвязи и взаимообусловленности позволит не только выявить проблемы в нормативном регулировании деятельности страховщиков, но и выработать экономические меры преодоления финансовых затруднений для предотвращения банкротства страховых предпринимательских структур.

Научная новизна исследования состоит в том, что оно представляет комплексное изучение правовых и финансовых проблем, возникающих в процессе функционирования российских страховых компаний, влекущих их несостоятельность (банкротство), в ходе систематизации которых были выработаны направления их преодоления для обеспечения устойчивого развития страхового рынка в России.

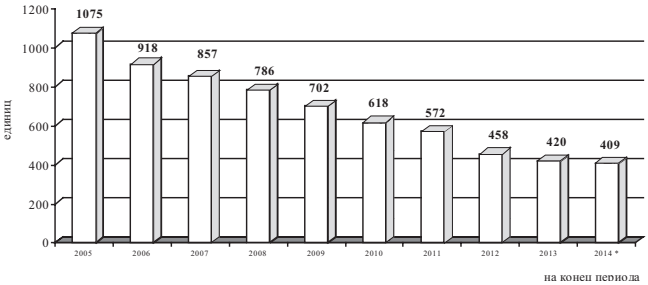
Целью исследования является обобщение правовых норм законодательства и разработка экономических мер предупреждения несостоятельности, влекущей банкротство страховых организаций в России.

Для реализации указанной цели в исследовании были поставлены и решены следующие **задачи:** институциональный анализ динамики развития страхового рынка России с позиции влияния на него страховых компаний — банкротов; выявление финансово-правовых причин банкротства российских страховщиков; систематизация нормативных изменений российского законодательства о банкротстве страховых компаний; развитие превентивных антикризисных мер управления страховыми организациями для предотвращения их банкротства на основе диагностики кризисных ситуаций, внедрения мер пруденциального надзора и финансового оздоровления.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что оно вносит определенный вклад в область правового регулирования и финансового оздоровления страховых предпринимательских структур.

Практическая значимость исследования обусловлена высокой степенью неопределенности развития страхового рынка России на современном этапе из-за роста числа страховых организаций — банкротов. Полагаем, что предложенные меры финансово-правового характера позволят укрепить финансовую устойчивость страховщиков, что снизит вероятность их несостоятельности (банкротства) и обеспечит возможность устойчивого развития отечественного рынка страхования.

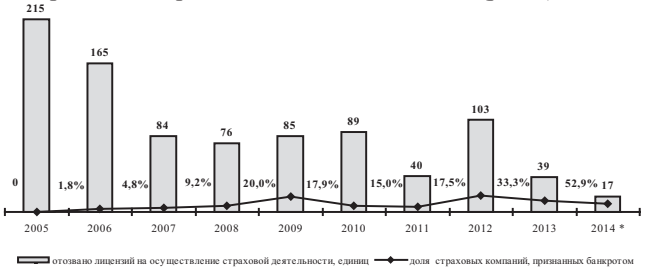
Страховой рынок в России в настоящее время оказался в сложнейшей ситуации, что обусловлено рядом внешних и внутренних причин объективного и субъективного характера. С одной стороны, ухудшение макроэкономической ситуации в стране в первую очередь сказалось на снижении покупательной способности населения, объемах кредитования и активности на всех сегментах как реального, так и финансового рынка, что в некоторой степени объясняет сокращение темпов прироста страховых взносов, замедление роста страхового рынка и ухудшение финансовых результатов страховщиков. С другой стороны, признаки стагнации российского рынка страхования были отмечены еще в прошлом, 2013 году, когда проблемы макроэкономического характера никем из экспертов не брались во внимание. Однако уже тогда появились предпосылки неопределенности развития отечественной страховой отрасли в будущем, что в первую очередь вызвано продолжающимся сокращением числа функционирующих страховых компаний (рис. 1).



* По данным на 30 сентября 2014 года.

Рис. 1. Динамика количества российских страховых компаний за 2005—2014 годы

Так, по данным Департамента страхового рынка Банка России по финансовым рынкам, за последние 10 лет число страховых компаний, зарегистрированных в едином государственном реестре субъектов страхового дела, сократилось в 2,6 раза (с 1075 единиц в 2005 году до 409 единиц в сентябре 2014-го). Следует отметить, что этот процесс начался еще в 2002 году в свете «Концепции развития страхования в Российской Федерации на 2002—2006 годы», которая определила усиление контрольных мер со стороны Федеральной службы страхового надзора (упраздненной в 2011 году) и активизировала процесс концентрации страхового бизнеса как путем слияния и поглощения страховых организаций, так и путем отзыва лицензий у страховщиков, не обладающих достаточным размером уставного капитала. Однако все большую обеспокоенность вызывает рост в составе страховых компаний, у которых были отозваны лицензии, доли страховщиков-банкротов, которая в сентябре 2014 года достигла 52,9% (рис. 2).



* По данным на 30 сентября 2014 года

Рис. 2. Динамика отозванных лицензий у страховых компаний и доли в них страховщиков-банкротов в России за 2005—2014 годы

При этом, по данным Российского союза автостраховщиков на октябрь 2014 года, в процессе банкротства находятся 22 страховые организации, в отношении которых введено конкурсное производство, результатом чего будет их ликвидация [1].

К причинам возрастающего количества банкротств страховщиков следует отнести:

1. Увеличение продаж без обеспечения должного контроля за финансовой устойчивостью. Несмотря на существование ряда способов обеспечивать финансовую устойчивость (перестрахование [2], взаимное страхование [3], сострахование [4; 5] и др.), страховщики не всегда реализуют данную возможность, что впоследствии приводит к несостоятельности.

2. Срок работы на страховом рынке не более 5 лет.

3. Недостаточный размер уставного капитала. Заметим, что в рамках реализации Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспекти-

ву 2008—2012 годов размеры уставного капитала страховых компаний строго градуированы по видам страхования. Однако, по-видимому, это не полностью гарантирует финансовую устойчивость страховщиков, что в большей степени касается молодых страховых компаний, которые только начинают осуществлять свою деятельность. Поэтому при исследовании причин несостоятельности нами были отмечены страховые компании, созданные менее 5 лет назад. Размер их уставного капитала является пока единственным источником погашения денежных возмещений по страховым случаям, так как их возможность получить доход от иных, сопутствующих способов деятельности пока ничтожно мала. Поэтому модернизация в данной области остается открытым вопросом не только для страховщиков, но и для законодательства в частности.

4. Высокий уровень социальных отчислений и низкий уровень доходов населения. К сожалению, эта причина не дает возможности развиваться страхованию в России на должном уровне. Представленные на страховом рынке виды страхования разнообразны и призваны защищать не только крупные предприятия, предпринимателей, но и конкретно физических лиц. Однако заработная плата подавляющего большинства граждан не дает возможности прибегнуть к услугам добровольного имущественного и личного страхования, что не может не отражаться на доходах страховщиков.

5. Необеспечение передачи страхового портфеля в перестрахование для защиты финансовой устойчивости компании. Указанную причину мы рассмотрели в контексте исследования первой.

6. Неисполнение взятых на себя обязательств по выплате страховых возмещений. Данная причина характерна для неблагонадежных страховщиков, список которых с 2012 года публикуется на соответствующих сайтах. В 2014 году таковыми названы 69 страховых компаний [6].

Представленные причины носят не только практический характер, они связаны непосредственно с деятельностью страховых компаний. Нормы, регулирующие страховую деятельность, также влияют на происходящие процессы в страховой сфере [7].

Полагаем, что процесс решения выявленных причин банкротства страховщиков должен быть комплексным и включать в себя разностороннюю работу ряда специалистов. В рамках развития страхового сектора будет организована работа по: совершенствованию регулирования в сфере обязательного страхования; определению механизмов взаимодействия государства и страховых организаций в целях возмещения ущерба; защите прав потребителей страховых услуг; совершенствованию отчетности, повышению эффективности управления рисками; совершенствованию процедур страхового надзора [8].

Несомненно, аналитики, составляющие данный прогноз, выбрали правильное направление урегулирования страховой сферы, но его осуществление отложено на 2016 год, и в этой связи актуальным становится вопрос о подготовке к реализации данного проекта.

Весьма значимым проектом для стимулирования рынка страхования в России стала Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года. Проанализировав данное распоряжения в контексте интересующего нас вопроса, мы отметили, что в разделе «Повышение эффективности форм и методов государственного контроля и надзора за субъектами страхового дела и обеспечения их финансовой устойчивости» закреплены следующие положения: «Ключевыми в процессе проведения мониторинга деятельности страховщиков и анализа представляемой ими отчетности должны стать оперативные методы обнаружения проблем и негативных факторов, указывающих на ранние признаки несостоятельности (банкротства) страховщиков.

Процесс автоматизированной обработки отчетности страховщиков должен включать проведение ее анализа с использованием комплексных методик, указывающих на ранние признаки несостоятельности (банкротства) страховщиков либо на иные негативные явления в их деятельности, требующие вмешательства со стороны органа надзора» [9].

Для внедрения данных положений в практику применения был разработан план соответствующих мероприятий. К ним, в частности, следует отнести предложения о создании компенсационных и гарантийных механизмов для участников страхового рынка, срок реализации которых намечен на 2015 год, а ответственными исполнителями названы Минфин России, Минэкономразвития России, ЦБ России, а также ФАС России с участием объединений страховщиков.

Следует сразу оговориться, что законодатель постоянно ведет работу с целью нивелировать недоработки в своей сфере. Если до 2009 года включительно у ФССН практически отсутствовали какие-либо адекватные инструменты выявления ранних признаков несостоятельности страховщиков, практически единственным основанием для приостановления и отзыва лицензии у неплатежеспособных страховщиков были жалобы страхователей, а также не существовало цивилизованной процедуры банкротства страховых организаций, то в 2010 году усилия регулятора страхового рынка в этом направлении реализовались путем внесения изменений в Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)», касающихся непосредственно процедур банкротства. Изменения были приведены в соответствие с модификациями норм основного нормативного акта, регламентирующего деятельность страховщиков, — Закона РФ «Об организации страхового дела в РФ» [10]. В данном контексте сформулируем следующие значимые изменения.

1. Критерии неплатежеспособности страховых компаний. Федеральный закон от 22.04.2010 года № 65-ФЗ «О внесении изменений в закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — ФЗ № 65-ФЗ) уточнил и расширил критерии несостоятельности страховщиков:

— сумма требований кредиторов по денежным обязательствам и (или) обязательным платежам к финансовой организации в совокупности составляет не менее 100 тыс. руб., и эти требования не исполнены в течение 14 дней со дня наступления даты их исполнения;

— отсутствие исполнения в течение 14 дней с даты вступления в законную силу решения суда, арбитражного суда или третейского суда о взыскании с финансовой организации денежных средств независимо от размера суммы требований кредиторов;

— стоимость имущества (активов) финансовой организации недостаточна для исполнения денежных обязательств финансовой организации перед ее кредиторами и обязанности по уплате обязательных платежей;

— платежеспособность финансовой организации не была восстановлена в период деятельности временной администрации [11].

2. Перечень процедур банкротства. С принятием ФЗ № 65-ФЗ количество ранее регламентированных процедур банкротства сократилось: были упразднены финансовое оздоровление, наблюдение и внешнее управление.

3. Меры по предупреждению банкротства страховой организации. ФЗ № 65-ФЗ установил некоторые из них, не сделав этот список исчерпывающим. К таким мерам следует отнести:

— оказание финансовой помощи финансовой органи-

зации ее учредителями (участниками) и иными лицами;

— изменение структуры активов и пассивов организации;

— увеличение размера уставного капитала финансовой организации и ее средств;

— реорганизацию организации и другие меры, не запрещенные законодательством [12].

4. Защита интересов страхователей. Эта ступень совершенствования законодательства приобретает особую роль. Указанные выше новшества направлены на поддержание финансовой устойчивости страховщика. Тем не менее применяемые меры могут не сработать в должной мере, и для страховой компании вводится конкурсное производство. В этой связи остро становится вопрос о защите имущественных интересов страхователей. Для решения данного вопроса выработаны следующие нормы. Покупателем имущественного комплекса страховой организации, в отношении которой введено конкурсное производство, должна выступать только страховая организация, открывшая лицензию на те виды страхования, которые осуществляет банкротившийся страховщик. Кроме того, покупатель должен иметь активы, достаточные для исполнения обязательств по принимаемым на себя договорам страхования.

Далее был решен вопрос о расчетах со страхователями до признания страховщика банкротом. В данном случае важен факт наступления страхового случая до принятия судом решения о банкротстве. Если страховой случай наступил до этого момента, то страхователь имеет право требовать от конкурсного управляющего страховой выплаты. В случае если страховой случай не наступил, возможно два пути. Первый путь — договор страхования прекращается. Второй — при покупке имущественного комплекса страховщика-банкрота покупатель берет все обязательства на себя. При выборе второго пути страхователь наделяется дополнительным правом: он вправе требовать возврата страховой премии пропорционально разнице между сроком, на который был заключен договор страхования, и сроком, в течение которого он действовал (или выплаты выкупных сумм).

Таковы основные изменения в законодательстве о банкротстве, действующие в настоящий момент. Несмотря на достаточно глубокую проработку данной сферы российскими законодателями, не все вопросы решены либо уточнены для фактической помощи национальному страховому рынку. Так, к примеру, законодательство о банкротстве США гарантирует защиту страховой компании, находящейся в процессе банкротства, от кредиторов на все время реструктуризации, которая может длиться несколько лет, тем самым позволяя избежать ликвидации субъекта страхового дела. Полагаем, что заимствование опыта США в исследуемом вопросе даст возможность минимизировать потери на страховом рынке и сделать его более устойчивыми и конкурентоспособным на международном рынке страхования.

Кроме того, уполномоченные органы, в частности Министерство финансов РФ, разрабатывают поправки к Закону РФ «Об организации страхового дела в РФ», которые, на наш взгляд, носят весьма спорный характер. Так, неоднозначны последние поправки, сформулированные Минфином РФ, касающиеся солидарной ответственности учредителей и акционеров в случае банкротства страховой компании. Попытка привлечения акционеров к такой форме ответственности носит ряд недостатков. Во-первых, будут ли необходимые финансовые ресурсы у акционеров? Если эта норма будет узаконена, то полагаем, что акционеры станут переводить свои денежные средства на иных лиц, что сделает ее пустышкой. Во-вторых, при регистрации страховой компании особое значение приобретет финансовое положение учредителей, что, несомненно, вызовет негативный отклик заинтересованных лиц, не желающих вмешательства в личное пространство, и, как следствие, повысит вероятность возникновения мошенничества в данной области.

В этих условиях актуализируется проблема развития в рамках системы превентивного антикризисного управления страховыми организациями методов и инструментов диагностики риска банкротства, что позволит на ранних стадиях возникновения кризисных ситуаций выявить симптомы возможной несостоятельности страховщиков, грозящей им ликвидацией, и своевременно их нивелировать. Отметим, что в настоящее время обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций является областью государственного регулирования, мегарегулятором которой с 1 сентября 2013 года по 2 марта 2014 года выступала Служба Банка России по финансовым рынкам, а с 3 марта 2014 года — Департамент страхового рынка Банка России, которые уже начали активную работу по совершенствованию инструментария по надзору за страховыми компаниями. В частности, были внедрены:

— ежемесячный мониторинг отчетности крупных страховых компаний;

— запросы документов, подтверждающих инвестиции на неотчетные даты;

— создание к концу 2014 года института кураторства для дополнительного надзора за системообразующими страховщиками.

Все это повышает вероятность раннего выявления и предупреждения вероятности банкротств, вызванных финансовыми затруднениями страховых компаний, и несколько ограничивает возникновение на рынке страховых финансовых пирамид и недобросовестных банкротств. Однако эти меры являются внешними для самих страховщиков, в то время как внутренние механизмы предупреждения риска банкротства практически не имеют своего развития.

На наш взгляд, в настоящее время одним из наиболее эффективных и универсальных инструментов антикризисного управления страховыми организациями является диагностика кризисных ситуаций, которая призвана идентифицировать экономическое состояние и признаки дисфункций, имеющих место в финансово-экономической деятельности субъекта. Под диагностикой кризисных ситуаций нами понимается систематический мониторинг, комплексный анализ с последующей оценкой экономического состояния и отдельных результатов финансовой деятельности страховщика в целях своевременного выявления признаков несостоятельности, угрозы риска банкротства и выработки адекватных мер по их устранению в процессе управления.

Оценка финансового состояния страховой компании с целью выявления признаков несостоятельности должна осуществляться ее экономическими службами в рамках нормативных правовых документов, которые устанавливают требования к показателям финансовой устойчивости и платежеспособности, по следующим направлениям:

— стоимость чистых активов (Приказ Минфина РФ № 7н, ФСФР РФ № 07-10/пз-н от 01.02.2007 года «Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов страховых организаций, созданных в форме акционерных обществ»);

— платежеспособность (Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 года № 90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств»);

— размещение страховых резервов (Приказ Минфина Рос-

сии от 02.07.2012 года № 100н «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов»);

— размещение собственного капитала (Приказ Минфина России от 02.07.2012 года № 101н «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика»).

По результатам проведенного анализа в ходе диагностики кризисных ситуаций делается вывод о наличии или отсутствии признаков несостоятельности страховой организации [13]. При несоблюдении одного или нескольких фактических показателей платежеспособности и финансовой устойчивости требованиям страхового законодательства должен быть составлен план финансового оздоровления, который должен включать конкретные мероприятия, направленные на стабилизацию финансового положения, с указанием срока их исполнения и суммы дохода (экономии), планируемого к получению от реализации данного мероприятия.

Следует отметить, что существующая методика оценки платежеспособности и финансовой устойчивости страховых компаний мало адаптирована к ранней диагностике кризисных ситуаций, грозящих им несостоятельностью и банкротством. В этой связи, на наш взгляд, весьма перспективной является работа Банка России по формированию показателей KPI показателей деятельности страховых компаний, которая была запущена осенью 2013 года. В рамках создания KPI регулятора страхового рынка планируется создание системы финансовых нормативов для выявления страховых компаний с финансовыми затруднениями, раннее обнаружение ухудшения финансового состояния страховщика, внедрение специальных процедур банкротства и санации страховых компаний, минимизация потерь страхователей при отзыве лицензии у страховой компании и т.п.

Таким образом, сокращение темпов роста страхового рынка, неблагоприятная макроэкономическая ситуация, снижение рентабельности деятельности, вызвавшее рост комбинированного коэффициента убыточности-нетто российских страховщиков, являются основными факторами, обусловившими рост числа банкротов в страховом бизнесе. Для предотвращения банкротств страховых компаний необходим постепенный переход к пруденциальному надзору, который предполагает:

— раннее обнаружение ухудшения финансового состояния путем внедрения в управленческую деятельность страховщиков диагностики кризисных ситуаций, предполагающей систематический мониторинг за уровнем их платежеспособности и финансовой устойчивости, а также установление жестких сроков финансового оздоровления;

— приведение в соответствие с мировой практикой требований к дополнительной инфраструктуре: риск-менеджменту, полномочиям актуариев и использованию рейтингов;

— надзор за страховыми группами и системно значимыми компаниями, внедрение расчета «рисков на группу» [14; 15; 16];

— формирование в составе KPI показателей деятельности страховых компаний системы нормативов для выявления страховых компаний с финансовыми затруднениями;

— модернизация показателя маржи платежеспособности с учетом требований Solvency 2 и ее сопоставление не только с нормативной маржей платежеспособности, но и с минимальным размером гарантийного фонда, формируемого с учетом класса (вида) страхования.

При этом крайне важно не допустить такого ужесточения условий работы российских страховщиков, которое приведет к монополизации отрасли. Новые нормативы нужно вводить постепенно и поэтапно, у страховщиков должно быть время для подготовки к переходу на новые условия работы [17; 18];. В противном случае концентрация страховых взносов у крупных страховщиков снизит эффективность российского страхового рынка и негативно отразится на страхователях.

Проблемы снижения платежеспособности и финансовой устойчивости требуют и от самих страховых компаний систематической работы по их финансовому оздоровлению. На наш взгляд, для предупреждения несостоятельности (банкротства) страховщиков наиболее приоритетными задачами в настоящий момент времени являются:

— увеличение рентабельности деятельности за счет сокращения аквизиционных расходов и расходов на ведение дел;

— оптимизация каналов продаж, в том числе путем продажи электронных полисов;

— рост уровня удержания клиентов за счет улучшения качества страховых услуг;

— повышение качества риск-менеджмента, включая актуарную функцию и андеррайтинг.

Реализация указанных мер позволит повысить экономическую эффективность российского страхового рынка, капитализацию и качество активов страховщиков, создаст резерв для долгосрочных инвестиций в российскую экономику. В конечном итоге это приведет к росту финансовой устойчивости российских страховщиков, снизит вероятность их несостоятельности, грозящей банкротством, что повысит доверие населения к страховой отрасли в целом и обеспечит возможность ее развития в будущем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Страхование сегодня [Электронный ресурс] URL: http://www.insur-info.ru (дата обращения: 26.11.2014).

2. Побережная И.Ю. Договор перестрахования как самостоятельный гражданско-правовой договор в системе страховых отношений // Общество и право. 2008. № 4. С.122-126.

3. Шамраева И.Л. Принципы взаимного страхования: некоторые аспекты // Право и государство: теория и практика. 2008. № 9. С. 49-51.

4. Симонова И.В. Общие и специфические закономерности развития российского страхового рынка // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 209-212.

5. Хитрова Е.М. Особенности развития региональных страховых рынков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 132-135.

6. Информация о страховых организациях: введение процедур банкротства, реорганизация, ликвидация, назначение временной администрации // Официальный сайт Российского Союза Автостраховщиков (РСА) [Электронный ресурс] URL: я (дата обращения: 26.11.2014).

7. Шандакова Н.Н. Проблемы и перспективы развития страхования в строительстве на современном этапе в России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 2. С. 228-233.

8. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 годов (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru (по состоянию на 26.09.2014 года).

9. Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 года № 1293-р // СЗ РФ. 2013. № 31. Ст.4255.

10. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 года (ред. от 21.07.2014 года) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2. Ст.56.

11. О внесении изменений в закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»: Федеральный закон от 22.04.2010 года № 65-ФЗ (ред. от 21.07.2014 года) // СЗ РФ. 2010. № 17. Ст.1988.

12. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон РФ от 26.10.2002 года № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014 года) // СЗ РФ. 2002. № 43. Ст.4190.

13. Шевцова Н.В. Экономическое содержание и классификация несостоятельности организации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2006. Спецвыпуск. С. 59-70.

14. Дырдов В.И. Страхование как элемент системы управления имущественными рисками энергопредприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 276-278.

15. Тонян А. В. Страхование как приоритет обеспечения безопасности операций банков с кредитными картами // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4. С. 167-169.

16. Колесова Т.С. Соотношение понятий «несостоятельность» и «банкротство» страховых организаций // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2006. № 5. С. 418-419.

17. Чижова Е.Н., Чижов С.Ф. Методика регулярного мониторинга деятельности предприятия в сфере услуг // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 3. С. 98-107.

18. Яровая Г.Н. Определение обобщающих характеристик финансовой устойчивости страховых организаций // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 3 (47). С. 388-393.

REFERENCES

1. Insurance today [Electronic resource] URL: http://www.insur-info.ru (access date: 26.11.2014).

2. Poberezhnaya I.Y. The reinsurance tready as an independent civil contract in the system of the insurance relations//Society and the law. 2008. № 4. P. 122-126.

3. Shamrayeva I.L. Principles of mutual insurance: some aspects // Law and the state: theory and practice. 2008. № 9. P. 49-51.

4. Simonova I.V. General and specific regularities of the Russian insurance market development //Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Institute of Business. 2012. № 4 (21). P. 209-212.

5. Hitrova E.M. The development features of the regional insurance markets // щBusiness. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Institute of Business. 2014. № 3 (28). P. 132-135.

6. Information about insurance companies: initiating of bankruptcy procedures, reorganization, elimination, appointment of temporary administration//Official site of the Russian Union of Motor insurers (RUM) [An electronic resource] of URL:http://www.autoins.ru/ru (access date : 26.11.2014).

7. The forecast of the socio-economic development of the Russian Federation for 2015 and for the period of 2016-2017 (it is developed by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation) [An electronic resource]. URL: http://www.economy.gov.ru (as of 26.09.2014).

8. Shandakova N.N. Problems and Prospects of Insurance Development in Construction Sector at Present Stage in Russia. // Bulletin of the Belgorod University of Consumer's Cooperation. 2011. № 2. P. 228–233.

9. About the adoption of The development strategy of insurance activities in the Russian Federation till 2020: The order of the Government of the Russian Federation of 22.07.2013 № 1293-r // Collection of laws of the Russian Federation. 2013. № 31. Art. 4255.

10. About the insurance management in the Russian Federation: The act of the Russian Federation of 27.11.1992 (an edition of 21.07.2014)//Bulletin of SPD and SC of the Russian Federation. 1993. № 2. Art. 56.

11. About amendments to the law of the Russian Federation «About the insurance management in the Russian Federation» and separate acts of the Russian Federation»: The federal law of 22.04.2010 № 65-FL (an edition of 21.07.2014) // Collection of laws of the Russian Federation. 2010. № 17. Art. 1988.

12. About insolvency (bankruptcy): The federal law of the Russian Federation of 26.10.2002 № 127-FL (an edition of 12.03.2014) // Collection of laws of the Russian Federation. 2002. № 43. Art. 4190.

13. Shevtsova N.V. Economic contents and classification of company's insolvency // Bulletin of the Belgorod University of Consumer's Cooperation. 2006. Special issue. P. 59-70.

14. Dyrdov V.I. Insurance as the element of the property risks management system of the power-engineering company // Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 276-278.

15. Tonyan A. B. Insurance as a priority to ensure the security operations of banks with credit cards // Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 4. P. 167-169.

16. Kolesova T.S. Value concepts of «insolvency» and «bankruptcy» of insurance companies // Bulletin of the Belgorod University of Consumer's Cooperation. 2006. № 5. P. 418–419.

17. Chizhova E.N., Chizhov S.F. Regular Monitoring Methodology of Companies in the Sphere of Services // Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2011. № 3. P. 96–104.

18. Yarovaya G.N. Determination of Generalizing Characteristics of Insurance Companies Financial Sustainability // Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2011. № 3. P. 388-393.

УДК 347.736
ББК 67.404.013

Tsvetkov Sergey Borisovich,
candidate of legal sciences, associate professor
of the department of civil law disciplines
of Volgograd Academy of the Ministry
of Internal Affairs of Russia,
Volgograd,
e-mail: tsvetkov.1954@mail.ru

Цветков Сергей Борисович,
канд. юрид. наук,
доцент кафедры
гражданско-правовых дисциплин
Волгоградской академии МВД России,
г. Волгоград,
e-mail: tsvetkov.1954@mail.ru

ОГРАНИЧЕНИЕ ПРАВ УЧАСТНИКОВ КОНКУРСНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ): ЦЕЛИ, ПРОБЛЕМЫ СПРАВЕДЛИВОСТИ И СОРАЗМЕРНОСТИ

RESTRICTION OF THE RIGHTS OF PARTICIPANTS OF THE COMPETITIVE RELATIONS IN THE RUSSIAN LEGISLATION ON INSOLVENCY (BANKRUPTCY): GOALS, ISSUES OF FAIRNESS AND PROPORTIONALITY

На основании анализа положений действующего законодательства формулируется принцип допустимости ограничения субъективных прав, устанавливаются и классифицируются цели такого ограничения в аспекте переплетения публичных и частных интересов. Исследуются понятия справедливости, соразмерности и пропорциональности ограничения прав в целом как общеправовые категории, а далее, в частности, прав конкурсных кредиторов, уполномоченных органов и должника в двух значениях: как потенциальные принципы законодательства о несостоятельности (банкротстве) и как актуальные проблемы его правоприменения и толкования. Указанные категории рассматриваются с учетом требования юридически равной защищенности прав и законных интересов лиц, участвующих в деле о банкротстве, на его различных этапах.

Based on the analysis of the current legislation provisions, the principle of admissibility of subjective rights limiting is formulated; the goals of such limiting are established and classified in terms of interaction of public and private interests. The notions of fairness, proportionality of the rights restrictions in general as the common legal categories, and further, in particular, the rights of competitive creditors, authorized powers and debtor in two meanings: as potential principles of legislation on insolvency (bankruptcy), as well as the urgent issues of its enforcement and interpretation. The specified categories are examined with regard to the requirements of the legally equal protection of rights and legal interests of persons involved in the case of bankruptcy at its different stages.

Ключевые слова: ограничения прав, цели ограничения прав, публичные и частные интересы, законодательство о несостоятельности (банкротстве), принципы, участники конкурсных отношений, справедливость, соразмерность, пропорциональность, конфликт интересов, признание должника банкротом, удовлетворение требований кредиторов.

Keywords: limitations of rights, goal of the rights restriction, public and private interests, legislation on insolvency (bankruptcy), principles, participants of competitive relations, justice, proportionality, proportionality, conflict of interest, bankruptcy notice, meeting requirements of creditors.

Исследование проблемы справедливости и соразмерности ограничения прав участников отношений, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством) должника, занимает определенное место в научных исследованиях ученых. При этом они опираются прежде всего на решения Конституционного Суда Российской Федерации, из чего делают вывод о наличии соответствующего конституционного принципа. Вместе с тем на сегодняшний день ни в Конституции Российской Федерации, ни в законодательстве о несостоятельности (банкротстве) данный принцип текстуально не закреплен. В условиях динамики указанной отрасли законодательства, содержание которой свидетельствует о противоречии интересов участников конкурсных отношений, очевидна актуальность темы статьи и целесообразность ее дальнейшей разработки. **Целью** работы является исследование правового статуса кредиторов и должника в аспекте установленных законом правовых ограничений. Для достижения поставленной цели автор формулирует следующие **задачи:** 1) сформулировать принцип допустимости ограничения субъективных прав и определить цели, обусловливающие ограничение; 2) высказать авторскую позицию по применяемому в литературе термину «институт несостоятельности (банкротства)»; 3) исследовать понятия справедливости, соразмерности и пропорциональности в семантическом и правовом значениях; 4) рассмотреть содержание данных понятий применительно к ограничению прав конкурсных кредиторов, уполномоченных органов и должника; 5) внести предложение по совершенствованию законодательства о несостоятельности (банкротстве) в плане закрепления принципа соразмерности и справедливости ограничения прав указанных лиц.

Не подлежит сомнению, что лицо совершает то или иное действие для того, чтобы достичь определенного результата. Цель выступает причиной действия, «представлением о будущем, которое воля предполагает осуществить» [1, с. 22].

Вместе с тем общепризнано, что в обычном гражданском обороте цель того или иного правомерного действия, как правило, юридически безразлична, но, когда возникает вопрос об ограничении прав, цель становится актуальной. Такое ограничение зачастую обусловлено тем, что цели частной жизни достигаются лишь с помощью вмешательства в сферу чужих интересов.

По справедливому заключению С.А. Карелиной, основанному на выводах С.С. Алексеева, В.П. Грибанова, Ф.Н. Фаткулина, при определении понятия и сущности правового огра-

ничения, во-первых, необходимо исходить из объема правового регулирования, определяемого путем установления границ, пределов реализации субъектами своих прав и обязанностей, во-вторых, содержание ограничений обусловлено установлением соответствующего правового режима, характеризующегося совокупностью определенных обязываний, запретов и дозволений [2].

Как известно, принцип допустимости ограничения субъективных прав закреплен на международном, конституционном и отраслевом (в частности, гражданско-правовом) уровнях соответственно в ст. 18 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950), п. 3 ст. 55 Конституции РФ и п. 2 ст. 1 ГК РФ. При этом необходимость таких ограничений должна быть обусловлена целями, указанными в данных актах.

Так, ст. 18 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод гласит: «Ограничения, допускаемые в настоящей Конвенции в отношении указанных прав и свобод, не должны применяться для иных целей, нежели те, для которых они были предусмотрены» [3]. Цели, указанные в Конвенции, носят публичный характер.

Пункт 3 ст. 55 Конституции РФ устанавливает: «Права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства». Аналогичная норма, регламентирующая возможность ограничения гражданских прав, содержится в ч. 2 п. 2 ст. 1 ГК РФ.

Исчерпывающий перечень целей можно классифицировать на три очевидные группы.

Первая — защита основ конституционного строя.

Вторая — необходимость введения законодательных ограничений прав обусловлена признанием важности таких общественных (публичных) интересов, как нравственность, здоровье населения, обеспечение обороны страны и безопасности государства.

Третья — необходимость введения законодательных ограничений прав обусловлена признанием частных интересов: здоровье конкретного гражданина, права и законные интересы других лиц.

Поверхностная характеристика целей, перечисленных в указанных российских актах, может привести к выводу о возможности их разграничения на частные и публичные. На самом деле мы имеем дело с переплетением публичных и частных интересов.

Например, что означает «защита основ конституционного строя»? Очевидно, здесь налицо публичный интерес, достигаемый действиями определенных лиц, осуществляемыми способами, установленными государством. Вместе с тем учитываются права и законные интересы конкретного лица (применительно к экономическим отношениям — ст. 7—9 Конституции РФ), которое занимает определенное положение в окружающем мире. То же относится и к защите нравственности (как к внутренней установке человека и как к внешним требованиям к поведению индивида), здоровья (каждого гражданина и населения в целом), прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства (следовательно, и жизни каждого гражданина). Это в определенной степени объясняет сложившуюся тенденцию развития современного законодательства на основе усиления публичных начал в частном праве.

Такое же взаимодействие публичных и частных интересов наблюдается и при исследовании проблемы ограничения прав участников конкурсных отношений. Принимая во внимание наличие их разных, чаще всего противоположных интересов, законодатель должен гарантировать баланс прав лиц, участвующих в деле о банкротстве. Это выступает публично-правовой целью законодательства о несостоятельности, направленностью которого является регламентация взаимосвязанных частных (горизонтальных) и публичных (вертикальных) отношений, возникающих в связи с неплатежеспособностью лица.

С. А. Карелина делает заключение, согласно которому применительно к законодательству о несостоятельности (банкротстве) ограничение прав должно отвечать требованиям справедливости, быть адекватным, пропорциональным и соразмерным [2]. Актуальность этой позиции очевидна: в процедурах, применяемых в деле о банкротстве, гражданские права осуществляются с ограничениями, установленными законом.

По мнению автора, необходимо остановиться на основных началах, на которых строится конкурсное законодательство. С. А. Карелина формулирует следующее определение: «…под принципами института несостоятельности (банкротства) следует понимать исходные положения, основные начала института несостоятельности (банкротства), отражающие его объективный характер, выражающие его сущность и содержание, а также закономерности развития соответствующих отношений, на основе которых строятся нормативная база и правоприменение» [Там же]. Она же среди отраслевых принципов выделяет, в частности: оптимальное сочетание частноправовых и публично-правовых интересов; принцип всеобщности, пропорциональности и соразмерности удовлетворения требований кредиторов [Там же].

В связи с изложенным необходимо, очевидно, выразить свою точку зрения. Несостоятельность (банкротство) — это не правовой институт, не институт права и не комплексная отрасль права [Там же] (таких не существует в принципе), а комплексная отрасль законодательства, содержащая нормы различных отраслей права. Поэтому точнее следует определяться с принципами законодательства о несостоятельности (банкротстве).

Отметим, что справедливость, соразмерность, пропорциональность сформулированы в качестве конституционного принципа в правовых позициях Конституционного Суда РФ [4] и научной литературе [5], то есть налицо официальное и доктринальное толкование текста Основного закона, но не закрепление этого положения в качестве принципа в законодательстве. Поэтому справедливым, очевидно, является предложение В. А. Черепанова: «Назрела необходимость законодательного закрепления принципа соразмерности (пропорциональности) ограничения права конституционно закрепленным целям и запрета на вторжение в существо права как базовых требований при принятии федеральных законов» [6]. При этом в отдельных федеральных законах не повторять стандартный набор конституционно закрепленных целей ограничений (как это выполнено, например, в ч. 1 ст. 2 Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности», ч. 3 ст. 1 Жилищного кодекса РФ.), а конкретно указывать их возможное проявление в той или иной сфере общественных отношений. Как отметил Г. А. Гаджиев, «…апеллировать к эфемерным публичным интересам с целью оправдания ограничений прав законодатель вправе при наличии как минимум доказательств необходимости, адекватности и достаточности этих ограничений» [7].

Отмеченное С. А. Карелиной как отраслевые принципы, на которых строится законодательство о несостоятельности

(банкротстве), не нашло своего отражения ни в одной статье того или иного закона, что, безусловно, является недостатком конкурсного законодательства. Поэтому, строго говоря, в этой ситуации можно анализировать справедливость и соразмерность не как отраслевой принцип, а как актуальную проблему законоприменения. И рассматривать ее шире, чем это делает указанный автор, а именно как проблему справедливости и соразмерности ограничения прав участников конкурсного процесса (имея в виду, конечно, прежде всего кредиторов и должника).

Что понимается под «справедливостью», «соразмерностью» и «пропорциональностью»?

Справедливость означает беспристрастность, соответствие человеческих отношений, законов, порядков морально-этическим, правовым и т.п. нормам, требованиям [8, с. 200—201, 231]. Категория справедливости имманентна нормальному гражданскому обороту, так как в его рамках экономический закон стоимости требует эквивалентного обмена продуктом. Вместе с тем проблема возможной несправедливости в гражданских отношениях может возникнуть при анализе законодательных изъятий из принципа юридического равенства участников гражданских отношений, например, при применении некоторых санкций (штрафной неустойки, возврата задатка в двойном размере).

Соразмерность — это соответствие между чем-либо по размерам, величине, качеству, достоинству, правильное соотношение каких-либо величин, частей, то есть это понятие относится к оценочным категориям. При этом филологи рассматривают пропорциональность в качестве синонима соразмерности [Там же].

Поскольку оптимальный баланс прав и законных интересов основных участников конкурсных отношений как между собой, так и с учетом интересов общества до настоящего времени не достигнут, актуальной является проблема соразмерности, которая, по мнению автора, призвана обеспечить справедливый баланс между публичными и частными интересами.

Соразмерность (пропорциональность) ограничения права конституционно закрепленным целям выступает в качестве критерия ограничения прав человека и гражданина [6; 9, с. 167—169; 10, с. 74—75; 11, с. 71—82; 12]: происходит, по определению В.А. Черепанова, «взвешивание» защищаемых конституционных целей и самого права, подлежащего ограничению ради этих целей [6].

С. Цакиракис формулирует соразмерность (пропорциональность) ограничения права как тест из трех пунктов, с помощью которых оценивают: 1) подходит ли некоторая мера, устанавливающая ограничения прав человека, для достижения той или иной цели; 2) является ли она необходимой для этой цели; 3) не излишне ли она обременяет человека по сравнению с благами, которыми призвана обеспечить [13]. По мнению В.В. Лапаевой, определение соразмерности между степенью ограничения права и защитой указанных в ч. 3 ст. 55 Конституции РФ ценностей означает необходимость: а) выразить эти ценности через соответствующие им права человека, то есть показать, какие именно права человека будут нарушены, если эти конституционные ценности не будут защищены; б) доказать, что эти ценности не могут быть защищены иным путем, не предполагающим ограничения рассматриваемых прав человека [12].

Как известно, в основании производства по делу о несостоятельности (банкротстве) — вероятный конфликт интересов кредиторов и должника как основных участников конкурсных отношений, поэтому прежде всего имеется в виду соразмерность ограничения их субъективных прав. В целях обеспечения экономической стабильности и безопасности общества в целом перед государством стоит задача, с одной стороны, сделать все возможное по сохранению должников, испытывающих временные финансовые трудности, как субъектов права и их предприятий как имущественной основы экономической деятельности, с другой — прекратить деятельность лиц, несостоятельность которых является тормозом для гражданского оборота. Здесь в целях прослеживается, несомненно, публичный интерес, а в постановке и решении конкретных задач — то самое переплетение частных и публичных отношений. Действительно, социальные последствия банкротства частного лица порой не только негативны для него, с позиций экономики они бывают катастрофическими, дорогостоящими для государства, поскольку несостоятельность (банкротство) одного лица нередко приводит к цепочке неплатежей, к систематическому неисполнению обязательств (денежного и натурального характера) вплоть до кризиса на конкретном сегменте рынка. От того, насколько скоординировано управление конкурсным процессом конкретного должника, зависит не только оперативное движение дела о банкротстве, но и в дальнейшем экономическое и социальное положение отдельных регионов и страны в целом, уровень доходов и занятость населения, наполнение бюджетов различных уровней.

С.А. Карелина и В.А. Химичев делают логичный вывод о необходимости законодательных ограничений прав участников с установлением специального режима предъявления и удовлетворения требований кредиторов, не допускающего удовлетворения этих требований в индивидуальном порядке, а также приоритетного положения одной группы кредиторов по отношению к другой. Это представляет собой необходимое условие разрешения конфликта интересов различных субъектов конкурсных отношений [2; 14, с. 145].

Меры по соразмерному ограничению прав и законных интересов кредиторов и должника предусмотрены законодательством о несостоятельности (банкротстве), следовательно, они носят объективный характер, допустимы и по логике должны отражать разумный баланс сталкивающихся ценностей указанных лиц. Вместе с тем в них присутствует элемент субъективности, так как законодатель — это конкретные люди, а есть еще суд и иные правоприменители (например, собрание кредиторов, арбитражный управляющий), важна их мировоззренческая основа.

Справедливым является точка зрения, согласно которой задачей законодателя является создание механизма конкурсно-правовой саморегуляции, предусматривающей четкую и хорошо отлаженную систему сдержек и противовесов [2], сочетание государственного регулирования с развивающейся системой профессионально-корпоративного саморегулирования. Важную роль в государственном регулировании разрешения вопросов установления и контроля ограничения прав лиц, участвующих в деле о несостоятельности (банкротстве), принадлежит решениям арбитражного суда. Например, установление требований кредиторов, проверка обоснованности их требований, введение той или иной процедуры, применяемой в деле, утверждение, освобождение и отстранение арбитражных управляющих, рассмотрение их отчетов и т.д. В целом судейское усмотрение при разбирательстве дел о несостоятельности (банкротстве) является более широким, нежели в исковом производстве (при ограничении состязательных начал), так как суд не только выполняет традиционные полномочия по организации арбитражного процесса, но и осуществляет функции по законному, эффективному и оперативному

проведению процедур, применяемых в деле о несостоятельности (банкротстве). В части принятия необходимых и целесообразных решений, не входящих в компетенцию арбитражного суда, большое значение имеют решения, принимаемые собранием кредиторов, комитетом кредиторов, арбитражным управляющим и саморегулируемой организацией арбитражных управляющих, существенным образом ограничивающие свободу усмотрения отдельных кредиторов.

Финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, экономическая ситуация в России, обусловленная политическими событиями 2014 года, негативно повлияли на мотивацию должника исполнять обязательства. Участились случаи неисполнения договоров, как следствие, увеличилось количество судебных дел о взыскании задолженности денежного характера. Налицо расхождение (разъединение) интересов кредитора и должника в достижении той общей первоначальной цели, которая фактически явилась основанием заключения договора.

Поэтому за последние семь лет законодательство о несостоятельности (банкротстве) претерпело кардинальное реформирование, по своему объему и содержанию сопоставимое с новой редакцией Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» (далее — Закон о банкротстве). Основная направленность изменений и дополнений — сделать применяемые процедуры более динамичными, воспрепятствовать выводу активов должника. Поэтому прослеживается изменение направленности законодательства о несостоятельности (банкротстве) путем упрощения и ускорения защиты прав участников конкурсного процесса и смещения баланса в сторону защиты интересов кредиторов (например, изменились порядок подачи заявления конкурсным кредитором, порядок утверждения арбитражного управляющего). Почему это произошло? Очевидно, законодатель ориентировался прежде всего не на интересы кредитора, а на решение задач, вытекающих из достижения публичного интереса.

Таким образом, в условиях изменения вектора направленности конкурсного законодательства представляется актуальной проблема юридически равной защищенности прав и законных интересов основных участников — должника и кредиторов. Это тем более важно, потому что выбор способов и средств защиты участники дела о несостоятельности (банкротстве) осуществляют, конечно же, самостоятельно, но не только в рамках возможного (как в отношениях, регулируемых исключительно гражданским законодательством), но и дозволенного конкурсным законодательством поведения.

Ограничение прав должника, не способного удовлетворить денежные требования кредиторов, в какой-то мере объяснимы. Так, определения арбитражного суда о принятии заявления о признании должника банкротом и о введении наблюдения, не являясь окончательными решениями по делу, уже временно ограничивают дееспособность должника, определяя его гражданские права и обязанности (ст. 63 и 64 Закона о банкротстве) [15].

Ст. 7—9 Закона о банкротстве предусматривают подачу такого заявления: 1) конкурсным кредитором или уполномоченным органом; 2) должником как осуществление его права; 3) должником как исполнение обязанности.

Конкурсный кредитор осуществляет предоставленное ему право, основываясь на принципе диспозитивности. В отличие от него для уполномоченного органа это не только право (п. 1 и 2 ст. 7 указанного акта), но и обязанность как реализация возложенной на него публичной функции.

При подаче заявления о своем банкротстве должник фактически ограничен в свободе усмотрения нормами Закона о банкротстве: он это сделать вправе в предвидении банкротства при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей в установленный срок. Он обязан подать заявление в интересах защиты прав кредиторов в случаях, предусмотренных ст. 9 указанного акта.

В случае права, предусмотренного ст. 8 Закона о банкротстве, какова цель должника? Очевидно, он подает заявление не потому, что должен («предвидение»), а для того, чтобы в принципе избавиться от долгов (по возможности расплатиться, если невозможно это сделать, то долги по результатам конкурсного производства будут считаться погашенными). То есть для должника на первое место выходит не причина появления денежной задолженности, а цель — освобождение от нее, его «разумный эгоизм». При этом он соединяет свою цель с интересами кредиторов, но, как справедливо отметил Р. Йеринг, «действование в пользу других не превышает силы эгоизма» [1, с. 46]. Каждый из кредиторов, руководствуясь исключительно частным интересом, наверное, не имеет в виду цель кооперации с иными участниками конкурсных отношений, но совпадение интересов в поиске выхода из сложившейся конфликтной ситуации приводит к тому, что все кредиторы в конечном итоге содействуют достижению цели должника.

В дальнейшем ограничения дееспособности должника выражаются в последствиях введения той или иной очередной процедуры (ст. 64, 81—83, 94, 99, 101, 102, 104, 109—115, 126, 129 Закона о банкротстве).

Закон предусмотрел некоторые ограничения одновременно как для кредиторов, так и в отношении должника. Например, это проявляется в регламентации особого режима прекращения денежного обязательства путем предоставления отступного (п. 1 ст. 81 Закона о банкротстве), недопущении по общему правилу зачета встречного однородного требования (п. 1 ст. 63, п. 1 ст. 81 того же акта) и др.

Раскроем далее некоторые элементы статуса кредиторов и отметим проявление ограничения их прав.

Как известно, действующее законодательство о несостоятельности (банкротстве) устанавливает, что до обращения с заявлением об инициировании дела о банкротстве конкурсный кредитор, а также уполномоченный орган по денежным обязательствам должны начать с искового производства (п. 3 ст. 6 Закона о банкротстве: право на обращение в арбитражный суд возникает у них с даты вступления в законную силу решения суда, арбитражного суда или третейского суда о взыскании с должника денежных средств. Это положение, безусловно, направлено на ускорение судебного разбирательства дела о банкротстве, поскольку исключена ранее существовавшая обязанность кредитора по денежному обязательству по предъявлению исполнительного документа к исполнению в службу судебных приставов и направлению его копии должнику, исполнение которой являлось условием для обращения с заявлением о признании должника банкротом. В этом видится особый процедурно-правовой режим предъявления требований, который вводится при рассмотрении арбитражным судом дела о банкротстве [16].

Основываясь на началах диспозитивности, лицо, которое, как известно, впоследствии приобретает статус конкурсного кредитора, вправе по собственному усмотрению распоряжаться своими материальными и процессуальными правами и прежде всего может обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом. Такой документ представляет собой средство защиты субъективного права заявителя.

Такое же право предоставлено уполномоченному органу, но одновременно это является его обязанностью, поскольку данное лицо выполняет при этом возложенную на него функцию защиты публичных интересов.

Конкурсное законодательство не допускает по общему правилу предъявление (а в дальнейшем и удовлетворение) требований кредиторов в индивидуальном порядке. С даты вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения требования кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, за исключением текущих платежей, могут быть предъявлены к должнику только с соблюдением порядка предъявления требований к должнику, установленного Законом о банкротстве. В дальнейшем все юридические действия в отношении должника от имени кредиторов (реально — от имени конкурсных кредиторов и уполномоченных органов) осуществляются прежде всего собранием кредиторов.

Это положение закона формально ограничивает закрепленное в ст. 307 ГК РФ гражданское право кредитора требовать от должника исполнения обязанности уплатить обусловленную денежную сумму. Однако, как неоднократно указывал Конституционный Суд РФ, установление особого режима удовлетворения имущественных требований к несостоятельному должнику, не допускающего удовлетворение этих требований в индивидуальном порядке, позволяет обеспечивать определенность объема его имущества в течение всего рассмотрения дела о банкротстве (всех процедур), создавая необходимые условия как для принятия мер к преодолению неплатежеспособности должника, так и для возможно более полного удовлетворения требований всех кредиторов, что, по существу, направлено на предоставление им равных правовых возможностей при реализации экономических интересов, в том числе когда имущества должника недостаточно для справедливого его распределения между кредиторами; при столкновении законных интересов кредиторов в процессе конкурсного производства решается задача пропорционального распределения среди кредиторов конкурсной массы [17].

Таким образом, Конституционный Суд РФ сформулировал вывод о необходимости, целесообразности и допустимости данной меры в ее связи с целями конкурсного процесса, соразмерности ограничения прав кредиторов по сравнению с благами, которые эта мера призвана обеспечить. Такой законодательный подход формального ограничения имущественных прав кредиторов направлен на реальное оптимальное обеспечение этих прав.

Не являясь по своей правовой природе исковым, производство по делу о несостоятельности (банкротстве) предусматривает ограничения на формирование воли участвующих в нем лиц, в частности кредиторов-заявителей. Так, руководствуясь ст. 49 Арбитражного процессуального кодекса РФ, истец вправе в дальнейшем увеличить размер своих требований. Кредитор-заявитель тоже вправе это сделать, но в строго определенных временных рамках и в порядке, предусмотренных ст. 71 и 100 Закона о банкротстве, с учетом возможных неблагоприятных для себя последствий, установленных п. 4 ст. 142 того же акта. Логика законодателя очевидна. Например, установление размера требований кредиторов на стадии наблюдения в первую очередь необходимо для определения количества голосов каждого участника первого собрания кредиторов, которое должно состояться не позднее чем за десять дней до окончания наблюдения (ст. 72 указанного закона). Актуальны правила п. 2 и 2.1 ст. 100 указанного закона, в соответствии с которыми установлена обязанность внешнего управляющего уведомить представителя учредителей (участников) должника или представителя собственника имущества должника — унитарного предприятия, а также кредиторов, требования которых уже включены в реестр требований кредиторов, о получении новых кредиторских требований и предоставить указанным лицам возможность ознакомиться с поступившими требованиями и прилагаемыми к ним документами. Данная функция внешнего управляющего направлена на установление дополнительных гарантий для лиц, участвующих в деле о банкротстве, и реализации ими предусмотренных законом процессуальных прав.

В рамках производства по делу о несостоятельности (банкротстве) имеет место также конкуренция интересов кредиторов, складывающаяся, как известно, в связи с недостаточностью имущества должника для погашения требований в полном объеме. С одной стороны, у каждого кредитора свой частный имущественный интерес, а с другой — все кредиторы могут получить удовлетворение только за счет единой конкурсной массы должника.

В этой связи следует говорить о двух группах отношений:

1) складывающихся между кредиторами одной очереди;

2) кредиторами разных очередей.

Здесь наблюдаются, с одной стороны, проявления единства защиты прав и законных интересов всех кредиторов, а с другой стороны — приоритетность прав и законных интересов отдельных категорий кредиторов [2].

Кредиторы одной очереди в целом находятся в равном юридическом положении. Это, в частности, проявляется в том, что конкурсный процесс возбуждается по инициативе отдельного лица (лиц), а продолжается при материальном и процессуальном правовом равенстве всех кредиторов определенной очереди.

Однако такое равновесие может быть нарушено. Например, в соответствии с п. 1 ст. 63 Закона о банкротстве по ходатайству кредитора приостанавливается производство по делам, связанным с взысканием с должника денежных средств, что может породить конфликт интересов кредиторов одной очереди. В дальнейшем кредитор вправе предъявить свои требования к должнику, но уже в порядке, установленном указанным законом. Очевидно, что данное правило направлено на исключение возможности удовлетворения требований одного кредитора в ущерб требованиям других кредиторов.

Решение основных вопросов на собрании кредиторов принимается большинством голосов по сумме требований, то есть такое решение, конечно, предусматривает учет интересов мелких кредиторов, однако у кредиторов со значительным объемом требований большие возможности определять юридическую судьбу должника. Конституционный Суд РФ по этому поводу разъяснил, что принятие решения таким способом является демократической процедурой, не противоречащей принципу равенства участников гражданских правоотношений, и проявлением конституционного принципа равноправия [18]. Очевидно, чем больше объем требований кредиторов, тем они более заинтересованы в юридической судьбе должника.

Удовлетворение требований кредиторов одной очереди в целом урегулированы Законом о банкротстве в ст. 134—138. Процедуры, применяемые в деле о банкротстве, носят публично-правовой характер, они предполагают принуждение меньшинства кредиторов большинством [Там же]. В литературе выработано понятие дистрибутивной активности, под которой имеется в виду распределение полномочий (благ) в зависимости от суммы требований к должнику [2]. Признак пропорциональности и соразмерности удовлетворения требований

кредиторов имманентен именно конкурсному процессу, поскольку в нормальном гражданском обороте действуют иные начала (наступление срока исполнения обязательства, предъявление требования конкретным кредитором с добровольным исполнением обязательства должником и т. д.). В конкурсном процессе удовлетворение денежных требований кредиторов к должнику в рамках одной очереди является не только соразмерным ограничением, но и обязательным условием, исключающим не основанное на законе предпочтение в очередности удовлетворения одинаковых по своей природе требований одних кредиторов перед другими, и соответствует положению ч. 3 ст. 17 Конституции Российской Федерации.

Среди конкурсных кредиторов особым статусом обладают кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника (далее — залоговые кредиторы). Справедливо указывается на конфликт их интересов (быстрее продать предмет залога и незаинтересованность в реабилитационных процедурах) с «сонаправленным» интересом незалоговых конкурсных кредиторов (максимально увеличить выручку от продажи всего имущества должника) [19]. Как известно, в соответствии со ст. 18 Закона о банкротстве такой кредитор в ходе финансового оздоровления и внешнего управления имеет свободу выбора своего поведения: он по общему правилу вправе в судебном порядке обратить взыскание на заложенное имущество должника либо может направить арбитражному управляющему и в арбитражный суд заявление об отказе от реализации предмета залога (в этом случае он имеет право голоса на собрании кредиторов до завершения соответствующей процедуры, применяемой в деле о банкротстве). При продаже предмета залога в ходе конкурсного производства также установлен приоритет удовлетворения требований залогового кредитора перед иными кредиторами (ст. 138 Закона о банкротстве).

Таким образом, такой кредитор, имея иные возможности для удовлетворения своих требований, но отказавшись от них на период проведения финансового оздоровления и внешнего управления, в состоянии блокировать решение собрания кредиторов, ограничивая этим возможности удовлетворения «сонаправленного» интереса остальных участников собрания кредиторов. Формально налицо приоритет правомерного осуществления частного интереса, соответствие положениям гражданского законодательства о залоге как способе обеспечения исполнения обязательства. Проблема же состоит в обеспечении охраны прав и законных интересов иных конкурсных кредиторов, а также должника от возможного злоупотребления правом со стороны залогового кредитора.

Аналогичный конфликт интересов тех же лиц может произойти на этапе принятия решения собранием кредиторов о заключении мирового соглашения: согласно п. 2 ст. 150 Закона о банкротстве оно принимается большинством голосов от общего числа голосов конкурсных кредиторов и уполномоченных органов в соответствии с реестром требований кредиторов, но при условии, что за него проголосовали все залоговые кредиторы (то есть еще может возникнуть конфликт между интересами отдельных таких кредиторов). В связи с этим Е. Д. Суворов логично предлагает арбитражному суду «руководствоваться общественным интересом в сохранении потенциально платежеспособных бизнесов» [Там же].

Что касается соразмерности ограничений прав кредиторов разных очередей, то здесь важно избежать неоправданных преимуществ в пользу определенной группы кредиторов.

Обратим внимание на различный объем и качество ограничений кредиторов, установленные Законом о банкротстве: одни ограничения у конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, другие — у так называемых «неконкурсных», то есть иных. Как это связано с целями ограничений? Очевидно, напрямую с «защитой прав и законных интересов других лиц», а также с «обеспечением обороны страны и безопасности государства» в отношении уполномоченных органов.

У «неконкурсных» кредиторов значительно более высокая степень вероятности получения должного в сравнении с конкурсными кредиторами (кредиторами третьей очереди). Есть у них и иные преимущества. Например, в соответствии с п. 1 ст. 63 Закона о банкротстве с даты вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения только на кредиторов третьей очереди распространяется правило о приостановлении исполнительных документов по имущественным взысканиям, в том числе о снятии арестов на имущество должника и иные ограничения в части распоряжения имуществом должника, наложенные в ходе исполнительного производства. Другое преимущество: в процедуре внешнего управления действия моратория, как известно, не распространяются на требования кредиторов первой и второй очередей.

Данное установленное законодательством положение следует именовать как приоритетность прав и законных интересов отдельных категорий кредиторов и рассматривать как изъятие из принципа юридического равенства участников гражданских отношений (тем более в определенных случаях это трудовые, налоговые или иные отношения). Таким образом законодатель охраняет интересы тех категорий кредиторов, которые более всего нуждаются в защите: кредиторов по текущим платежам, граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, компенсации морального вреда, компенсации сверх возмещения вреда, по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности.

В свою очередь, конкурсные кредиторы и уполномоченные органы как кредиторы третьей очереди наделены большим, нежели «неконкурсные» кредиторы, объемом правомочий: во-первых, вправе обращаться в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом; во-вторых, являются участниками собрания кредиторов с правом голоса; в-третьих, являются лицами, участвующими в деле о банкротстве.

Все это порождает проблемы справедливости и соразмерности способов и средств охраны прав и законных интересов конкурсных и «неконкурсных» кредиторов. С одной стороны, такая охрана основана на принципе диспозитивности участников, а с другой — они ограничены Законом о банкротстве в использовании средств и способов.

Таким образом, справедливость и соразмерность ограничения прав участников конкурсных отношений как отраслевой принцип законодательства о несостоятельности (банкротстве) текстуально не закреплен в отдельной статье Закона о банкротстве или какого-либо иного закона. Его устанавливают из содержания норм, содержащихся в различных статьях Закона о несостоятельности (банкротстве). Конечно, трактовка его содержания отражает объективно сложившиеся закономерности развития общества, состояние экономики, вытекают из содержания социально-экономической политики государства. Однако формально сейчас это не принцип отрасли законодательства, а актуальная проблема, решаемая реализацией совокупности правовых норм. О том, что это действительно проблема, свидетельствует оценка независимых экспертов:

в международном рейтинге Doing Business — 2015 Россия занимает 65-е место по показателю «Механизмы процедуры банкротства» среди 189 стран (год назад — 55-е место) [20]. Целесообразно закрепить соразмерность и справедливость ограничения прав лиц, участвующих в деле о банкротстве, прежде всего конкурсных кредиторов, уполномоченных органов и должника, в качестве принципа конкурсного законодательства, например, дополнением ст. 34 новым п. 3.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Йеринг Р. Фон. Избранные труды. Самара, 2003. 520 с.

2. Карелина С. А. Принципы правового регулирования отношений, возникающих в связи с несостоятельностью (банкротством) должника // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

3. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Заключена в г. Риме 04.11.1950 года) // Бюллетень международных договоров. 2001. № 3. С. 3—44.

4. По делу о проверке конституционности положений частей 3 и 10 статьи 40 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и пункта 3 части первой статьи 83 Трудового кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина А. В. Дубкова: Постановление Конституционного Суда РФ от 27 июня 2013 года № 15-П. П. 4 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

5. Сергеев А. М. Методологические основы и концептуальные положения конституционной экономики // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

6. Черепанов В. А. О проекте Федерального закона «О нормативных правовых актах в Российской Федерации» // Журнал российского права. 2014. № 3. С. 105—110.

7. Мнение Судьи Конституционного Суда РФ Г. А. Гаджиева по Определению Конституционного Суда РФ от 24 января 2013 года № 119-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Рабиновича Владимира Борисовича на нарушение его конституционных прав положениями статьи 27 Земельного кодекса Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

8. Словарь русского языка: в 4 т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; под ред. А. П. Евгеньевой. Т. 4. М., 1981. 794 с.

9. Лазарев Л. В. Правовые позиции Конституционного Суда России. М., 2003. 528 с.

10. Конституционное законодательство России / под ред. Ю. А. Тихомирова. М., 1999. 382 с.

11. Гаджиев Г. А. Конституционные принципы рыночной экономики (Развитие основ гражданского права в решениях Конституционного Суда Российской Федерации). М., 2004. 286 с.

12. Лапаева В. В. Критерии ограничения прав человека и гражданина в Конституции Российской Федерации // Государство и право. 2013. № 2. С. 15.

13. Цакиракис С. Пропорциональность: посягательство на права человека? // Сравнительное конституционное обозрение. 2011. № 2. С. 47—66.

14. Химичев В. Защита прав кредиторов при банкротстве. М., 2005. 240 с.

15. По делу о проверке конституционности ряда положений Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», касающихся возможности обжалования определений, выносимых арбитражным судом по делам о банкротстве, иных его положений, статьи 49 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», а также статей 106, 160, 179 и 191 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в связи с запросом Арбитражного суда Челябинской области, жалобами граждан и юридических лиц: Определение Конституционного Суда РФ от 12 марта 2001 года № 4-П. П. 2 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

16. Об отказе в принятии к рассмотрению запроса Правительства Москвы о проверке конституционности абзаца девятого статьи 2 и пункта 3 статьи 29 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»: Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 25 декабря 2003 года № 455-О // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

17. По делу о проверке конституционности положений частей первой, третьей и девятой статьи 115, пункта 2 части первой статьи 208 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации и абзаца девятого пункта 1 статьи 126 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобами закрытого акционерного общества «Недвижимость-М», общества с ограниченной ответственностью «Соломатинское хлебоприемное предприятие» и гражданки Л. И. Костаревой: Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 31 января 2011 года № 1-П. П. 4 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

18. По делу о проверке конституционности ряда положений Федерального закона «О реструктуризации кредитных организаций», пунктов 5 и 6 статьи 120 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобами граждан, жалобой региональной общественной организации «Ассоциация защиты прав акционеров и вкладчиков» и жалобой ОАО «Воронежское конструкторское бюро антенно-фидерных устройств»: Постановление Конституционного Суда РФ от 22 июля 2002 года № 14-П // Собрание законодательства РФ. 2002. № 31. Ст. 3161.

19. Суворов Е. Д. Потенциальные конфликты между залоговыми и иными кредиторами при банкротстве должника: попытка установления баланса // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2013. № 10. С. 16—25.

20. Шадрина Т. Закачаешься // Российская газета. 2014. 30 октября.

REFERENCES

1. Yering R. Von. Selected works. Samara, 2003. 520 p.

2. Karelin S. A. Principles of legal regulation of relations arising in connection with insolvency (bankruptcy) of the debtor // ConsultantPlus [Electronic resource].

3. Convention for protection of human rights and fundamental freedoms (Made in Rome on 04.11.1950) // Bulletin of international treaties. 2001. № 3. P. 3—44.

4. On the case of verification of constitutionality of the provisions of parts 3 and 10 of article 40 of the Federal law «On General principles of arrangement of local self-government in the Russian Federation» and paragraph 3 of part one of article 83 of the Labor Code of the Russian Federation in connection with complaint of A. V. Dubkov: decree of the Constitutional Court of the Russian Federation dated June 27, 2013 № 15-P. P. 4 // ConsultantPlus [Electronic resource].

5. Sergeev A. M. Methodological foundations and conceptual provisions of the constitutional economics // ConsultantPlus [Electronic resource].

6. Cherepanov V. A. Draft of the Federal law «On regulatory legal enactments in the Russian Federation» // Journal of Russian law. 2014. № 3. P. 105—110.

7. The opinion of the judges of the constitutional Court of the Russian Federation, A. Hajiyev, by Definition, the constitutional Court of the Russian Federation dated January 24, 2013 № 119 «About refusal in admission for consideration of the complaint of the citizen Rabinovich Vladimir Borisovich violation of his constitutional rights by the provisions of article 27 of the Land code of the Russian Federation» // ConsultantPlus [Electronic resource].

8. Dictionary of the Russian language: in 4 volumes / Academy od sciences of the USSR, Institute of the Russian language; ed. by A. P. Evgenieva. V. 4. M., 1981. 794 p.

9. Lazarev L. C. Legal positions of the constitutional Court of Russia. M., 2003. 528 p.

10. The constitutional legislation of the Russian Federation / under the editorship of Yu. A. Tikhomirov. M., 1999. 382 p.

11. Gadzhiev G. A. Constitutional principles of the market economy (Development of fundamentals of the civil law in the decisions of the Constitutional Court of the Russian Federation). M., 2004. 286 p.

12. Lapaeva V. V. Criteria of limiting the rights of man and citizen in the Constitution of the Russian Federation // State and law. 2013. № 2. P. 15.

13. Zacharakis C. Proportionality: an assault on human rights? // Comparative constitutional review. 2011. № 2. P. 47—66.

14. Khimichev V. Protection of the rights of creditors in bankruptcy cases. M., 2005. 240 p.

15. On the case of verification of constitutionality of certain provisions of the Federal law «On insolvency (bankruptcy)» concerning the possibility of appeals against determinations made by the arbitration court of bankruptcy, and other provisions. article 49 of the Federal law «On insolvency (bankruptcy) of credit organizations», as well as articles 106, 160, 179 and 191 of the Arbitration procedural code of the Russian Federation in connection with the request of the Arbitration court of Chelyabinsk region, the complaints of citizens and legal entities: definition of the Constitutional Court of the Russian Federation dated March 12, 2001, № 4-P. P. 2 // SPS ConsultantPlus [Electronic resource].

16. On refusal in admission for consideration of the request of the government of Moscow for verification of constitutionality of the ninth paragraph of article 2 and paragraph 3 of article 29 of the Federal law «On insolvency (bankruptcy)»: decision of the Constitutional Court of the Russian Federation of December 25, 2003, № 455 // ConsultantPlus [Electronic resource].

17. On the case of verification of constitutionality of the provisions of parts first, third and ninth of article 115, paragraph 2 of article 208 of the Criminal procedure code of the Russian Federation and the ninth paragraph of paragraph 1 of article 126 of the Federal law 'On bankruptcy (bankruptcy)' in connection with complaints of the closed joint-stock company «Real estate-M», limited liability company Solomatinskoye grain-collecting company, and the citizen L. I. Kostarelova: decision of the Constitutional Court of the Russian Federation dated January 31, 2011, № 1-P. P. 4 // ConsultantPlus [Electronic resource].

18. On the case of verification of constitutionality of certain provisions of the Federal law «On restructuring of credit institutions», paragraphs 5 and 6 of article 120 of the Federal law «On insolvency (bankruptcy)» in connection with complaints, the complaint of the regional public organization «Association for protection of the rights of shareholders and depositors», and the complaint of JSC «Voronezh design bureau of antenna-feeder devices»: decision of the Constitutional Court of the Russian Federation dated July 22, 2002 № 14-P // Collection of the RF legislation. 2002. № 31. Art. 3161.

19. Suvorov D. E. Potential conflicts between security and other creditors during the debtor's bankruptcy: attempt to establish a balance // Bulletin of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation. 2013. № 10. P. 16—25.

20. Shadrina T. It rocks! // Russian newspaper. October 30, 2014.

УДК 347.772
ББК 67.404.34

Surova Svetlana Vasilevna,
post-graduate student of the department of civil law
of Volgograd Business Institute,
lawyer at Volgograd Interdistrict Bar Association
(non-for-profit organizations),
Volgograd,
e-mail: surova64@list.ru

Сурова Светлана Васильевна,
аспирант кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
адвокат Волгоградской межрайонной коллегии
адвокатов (НКО),
г. Волгоград,
e-mail: surova64@list.ru

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПРАВО НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК И ЕГО ФУНКЦИИ

EXCLUSIVE RIGHT TO TRADEMARK AND ITS FUNCTIONS

В статье рассматривается вопрос об исключительном праве на товарный знак и его функциях. Автор выяснил значение слова «функция», изучил мнения цивилистов о функциях исключительного права, рассмотрел способ защиты исключительного права в суде, приведя пример истребования компенсации за незаконное использование ответчиком общеизвестных товарных знаков — словесного LADA и изобразительного «Ладья в овале». На основе рассмотрения функций исключительных прав в отношении товарного знака в данной статье и анализа функций сделан вывод. Полагаем, что результаты исследования позволят правообладателю всесторонне использовать исключительное право на товарный знак, а также цивилизованно защищать свои интересы как в досудебном, так и в судебном производстве.

The article examines exclusive right to trademark and its functions. The author found out the meaning of the word function, has studied the views of civil law scholars on the functions of exclusive right; has investigated the method of protection of exclusive rights at the court having provided example of claiming compensation for illegal use by defendant of well-known trademarks — verbal trademark LADA and graphical one Boat in an oval. Having considered functions of exclusive rights to the trademark in this article, having analyzed the features found, conclusion has been made. We believe that results of the study allow the right holder to comprehensively use the exclusive right to a trademark, as well as to defend his interests both in the pretrial and in the trial in a civilized way.

Ключевые слова: исключительное право, товарный знак, функции исключительных прав на товарный знак, позитивная функция, негативная функция, правообладатель, абсолютное право, государственная регистрация, свидетельство на товарный знак, судебная защита.

Keywords: exclusive right, trademark, functions of exclusive rights to the trademark, positive functions, negative functions, right holder, absolute right, state registration, trademark certificate, judicial protection.

Исследование проблемы функций исключительных прав занимает определенное место в исследованиях ученых. В настоящее время в юридической литературе существует несколько точек зрения относительно функций исключительного права. При этом они опираются прежде всего на понятие «исключительное право», которое исходит из позитивного (разрешение) или негативного (запрещение) подхода. Однако до сих пор нет единого мнения по вопросу о том, какие именно функции содержит исключительное право. В связи с этим необходимы дополнительные исследования, которые позволят наиболее полно выяснить сущность функций исключительного права на товарный знак. **Целью** работы является исследование в аспекте установленных точек зрения цивилистов функций исключительного права в отношении товарного знака. Для достижения поставленной цели автор формулирует следующие **задачи:**

1) определить значение слова «функция»;

2) исследовать мнения цивилистов о функциях исключительного права;

3) выделить функции исключительного права в отношении товарного знака;

4) провести анализ функций;

5) дать заключение о роли функций в отношении товарного знака.

Согласно словарю Т. Ф. Ефремовой, слово «функция» имеет несколько значений: 1. Это явление, зависящее от другого, основного явления и служащее формой его проявления или осуществления. 2. Обязанность, круг деятельности, подлежащая исполнению работа [1].

Мы полагаем, что оба значения, приведенные Т. Ф. Ефремовой, содержат функции исключительного права, так как они являются формой проявления исключительных прав и включают в себя определенный круг деятельности.

Как полагает В. А. Дозорцев, «исключительные права выполняют в отношении нематериальных объектов ту же функцию, что и право собственности в отношении материальных. Исключительное право и есть абсолютное право на нематериальные объекты, только использующее в соответствии с натуральными свойствами объекта другие правовые средства, чем право собственности» [2]. Согласно ст. 209 ГК РФ право собственности содержит полномочия: владеть, пользоваться и распоряжаться, а обладателю исключительных прав предоставляются другие полномочия: пользоваться, разрешать, запрещать, то есть использовать товарный знак самому, разрешать использовать его другим лицам и запрещать использовать его всем остальным.

Г. Ф. Шершеневич считал, что под исключительными правами понимаются субъективные права, обеспечивающие их носителям совершение всех дозволенных законом действий с одновременным запрещением всем третьим лицам совершения действий без согласия правообладателей [3, с. 407].

Г. Ф. Шершеневич, выделяя категорию исключительных прав, указывал, что цель юридической защиты для всей этой группы прав заключается в предоставлении «известным ли-

цам исключительной возможности совершения действий с запрещением всем прочим возможности подражания. <…> Эти права следовало бы назвать исключительными» [Там же].

На наш взгляд, исключительное право — это абсолютное право, регулирующее взаимоотношения между правообладателем и другими лицами. Оно в целом воздействует на общественные отношения, а в частности — на хозяйствующих субъектов. В целях обеспечения эффективного и всестороннего использования исключительного права необходимо ознакомиться с его функциями.

Мы провели небольшой анализ работ цивилистов: по мнению одной группы ученых, существует только позитивная функция исключительного права, дополненная полномочием распоряжения. Например, И.А. Близнец и К.Б. Леонтьев утверждают, что в настоящее время ст. 1229 ГК РФ, определяя понятие «исключительное право», исходит из позитивного (разрешение), а не негативного (запрещение) подхода [4].

О.Ф. Оноприенко считает, что в содержание исключительного права включены два основных правомочия: использование и распоряжение результатом интеллектуальной деятельности (п. 1 ст. 1229, п. 1 ст. 1231 ГК РФ) [5].

По мнению В.А. Дозорцева, право использования состоит в возможности правообладателя монопольно совершать действия по коммерческой эксплуатации объекта, приносящие имущественные выгоды, и запрете всем третьим лицам совершать такие действия без разрешения правообладателя [2].

Е.А. Дедков полагает, что сущность исключительного права состоит в праве требования к любому лицу прекратить использование объекта интеллектуальной собственности без согласия правообладателя и воздерживаться от такого неправомерного использования в будущем [6].

По мнению цивилиста А.А. Пиленко (1873—1948) основу исключительного права составляет запретительная функция, позволяющая правообладателю исключить незаконное использование зарегистрированного им товарного знака третьими лицами. В России эта теория более века тому назад была разработана в его трудах и сводилась к следующему: «сущность права, защищенного патентом, заключается в том, что носитель этого права может запретить всем третьим лицам:

— подражать запатентованному изобретению;

— самостоятельно создавать то же изобретение;

— заявлять такое же к патентованию.

Упомянутые выше правомочия создаются только выдачей патента, поскольку до выдачи изобретатель ими не располагает» [7].

Мы изучили и выделили функции исключительного права на товарный знак. В отношении товарных знаков исключительное право обладает следующими признаками:

а) возникает только после государственной регистрации;

б) удостоверяется свидетельством на товарный знак;

в) представляет собой абсолютные права;

г) имеет срочный характер;

д) передается путем заключения лицензии;

е) отчуждается путем заключения договора.

По нашему мнению, одной из многочисленных функций института исключительного права является индивидуализирующая функция, она воздействует на участников рыночных отношений, побуждая их индивидуализировать свою продукцию или услугу, назвав ее собственным оригинальным именем, создать неповторимый имидж и вступать в добросовестную конкурентную борьбу между участниками рыночных отношений.

Одной из функций института исключительных прав является регулятивная функция, которая содержит определенные правила поведения и устанавливает режим использования товарного знака правообладателем. Эта функция реализуется путем закрепления за правообладателем исключительного права на использование товарного знака. В.М. Сергеев считает, «дата регистрации была тем моментом, с которого не только возникает право на товарный знак, но и начинается начало срока его действия» [8]. Согласно ст. 1481 ГК РФ свидетельство удостоверяет приоритет товарного знака, исключительное право на товарный знак в отношении товаров, указанных в свидетельстве, а также наличие данного права подтверждает запись в Государственном реестре товарных знаков.

Охранительная функция исключительного права на товарный знак «находит выражение в создании механизмов, которые предотвращают нарушение прав» [9] правообладателей и предупреждают других лиц об этом праве. Например, в ст. 1485 ГК РФ говорится о том, что правообладатель для оповещения о своем исключительном праве на товарный знак вправе использовать знак охраны, который помещается рядом с товарным знаком, состоит из латинской буквы R или латинской буквы R в окружности либо словесного обозначения «товарный знак» или «зарегистрированный товарный знак» и указывает на то, что применяемое обозначение является товарным знаком, охраняемым на территории Российской Федерации.

Кроме того, обязанность по использованию товарного знака возникает у правообладателя с даты его регистрации, поскольку в соответствии со ст. 1486 ГК РФ правовая охрана может быть прекращена досрочно в отношении всех или части товаров в связи с неиспользованием товарного знака непрерывно в течение любых трех лет после его регистрации. В случае неиспользования товарного знака непрерывно в течение любых трех лет после его регистрации товарный знак может быть аннулирован. При этом охрана может быть прекращена как для всех товаров (услуг), так и для их части.

Правозащитная функция исключительного права на товарный знак может осуществляться в случаях, предусмотренных законом. Нарушение исключительных прав является юридическим фактом, порождающим разнообразные юридические последствия. Поскольку ответственность — это всегда обязанность претерпеть определенные лишения в виде умаления прав или лишения имущества, то наиболее распространенной формой гражданско-правовой ответственности за нарушение исключительных прав на товарный знак является возмещение причиненного вреда. Одной из форм привлечения к гражданско-правовой ответственности является предъявление претензии к правонарушителю. Правонарушитель может такую претензию удовлетворить в добровольном порядке. При неудовлетворении претензии возникает спор, который подлежит рассмотрению в суде. «Соответственно, право на обращение к третьему лицу с требованием о прекращении действий, нарушающих исключительное право, возникает у правообладателя с момента регистрации» [10]. Другими формами воздействия на нарушителя могут служить публикации судебного решения в целях восстановления деловой репутации потерпевшего.

Нарушитель прав на товарный знак может применить несколько способов:

— буквально воспроизводить товарный знак на своих товарах и маркировке;

— использовать для этих же целей очень похожее обозначение, сходное до степени смешения, которое у потребителя будет ассоциироваться с товарным знаком правообладателя.

Если обозначение, сходное с товарным знаком право-

обладателя, является зарегистрированным товарным знаком и зарегистрировано по тем же или сходным классам Международной классификации товаров и услуг, если знак имеет приоритет по времени регистрации, то правообладатель вправе оспорить эту регистрацию. Возражение против предоставления правовой охраны товарному знаку подается в Палату по патентным спорам. В остальных случаях воспроизведение товарного знака или сходного с ним до степени смешения обозначения на товарах (этикетках и т. п.) является незаконным использованием товарного знака и нарушением прав на товарный знак.

За незаконное использование чужого товарного знака законодательством Российской Федерации предусмотрена гражданская или уголовная ответственность. Уголовное законодательство РФ устанавливает признаки, наличие которых позволяет квалифицировать действие нарушителя как уголовное преступление. Прежде всего это неоднократность действий нарушителя, наличие крупного ущерба, прямой умысел нарушителя.

Правовосстановительная функция исключительного права представляет собой санкции, направленные на компенсационный характер.

Правообладатель в суде вправе требовать от правонарушителя по своему выбору:

— удаления за счет нарушителя товарного знака с контрафактного товара, этикеток и упаковок или уничтожения контрафактного товара, этикеток и упаковок при невозможности удаления товарного знака;

— взыскания с нарушителя причиненных убытков;

— выплаты денежной компенсации;

— публикации в СМИ судебного решения в целях восстановления деловой репутации.

Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

Самым распространенным способом защиты исключительных прав на результаты интеллектуальной собственности является взыскание компенсации за незаконное использование чужого товарного знака, как отмечает 10 ААС, анализируя дело № А41-39410/09. Общество обратилось в арбитражный суд с иском к организации о взыскании компенсации за незаконное использование ответчиком общеизвестных товарных знаков — словесного LADA и изобразительного «Ладья в овале». Решением арбитражного суда первой инстанции исковые требования удовлетворены в полном объеме. Постановлением апелляционного суда решение суда оставлено без изменения.

Оценив в соответствии со ст. 71 АПК РФ изображение товарных знаков, принадлежащих истцу, и обозначение товарных знаков в таможенной декларации, представленной ответчиком в таможенный орган, и сравнив их, арбитражные суды первой и апелляционной инстанций пришли к обоснованному выводу о наличии между ними сходства до степени смешения.

В частности, в сравниваемых товарных знаках LADA словесные элементы выполнены заглавными буквами латинского алфавита, в знаках применен совпадающий шрифт, позволяющий произвести эффект сохранения устойчивого восприятия у потребителей как продукции, выпускаемой ОАО «АВТОВАЗ».

Судами сделан вывод о том, что товарный знак ОАО «АВТОВАЗ» LADA и обозначение LADA, размещенное на товаре и в документации в отношении электрических усилителей звуковой частоты, будут ассоциироваться у потребителей с обладателем исключительного права на общеизвестный товарный знак и вследствие этого могут ущемлять законные интересы правообладателя.

Согласно п. 4 ст. 1515 ГК РФ правообладатель вправе требовать по своему выбору от нарушителя вместо возмещения убытков выплаты компенсации: в размере от 10 тысяч до 5 миллионов рублей, определяемом по усмотрению суда исходя из характера нарушения; либо в двукратном размере стоимости товаров, на которых незаконно размещен товарный знак, или в двукратном размере стоимости права использования товарного знака, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование товарного знака. Оценив в соответствии со ст. 71 АПК РФ все имеющиеся в материалах дела доказательства, арбитражный апелляционный суд согласился с судом первой инстанции о взыскании с ответчика в пользу истца компенсации за нарушение его исключительных прав на товарные знаки, исходя из таможенной стоимости задекларированных ответчиком товаров, а также из факта единичного случая размещения ответчиком изображения товарного знака в таможенной декларации.

Постановлением суда кассационной инстанции решение суда первой и постановления суда апелляционной инстанции оставлены без изменения [11].

Резюмируя изложенное, отметим, что перечень приведенных функций исключительного права на товарный знак не носит исчерпывающего характера. Несомненным является тот факт, что все функции исключительного права играют дисциплинирующую и воспитательную роль в общественных отношениях, каждая из них является важной, поскольку в интересах правообладателя они играют различную роль. Невозможно выделить какую-либо из представленных функций в качестве главенствующей, все они взаимосвязаны между собой. На наш взгляд, содержание исключительного права на товарный знак характеризуется как позитивной функцией (правомочие использования), так и негативной функцией (правомочие запрета) в равной мере.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М.: Русский язык, 2000. 1084 с.

2. Дозорцев В. А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации: сб. ст. М.: Статут, 2005. 413 с.

3. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. 10-е изд. / СПб., 1912. Центр частного права. М.: Статут, 2005. 460 с.

4. Близнец И. А., Леонтьев К. Б. Авторское право и смежные права: учеб. / под ред. И. А. Близнеца. М.: Проспект, 2010. 416 с.

5. Оноприенко О. Ф. Интеллектуальные права на селекционные достижения в России // Патенты и лицензии. 2010. № 3. С. 10—18.

6. Дедков Е. А. Пресечение и запрещение нарушения исключительного права // Хозяйство и право. 2011. № 2. С. 88—96.

7. Пиленко А. А. Право изобретателя (привилегии на изобретения и их защита в русском и международном праве). Т. 1.

СПб., 1902. 495 с.

8. Сергеев В. М. Действие права на товарный знак во времени // Вопросы изобретательства. 1978. № 4.

9. Рыженков А. Я. О функциях современного гражданского права // Новая правовая мысль. 2013. № 4 (59). С. 67—71.

10. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. 2-е изд. М., 2004. 752 с.

11. Проект обобщения судебной практики по вопросам применения законодательства о товарных знаках [Электронный ресурс] URL: http://news.forumyuristov.ru (дата обращения: 25.11.2014).

REFERENCES

1. Efremova T. F. New dictionary of the Russian language. Explanatory-derivational dictionary. M.: Russian Language, 2000. 1084 p.

2. Dozortsev V. A. Intellectual property rights: Concept. System. Objectives of codification: collection of articles. M.: Statute, 2005. 413 p.

3. Shershenevich G. F. Textbook of Russian civil law. 10th edition. St. Petersburg., 1912. Center of private law. M.: Statute, 2005. 460 p.

4. Bliznetz I. A., Leontiev K. B. Copyright and Related Rights: textbook / Ed. by I. A. Bliznetz. M.: Prospect, 2010. 416 p.

5. Onopriyenko O. F. Intellectual property rights for selection achievements in Russia // Patents and licenses. 2010. № 3. P. 10—18.

6. Dedkov E. A. Suppression and prohibition of infringement of the exclusive rights // Economy and Law. 2011. № 2. P. 88—96.

7. Pylenko A. A. Right of inventor (privileges for inventions and their protection in the Russian and international law). B. 1. St. Petersburg., 1902. 495 p.

8. Sergeyev V. M. Action of trademark rights in time // Issues of invention. 1978. № 4.

9. Rizhenkov A. Ya. Functions of the modern civil rights // New legal thought. 2013. № 4 (59). P. 67—71.

10. Sergeev A. P. Intellectual property law in the Russian Federation. 2nd edition M., 2004. 752 p.

11. Project of generalization of judicial practice in application of trademark law [Electronic resource]. URL: http://news.forumyuristov.ru (date of viewing: 25.11.2014).

УДК: 347.122:347.9
ББК 67.404.06

Ten Ruslan Igorevich,
lecturer of the department
of social and political disciplines
of Sakhalin State University,
Yuzhno-Sakhalinsk,
e-mail: ten_ri@mail.ru

Тен Руслан Игоревич,
преподаватель кафедры
общественно-политических дисциплин
Сахалинского государственного университета,
г. Южно-Сахалинск,
e-mail: ten_ri@mail.ru

ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКОВ, ПРИЧИНЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ЧАСТНОПРАВОВЫХ УСЛУГ

INDEMNIFICATION FOR LOSSES CAUSED TO THE USERS OF PRIVATE LEGAL SERVICES

Защита прав потребителей в сфере частных услуг требует постоянного совершенствования и создания системы, при которой граждане самостоятельно смогли бы защищать свои интересы. В статье рассматриваются категории, понятия, формулировки терминов «ущерб», «убытки», «расходы», «имущественный ущерб», «имущественный вред» или «вред здоровью», «упущенная выгода», «неполученные доходы», «неполученная прибыль» и другие. Автор считает, что эти категории, понятия и формулировки имеют другую правовую нагрузку и должны быть четко сформулированы. Проанализировано этимологическое происхождение термина «услуга» и его определение в нормативно-правовых актах РФ.

Ключевые слова: гражданское право, частноправовые услуги, защита прав граждан, категории убытков, расходы, вред (ущерб), моральный ущерб, неимущественный вред, реальный ущерб, упущенная выгода, правовая нагрузка на формулировки, деликтно-правовые нормы.

Protection of consumers' rights in the area of private services requires permanent improvement and development of the system, which contribute to citizens' independent protection of their rights. The article examines categories, concepts and definitions of such terms as damage, losses, expenses, property damage, property harm or harm to health, loss of benefit, loss of revenues, loss of income and others. The author believes that these categories, concepts and definitions have different legal load and shall be clearly formulated. Etymological origin of the term «service» and its definition in the regulatory-legal enactments of the RF is analyzed.

Keywords: civil law, private legal services, protection of citizens' rights, categories of losses, expenses, harm (damage), moral damage, non-property damage, actual damage, loss of benefit, legal load on wordings, tortious-legal norms.

В большинстве высокоразвитых стран гражданское право предусматривает как минимум компенсацию всего ущерба пострадавшему, а как максимум — лишение нарушителя какого-либо стимула совершать правонарушение. Если гражданское право эти функции не выполняет (а публичное право не помогает), формируется ущербная институциональная среда для развития экономики. Инвесто-

ры, предприниматели и простые граждане не получают гарантий защиты своих прав в сфере предоставления услуг и других контрактных ожиданий, что, в свою очередь, провоцирует новые случаи нарушения гражданских прав как в сфере частноправовых услуг, так и других [1].

Проводя исследование проблемы оказания услуг, автор рассматривает правовое регулирование возмещения убытков, причиненных потребителям частноправовых услуг.

Необходимым на современном этапе развития предоставления частных услуг является создание системы, при которой граждане самостоятельно смогли бы защищать свои интересы и могли быть уверены, что они защитят в суде свои нарушенные права. Частью этой системы является деликтное право.

Деликтное право как совокупность правовых норм, регулирующих обязательства, возникающие из причиненного вреда, является составной частью обязательственного права.

Частноправовой инструментарий защиты от причинения вреда здоровью и имуществу потребителей должен быть организован так, что неотвратимость и чувствительность санкций сама по себе должна сдерживать потенциальных причинителей вреда (в том числе от нарушения требований санитарной, пожарной безопасности по предоставлению услуг и т. п.).

При нарушении прав потребителей, в частности в сфере предоставления услуг, могут применяться различные способы защиты. В случае нарушения своих прав потребитель может применить самостоятельно некоторые из них, предусмотренные законом (прекращение, изменение правоотношений), или требовать применения мер ответственности к правонарушителю в судебном порядке. С целью осуществления правильного выбора средств защиты нарушенного права потребителя и соответствующего совершенствования действующего в данной сфере законодательства необходимым, по мнению автора, оказывается выяснение правовой сущности категории «ответственность», определение ее места в механизме защиты прав потребителей и многоаспектности функций при применении.

Ответственность за нарушение прав потребителей может быть гражданско-правовой, уголовной, административной. Конечно, гражданско-правовая ответственность является составной частью юридической ответственности.

Можно различать социальную, моральную, политическую, юридическую ответственность, как отмечает Е. А. Суханов. Социальная ответственность — это обобщающее понятие, включающее все виды ответственности в обществе. С этой точки зрения моральная и юридическая ответственность — разновидности (формы) социальной ответственности [2].

Возмещение убытков принято считать универсальной (общей) формой гражданско-правовой ответственности. Кроме возмещения убытков применяются и другие формы гражданско-правовой ответственности (специальные), к которым относится, в частности, уплата неустойки. Специальные формы гражданско-правовой ответственности предусматриваются договором или законом и применяются даже в тех случаях, когда нарушения должником обязательства не привело к возникновению у кредитора убытков [3].

Таким образом, гражданско-правовая ответственность характеризуется тем, что она является имущественной и, как и любой другой институт данной отрасли, базируется на основных принципах гражданского права, которые должны быть присущи также потребительскому законодательству. К сожалению, правовые основы в нем не определены.

Категория убытков является одним из первых институтов в сфере защиты потребителем своих нарушенных в хозяйственных и гражданских правоотношениях прав, но, к сожалению, до этого времени законодателем еще не приведен в норму и не согласован весь нормативно-правовой массив, который регулирует это понятие.

Приказ Минфина РФ от 23.01.2009 года № 6н «Об утверждении Требований к соглашению о прямом возмещении убытков, порядка расчетов между страховщиками, а также особенностей бухгалтерского учета по операциям, связанным с прямым возмещением убытков» [4], основной целью которого является утверждение методики расчетов компенсации убытков, вообще не дает конкретного определения этого термина, а содержит лишь отсылочные нормы относительно определения этого понятия.

ФЗ № 40 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [5] дает определение прямого возмещения убытков: возмещение вреда имуществу потерпевшего, осуществляемое в соответствии с настоящим Федеральным законом страховщиком, который застраховал гражданскую ответственность потерпевшего — владельца транспортного средства.

Ст. 15 ГК РФ под убытками понимает расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода) [6].

ГК РФ устанавливает только объем убытков и составляющие убытков, подлежащие возмещению правонарушителем — участником отношений в сфере хозяйствования.

Достаточно распространенными в судебной практике при рассмотрении гражданских дел являются понятия «вред» и «ущерб», однако в значительном количестве источников, в том числе научных, толкуются эти понятия по-разному.

Такое положение оказывается дискуссионным и требует рассмотрения соотношения понятий «убытки», «расходы» и «вред (ущерб)».

Согласно ст. 15 ГК РФ законодатель ставит знак равенства между вредом и ущербом.

Убытки — это денежная оценка материального ущерба, причиненного нарушением договора, или внедоговорные правонарушения. Ущерб (вред) же — это любые (в том числе моральные) неблагоприятные для потерпевшего последствия. Итак, понятие «вред» по содержанию шире, чем понятие «убытки».

В одних статьях Закона «О защите прав потребителей» указывается на возмещение убытков, а в других — на возмещение вреда, но убытки считаются формой ответственности (мерой ответственности), поскольку их возмещение (при определенных условиях, входящих в состав правонарушения) возлагается на правонарушителя. Однако Закон «О защите прав потребителей» указывает на возможность возмещения вреда (ст. 13, 14), то есть форма (мера) ответственности может заключаться и в любом другом возмещении. Считаем, что в закон необходимо внести ясность и дать определение этим категориям в законодательстве.

Правонарушитель несет ответственность в виде (форме) возмещения убытков. Так, убытки будут возмещаться, если

субъект хозяйственной деятельности предоставил потребителю недостоверную, неполную или несвоевременную информацию об услугах и потребитель приобрел услугу с отсутствием необходимых потребителю свойств. Следовательно, можно сделать вывод, что гражданское законодательство и специальное законодательство о защите прав потребителей четко определяют формы гражданско-правовой ответственности при нарушении прав потребителей в сфере предоставления услуг.

Понятия «вред» и «ущерб» до настоящего времени не нашли своего четкого определения в юридической литературе. Так, В. О. Тархов, Г. М. Белякова и другие рассматривают их как синонимы [7; 8]. Другие ученые, наоборот, разграничивают эти понятия. Так, В. Т. Смирнов и А. А. Собчак указывают на то, что вред — это родовое понятие отрицательных имущественных последствий правонарушения, а убытки — это натурально-вещественная форма обнаружения ущерба, которой соответствует один из установленных в законе способов его возмещения — возмещение в натуре (предоставление вещи того же рода, того же качества или исправление поврежденной вещи и т. п.) [9].

Вред (ущерб) в гражданском праве рассматривается как уничтожение или уменьшение личного или общественного блага. Вред может быть причинен не только имуществу, но и личности человека или деловой репутации юридического лица. Ущерб можно возместить в натуре путем предоставления вещи того же рода и качества, исправления повреждений, опровержения сведений, которые позорят деловую репутацию, компенсации морального вреда, а также возмещения убытков.

Гражданское право различает имущественный и моральный (неимущественный) вред. Имущественный вред — это любое уменьшение или уничтожение имущественного субъективного права, охраняемого законом интереса или имущественного блага, влечет потери у пострадавшего.

От понятия «имущественный вред» следует отличать понятие «имущественный ущерб», которое является экономическим (денежным) эквивалентом причиненного имущественного вреда. Так, в научной литературе отмечается, что убытки имеют двойную правовую природу, ведь они являются экономической и юридической категорией. Однако любые экономические (имущественные) убытки приобретают признаки юридической категории. Экономический ущерб — это негативные последствия в виде снижения имущественных благ, не обусловленные деятельностью физических или юридических лиц, при наступлении которых наступает принудительная обязанность третьих лиц их возместить или компенсировать.

Понятием «моральный (неимущественный) вред» охватываются потери неимущественного характера вследствие моральных и (или) физических страданий или других негативных явлений, причиненных физическому или юридическому лицу незаконными действиями или бездействием других лиц. При этом физические страдания — это физическая боль, функциональное расстройство организма, изменения в эмоционально-волевой сфере, иные отклонения от обычного состояния здоровья, которые являются следствием действий (бездействия), посягающие на неимущественные блага или имущественные права гражданина. Нравственные страдания обычно проявляются в ощущениях страха, стыда, унижения, а также в других неблагоприятных для человека в психологическом аспекте переживаниях, связанных с потерей близких, работы, раскрытием врачебной тайны, невозможностью продолжать активную общественную жизнь, с ограничением или лишением каких-либо прав граждан и т. п.

Следует отметить, что понятие физических страданий не совпадает по своему содержанию с понятием «физический вред» или «вред здоровью». Под вредом здоровью следует понимать нарушение анатомической целостности тканей, органов и их функций, возникающее как следствие действия одного или нескольких внешних повреждающих факторов: физических, химических, биологических, психических.

По мнению А. М. Эрделевского, «вред здоровью» и «моральный вред» могут быть сведены в единое понятие «неимущественный вред» [10]. С целью достижения терминологической и правовой корректности А. М. Эрделевский предлагает ввести понятие «телесный вред» вместо понятия «вред здоровью». Эти понятия совпадают частично, поскольку понятие «телесный вред» не охватывает душевного и эмоционального состояния лица, то есть они соотносятся как общее (вред здоровью) и частное (телесный вред).

Физические страдания являются одной из форм морального вреда (физических или нравственных страданий), в то время как физический вред (который целесообразнее было бы назвать органическим вредом) — это любые негативные изменения в организме человека, которые препятствуют его благоприятному биологическому функционированию. Физический (органический) вред является материальным видом с правовой и научной точки зрения. Негативные изменения происходят в организме, то есть в материальной сфере потерпевшего, под влиянием определенных внешних воздействий. Эти изменения, в свою очередь, приводят или могут привести к негативным изменениям в психическом благополучии и (или) в имущественной сфере личности. Негативные изменения в психической сфере могут оказаться в обоих видах страданий (моральный вред), а негативные изменения в имущественной сфере — в расходах, связанных с коррекцией или функциональной компенсацией телесных недостатков, и потере дохода. Так или иначе, любой телесный вред с целью его возмещения превращается в моральный и имущественный [11].

Моральный ущерб следует отличать от неимущественного вреда. Различие между ними состоит в том, что моральный вред может быть причинен исключительно физическому лицу, поскольку именно оно как биопсихосоциальное существо способно переживать моральные и физические страдания.

В теории уголовного процесса нет единого взгляда на понятие морального вреда. М. С. Строгович считает, что моральным вредом является позор чести человека, унижение его достоинства, причинение тяжких душевных страданий, внесение в личную жизнь или общественное положение человека осложнений [12]. По мнению В. Я. Панарина, моральным ущербом являются «моральные страдания лица, вызванные преступным посягательством на его честь, достоинство, а также и на другие блага, охраняемые как законом, так и нормами морали, которые могут быть причинены не только физическому, но и юридическому лицу» [13].

В соответствии с действующим законодательством моральный вред может заключаться, в частности, в унижении чести, престижа или деловой репутации, моральных переживаниях в связи с повреждением здоровья, ущемлении права собственности (в том числе интеллектуальной), прав, предоставленных потребителям, иных гражданских прав,

в связи с незаконным пребыванием под следствием и судом, в нарушении нормальных жизненных связей из-за невозможности продолжения активной общественной жизни, нарушении отношений с людьми, при наступлении других негативных последствий. Под неимущественным вредом, причиненным юридическому лицу, следует понимать потери неимущественного характера, наступившие в связи с унижением его репутации, посягательством на фирменное наименование, товарный знак, производственную марку, разглашения коммерческой тайны, а также совершение действий, направленных на снижение престижа или подрыв доверия к его деятельности [14].

Моральный вред возмещается деньгами, другим имуществом или другим способом. При возмещении морального вреда размер его денежного возмещения определяется судом в зависимости от характера правонарушения, глубины физических и душевных страданий, ухудшения способностей пострадавшего или лишения его возможности их реализации, степени вины лица, которое нанесло моральный ущерб, а также с учетом других обстоятельств, имеющих существенное значение. При определении размера возмещения учитываются требования разумности и справедливости.

Убытками является денежная оценка понесенных потерь, нанесенных должником или деликвентом. Такое понимание убытков соответствует и ст. 15 ГК, где они определяются как: а) потери, понесенные лицом в связи с уничтожением или повреждением вещи; б) расходы, которые лицо произвело или должно произвести для восстановления нарушенного права; в) доходы, которые лицо могло бы реально получить при обычных обстоятельствах, если бы его право не было нарушено.

Определяющим в понятии «убытки» является формула, предложенная еще римскими правоведами, согласно которой имущественным вредом (убытками) считалось вычисленное в деньгах любое уменьшение имущества и другие ущемления имущественного интереса одного лица, причиненные противоправными действиями другого лица, которое состоит из потерь имущества и упущенной выгоды [15].

Разграничить реальный ущерб и упущенную выгоду можно по форме проявления негативных последствий в имущественной сфере лица, право которого нарушено [16].

Часто на практике в решениях суда, разных нормативно-правовых актах можно встретить формулировки «упущенная выгода», «неполученные доходы», «неполученная прибыль».

Так, в ст. 15 ГК речь идет об упущенной выгоде и неполученных доходах. Положения ст. 15 ГК позволяют лицу требовать возмещения расходов, фактически уже им понесенных, и присуждения средств для покрытия будущих расходов для исправления недостатков вещи, ее ремонта и т. п., восстановления нарушенного права.

Упущенную выгоду следует понимать как доходы, которые лицо могло бы реально получить при обычных обстоятельствах, если бы его право не было нарушено. Этот вид убытков заключается в том, что вопреки ожиданию имущественные активы субъекта не увеличились.

Понятие «доход» раскрывается в Налоговом кодексе РФ [17]. Так, доходом в соответствии с настоящим кодексом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главами «Налог на доходы физических лиц», «Налог на прибыль организаций» настоящего кодекса.

Однако Налоговый кодекс как важная часть налогового законодательства не регулирует гражданские свободно-правовые отношения. Из-за различия предметов правового регулирования налогового и гражданского права представляется очевидным, что применение норм налогового законодательства для квалификации гражданско-правовых и хозяйственных отношений может привести к подмене понятий.

Общеизвестным является то обстоятельство, что «доход» является понятием экономическим. Как экономическая категория доход обозначает увеличение активов и уменьшение обязательств определенного лица, что приводит к увеличению собственного капитала. В валовой доход включают выручку, денежные поступления от продажи товаров и услуг, выполнения работ, продажи имущественных ценностей, проценты, полученные за счет предоставления денег в кредит, другие денежные и материальные поступления.

Согласно ст. 136 ГК доход — поступления, полученные в результате использования имущества (плоды, продукция, доходы), принадлежат лицу, использующему это имущество на законном основании, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором об использовании этого имущества. Итак, понятие «доход» и «валовой доход» по содержанию нормы и понятий НК РФ не являются тождественными. Отсюда можно сделать вывод, что под термином «доход» в данном случае следует понимать чистый, а не валовой доход.

Отдельные авторы указывают на то, что под упущенной выгодой закон понимает именно неполученный валовой доход. Однако согласиться с этим не представляется возможным, поскольку при таком подходе не учитывается ряд весьма существенных обстоятельств, что впоследствии приводит не только к возмещению убытков потерпевшей стороне, но и к дополнительному ее обогащению.

Устоявшимся в науке гражданского права является толкование убытков как денежного выражения имущественного ущерба. Значение вреда в деликтах определяется целевым назначением, включающее устранение имущественных последствий правонарушения, восстановление имущественной сферы потерпевшего в виде, в котором он имел до причинения ему вреда. Достижение этой цели произойдет в том случае, если причиненный вред будет возмещен в полном объеме. Поэтому вред в деликтах является не только обязательным условием ответственности, но и выступает как ее мера, то есть размер возмещения, на которое имеет право потерпевший, определяется размером причиненных ему убытков.

Понятие «ущерб» в законодательстве РФ шире понятия «убытки». Вред может быть возмещен и в денежной форме, и в натуре, а убытки — только в денежной форме, то есть вред всегда включает в себя убытки.

Выводы. Закон «О защите прав потребителей» необходимо, по мнению автора, дополнить терминами «ущерб» и «убытки» и их определениями; понятие «ущерб» в законодательстве РФ шире понятия «убытки»; нужно разграничивать понятия «ущерб», «расходы», «убытки», поскольку они несут в себе разную правовую нагрузку. Понятие «имущественный вред» следует отличать от понятия «имущественный ущерб». Следует отметить, что понятие «физические страдания» не совпадает по своему содержанию

с понятием «физический вред» или «вред здоровью». Часто на практике в решениях суда, разных нормативно-правовых актах можно встретить формулировки «упущенная выгода», «неполученные доходы», «неполученная прибыль», которые имеют разную правовую нагрузку.

Автор считает, что наиболее рациональным было бы в целях усовершенствования механизма защиты прав потребителей четко определить и внести соответствующие дополнения, касающиеся упомянутых категорий, к национально-правовому массиву.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тен Р. И. Понятие категории «услуга» и ее соотношение с категорией «работа» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 280—283.

2. Суханов Е. А. Гражданско-правовая ответственность // Гражданское право. В 2 т. Т. 1. М.: Волтерс Клувер, 1998. 427 с.

3. Рахмилович В. А. О противоправности как основании гражданской ответственности // Советское государство и право. 1964. № 3. С. 53—62.

4. Об утверждении Требований к соглашению о прямом возмещении убытков, порядка расчетов между страховщиками, а также особенностей бухгалтерского учета по операциям, связанным с прямым возмещением убытков: приказ Минфина РФ от 23.01.2009 года № 6н // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

5. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: Федеральный закон от 25.04.2002 года № 40 // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

6. Гражданский кодекс РФ // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

7. Тархов В. А. Ответственность по советскому гражданскому праву. Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1973. 456 с.

8. Белякова А. М. Имущественная ответственность за причинение вреда. М.: Юридическая литература, 1979. 112 с.

9. Смирнов В. Т., Собчак А. А. Общее учение о деликтных обязательствах в советском гражданском праве: учеб. пособие. Л.: Изд-во ЛГУ, 1983. 152 с.

10. Эрделевский А. М. Моральный вред и компенсация за страдания: науч.-практ. пособие. М.: БЕК, 1998. 188 с.

11. Сибиряков С. Л., Сибирякова Т. Б. Результаты сравнительного анализа уровня защищенности населения Волгоградского региона и его готовности к обеспечению личной безопасности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 258—261.

12. Строгович М. С. Курс советского уголовного процесса. Т. 1. Основные положения науки советского уголовного процесса. М.: Наука, 1968. 469 с.

13. Панарин В. Я. Защита имущественных прав личности в уголовном процессе России. М.: Юр-Книга, 2007. 348 с.

14. Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20 декабря 1994 года № 10 // Российская газета. 1995. № 29.

15. Новицкий И. Б. Римское право. 6-е изд. М.: ТЕИС, 1997. 245 с.

16. Нарушкевич С. В. Актуальные проблемы правового регулирования недействительности сделок в свете реформы гражданского законодательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 258—262.

17. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31.

REFERENCES

1. Ten R. I. Concept of the category of service and its interaction with category of work // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 280—283.

2. Sukhanov E. A. Civil-legal responsibility // Civil law. In 2 vol. Vol. 1. M.: Walters Clover, 1998. 427 p.

3. Rakhmilovitch V. A. On unlawfulness as the basis of civil responsibility // Soviet state and law. 1964. № 3. P. 53—62.

4. On approval of requirements to agreement of direct reimbursement of losses, procedure of settlements between insurers, as well as peculiarities of accounting of transactions connected with direct reimbursement of losses: order of the RF Ministry of finance dated 23.01.2009 № 6n // The reference-search system ConsultantPlus [Electronic resource].

5. On compulsory insurance of the civil responsibility of the motor vehicles owners: federal law dated 25.04.2002 № 40 // The reference-search system ConsultantPlus [Electronic resource].

6. RF Civil Code // The reference-search system ConsultantPlus [Electronic resource].

7. Tarkhov V. A. Responsibility according to the Soviet civil law. Saratov: Publishing house of Saratov University, 1973. 456 p.

8. Belyakova A. M. Property liability for infliction of harm. M.: Legal literature, 1979. 112 p.

9. Smirnov V. T., Sobchak A. A. General theory of tortuous liabilities in the Soviet civil law: textbook. L.: Publishing house of LSU, 1983. 152 p.

10. Erdelevsky A. M. Moral harm and compensation for suffering: scientific-practical guide. M.: BEK, 1998. 188 p.

11. Sibiryakov S. L., Sibiryakova T. B. Results of comparative analysis of the level of protection of Volgograd region population and its readiness for providing personal safety // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 258—261.

12. Strogovitch M. S. Course of the Soviet criminal proceedings. Vol. 1. Fundamentals of the science of Soviet criminal proceedings. M.: Nauka, 1968. 469 p.

13. Panarin V. Ya. Protection of property rights of the individual in the criminal proceedings of Russia. M.: Yur-Kniga, 2007. 348 p.

14. Some issues of application of legislation of the moral harm compensation: decree of the Plenum of the RF Supreme Court dated December 20, 1994 № 10 // Russian newspaper. 1995. № 29.

15. Novitsky I. B. Roman law. 6-th edition. M.: TEIS, 1997. 245 p.

16. Narushkevitch S. V. Urgent issues of legal regulation of transactions invalidity in terms of the civil legislation reform // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3 (28). P. 258—262.

17. Tax Code of the Russian Federation. Part 1 // Collection of the RF legislation. 1998. № 31.

УДК 349.6
ББК 67.407

Kodolova Alena Vladimirovna,
candidate of legal sciences, senior researcher
of Saint-Petersburg Scientific Research Center
for Environmental Safety of RAS,
Saint-Petersburg,
e-mail: alena_kodolova@mail.ru

Кодолова Алена Владимировна,
канд. юрид. наук, ст. научный сотрудник
Санкт-Петербургского научно-исследовательского
центра экологической безопасности РАН,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: alena_kodolova@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИИ И СТРАН ОЭСР: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

TENDENCIES OF ENVIRONMENTAL LEGISLATION DEVELOPMENT IN RUSSIA AND OECD COUNTRIES: COMPARATIVE-LEGAL ANALYSIS

В статье приведены основные положения исследования, посвященного сравнительно-правовому анализу экологического законодательства Российской Федерации и законодательных актов государств — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Автором проведены исследования ключевых нормативно-правовых актов в области обращения с отходами, использования экономических инструментов в экологической политике, обеспечения экологической и промышленной безопасности, мониторинга окружающей среды, обеспечения доступа к экологической информации и сделан вывод относительно необходимости использования информации о передовой практике применения экологического законодательства стран ОЭСР для дальнейшей модернизации экологического законодательства России.

The article provides for the main provisions of the research devoted to comparative legal analysis of environmental legislation of the Russian Federation and legal enactments of the states-members of OECD. The author has performed examination of the key regulatory legal enactments in the area of waste management, use of economic tools in environmental policy, providing for ecological and industrial safety, environmental monitoring, providing access to ecological information; and conclusion is made about necessity to use information about advanced experience of application of environmental legislation of the states-members of OECD for further modernization of environmental legislation of Russia.

Ключевые слова: ОЭСР, экологическое законодательство, обращение с отходами, принцип «загрязнитель платит», обеспечение экологической безопасности, вред окружающей среде, промышленная безопасность, мониторинг окружающей среды, экологическая информация, экологический ущерб.

Keywords: OECD, environmental legislation, waste management, «pollutant pays» principle, providing for environmental safety, harm to environment, industrial safety, monitoring of the environment, environmental information, environmental damage.

В качестве одного из приоритетных направлений международной политики Российской Федерации до недавнего времени рассматривалось вступление в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Начиная с принятия на 1163-й сессии Совета ОЭСР 30 ноября 2007 года Дорожной карты присоединения Российской Федерации к Конвенции об учреждении ОЭСР (далее — Дорожная карта) [1] в Российской Федерации была проведена большая работа, направленная на имплементацию в российское законодательство решений и рекомендаций ОЭСР, а также сравнительно-правовые исследования российского законодательства и нормативно-правовых актов стран ОЭСР в различных областях. По результатам проведенных исследований были сделаны выводы о том, что опыт государств ОЭСР в сфере правового регулирования охраны окружающей среды является для России передовым, а также о необходимости формирования стратегии гармонизации экологического законодательства РФ и государств — членов ЕС/ОЭСР.

В связи с последними политическими событиями ОЭСР временно приостановила деятельность, связанную с процессом вступления Российской Федерации. Данное решение было принято по итогам заседания совета ОЭСР 12 марта 2014 года. Тем не менее вопрос о необходимости модернизации российского экологического законодательства с учетом передовой практики государств ОЭСР не утратил своей актуальности, о чем свидетельствуют принятые в последние несколько лет законодательные акты и разработанные законопроекты.

Проведение сравнительно-правовых исследований в области определения тенденций развития экологического законодательства стран ОЭСР и Российской Федерации преследует несколько очевидных целей. Помимо информационной и аналитической составляющей исследование законодательства направлено на реализацию интеграционных процессов по гармонизации и сближению законодательств в их практи-

ческом применении, а также в серии последовательных действий государств в направлении данной цели. Как верно отмечено Ю. А. Тихомировым, критериями сравнения и оценки национальных законодательств служат признание общих интересов государств в согласованном правовом регулировании, выявление различий в национальных законодательствах и способов их преодоления [2, с. 43].

Необходимо признать тот факт, что экологическое законодательство стран ОЭСР находится на более высокой ступени развития, чем экологическое законодательство в нашей стране. Одной из причин является формирование в государствах ОЭСР определенной философии, заключающейся в том, что политика экономического роста и политика охраны окружающей среды должны взаимно дополнять друг друга. Данное направление фактически означает процесс «экологизации» экономики и получило название «стратегия зеленого роста», которая представляет собой переход от нерационального использования природного капитала к энергоэффективной экономике, основанной на инновациях.

Формирование стратегии зеленого роста осуществлялась под влиянием ОЭСР, его документов — решений и рекомендаций. Если решения организации являются обязательными для стран ОЭСР, то рекомендации «представляются на рассмотрение членов с тем, чтобы они, если сочтут это уместным, приняли меры для их осуществления» согласно ст. 18, п. (b) Регламента работы ОЭСР.

Таким образом, объектами сравнительно-правовой анализа являются как нормативно-правовые акты стран ОЭСР и Российской Федерации, так и решения и рекомендации ОЭСР, поскольку именно документам ОЭСР необходимо привести в соответствие законодательство государств при вступлении в организацию.

В качестве первого этапа проведения сравнительно-правовых исследований в рассматриваемой области можно рассматривать осуществление проекта по гармонизации экологических стандартов (2007—2010), результатом которого стало выявление и анализ пробелов в российском экологическом законодательстве. В рамках данного проекта были проведены мероприятия по сближению российского экологического законодательства с законодательством Европейского Союза. Тем не менее данным исследованием не было охвачено законодательство других стран ОЭСР (прежде всего США), а также решения и рекомендации ОЭСР по экологической тематике.

В Дорожной карте присоединения Российской Федерации к Конвенции об учреждении ОЭСР были сформулированы требования о необходимости внесения в российские нормативно-правовые акты изменений. Данные требования послужили стимулом модернизации экологического законодательства в нашей стране [3].

В 1993 году начала свое действие Программа действий по охране окружающей среды (ПДООС) в рамках процесса «Окружающая среда для Европы». Программа была предназначена для государств Центральной и Восточной Европы и стала основой для поддержки стран в решении наиболее насущных экологических проблем и обеспечении устойчивого развития.

В 1998 году на заседании министров экологии стран ОЭСР было принято решение, что ПДООС должна быть направлена на решение проблем новых независимых государств бывшего Советского Союза и тех стран Центральной и Восточной Европы, которые еще не вовлечены в процесс вступления в Европейский Союз. Для координации действий государств и помощи в реализации ПДООС в 1993 году была образована Специальная рабочая группа по реализации ПДООС, в которую вошли представители бывшего Советского Союза, Центральной и Восточной Европы, стран ОЭСР, а также международные межправительственные и неправительственные организации и финансовые институты.

Обобщая положения Дорожной карты, можно выявить следующие основные направления модернизации российского экологического законодательства [4].

1. В области обращения с отходами:

— обеспечение сокращения производства опасных и других отходов и наличие соответствующих установок для их утилизации экологически обоснованным образом в соответствии с Базельской конвенцией 1989 года;

— обеспечение сокращения вывоза всех видов отходов с целью окончательной утилизации в соответствии с экологически обоснованной и эффективной практикой;

— разрешение торговли отходами в виде материалов и продукции с истекшим сроком эксплуатации, предназначенных для экономически эффективных и экологически обоснованных операций по их переработке на территории стран — участников ОЭСР;

— внедрение в законодательство принципа «расширенной ответственности производителя».

2. В области предотвращения экологического ущерба и повышения эффективности экологической ответственности:

— применение принципа «загрязнитель платит»;

— использование экономических инструментов, показателей и информации о состоянии окружающей среды;

— предотвращение загрязнения и контроль над ним;

— утилизация отходов;

— осуществление государственных закупок с учетом экологических требований, передовой практики осуществления государственных экологических расходов и др., считающиеся важными для стран — членов ОЭСР.

3. В сфере обеспечения экологической и промышленной безопасности:

— гармонизация политики в области химической безопасности с соответствующей политикой стран — членов ОЭСР в том числе:

— обеспечение сопоставимости применяемой нормативно-правовой базы в сфере защиты человека и окружающей среды;

— совместная работа со странами — членами ОЭСР в целях содействия сближению политики в области химической безопасности со стандартами ОЭСР.

4. В области мониторинга окружающей среды и обеспечения доступа к экологической информации:

— ратификация Орхусской конвенции 1998 года «О доступе к информации, участию общественности в принятии решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды»;

— создание единого общедоступного фонда данных о состоянии окружающей среды, ее загрязнении, включающего данные производственного мониторинга (контроля).

В первую очередь трансформация в национальное законодательство международно-правовых норм ОЭСР коснулась реализации требований по утилизации отходов экологически обоснованным способом.

В соответствии с Рекомендацией по экологически обоснованному обращению с отходами (документ Совета ОЭСР C (2004)100) перечислены следующие меры по реали-

зации принципов экологически обоснованного и экономически эффективного обращения с отходами:

1. Обеспечение устойчивого природопользования, минимизация образования отходов, охрана здоровья населения и защита окружающей среды от возможного негативного воздействия отходов.

2. Обеспечение справедливых условий конкуренции между предприятиями во всех странах — членах ОЭСР посредством внедрения объектами по обращению отходов, что способствует, таким образом, созданию равных условий конкуренции на основе жестких природоохранных нормативов.

3. Путем стимулирования и реализации комплекса мер обеспечение перевода потоков отходов в максимально возможной степени с объектов, деятельность которых не отвечает современным стандартам, на объекты, где обращение с отходами осуществляется по экологически обоснованным и экономически эффективным технологиям.

В Рекомендации по всеобъемлющей политике в сфере утилизации отходов (документ Совета ОЭСР C (76)155) содержался принцип расширенной ответственности производителей, базирующийся на принципе «загрязнитель платит» и устанавливающий финансовую и физическую ответственность производителя за весь жизненный цикл товара и его упаковки даже после окончания их использования потребителем.

Таким образом, своеобразным стимулом для разработки товаров, которые могут быть подвергнуты повторному использованию, служит переложение бремени затрат по переработке и утилизации продукции на ее производителя.

Отдельного внимания заслуживает процесс имплементации требований ОЭСР о расширенной ответственности производителей. Данные требования были включены в проект федерального закона № 584399-5 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» и другие законодательные акты Российской Федерации в части экономического стимулирования деятельности в области обращения с отходами». Указанный законопроект принят Государственной Думой во втором чтении в 2013 году, но до настоящего времени так и не был принят в окончательном виде.

В соответствии с положениями рассматриваемого законопроекта производители и импортеры товаров после утраты их потребительских свойств будут обязаны обеспечить их использование или утилизацию экологически безопасным способом. Основная проблема состоит в том, что механизм реализации указанных положений законопроекта на сегодняшний день недостаточно ясен, поскольку в случае его принятия потребуется разработка подзаконных нормативно-правовых актов, касающихся порядка уплаты сбора, в качестве способа выполнения принципа ответственности производителя, а также утверждения нормативов использования (утилизации) товаров после утраты ими своих потребительских свойств.

Несмотря на то что рассматриваемый законопроект так и не был принят, определенные шаги по реализации принципа ответственности производителя были реализованы. Так, 1 января 2014 года вступили в силу положения Федерального закона от 28 июля 2012 года № 128-ФЗ, согласно которым был дополнен статьей 24.1 Закон «Об отходах производства и потребления». В соответствии с новой редакцией в целях обеспечения экологической безопасности обязанность по уплате утилизационного сбора была возложена на импортеров и производителей транспортных средств.

В Дорожной карте указана реализация принципа «загрязнитель платит» и использование экономических инструментов в экологической политике в качестве одного из направлений реформирования российского экологического законодательства.

Впервые принцип «загрязнитель платит» был закреплен в Рекомендации Совета ОЭСР в 1972 году как основа будущей экологической политики экономически развитых стран. В настоящее время указанный принцип содержится как в международных договорах, так и во внутригосударственном законодательстве.

В 2009 году для повышения эффективности реализации данного принципа был подготовлен документ «Экологическая ответственность за причинение ущерба природным ресурсам в странах ОЭСР: концепция и ключевые подходы» к заседанию Специальной рабочей группы по реализации ПДООС в Кишиневе.

Рассматриваемый документ был посвящен проблемам реализации и эффективности экологической ответственности в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (ВЕКЦА).

Основной целью документа было стимулирование дискуссии о приоритетах реформы норм об ответственности за экологический ущерб в странах ВЕКЦА и ОЭСР среди должностных лиц и экспертов.

В качестве примера в документе содержались понятие и основные принципы экологической ответственности в странах ОЭСР, а также была заложена основа для сравнительного анализа режимов экологической ответственности в странах ОЭСР и странах ВЕКЦА.

Основой концепции явилось разделение будущих (прогнозируемых), текущих (фактических) и прошлых экологических ущербов, а также применение дифференцированных подходов к их изучению, регулированию и порядку возмещения с целью повышения эффективности экологической ответственности.

Во многом разделение экологического ущерба на будущий, текущий и прошлый основано на положениях Директивы Европейского парламента и Совета от 21 апреля 2004 года 2004/35/ЕС об экологической ответственности в отношении предотвращения и ликвидации вреда окружающей среде (далее — Директива 2004 года).

В отличие от российского законодательства Директива 2004 года предусматривает не гражданско-правовые, а административные механизмы по предотвращению и устранению экологического ущерба. Природопользователь принимает указанные меры либо добровольно, либо по решению компетентного государственного органа.

В нашей стране как понятие «вред», так и «ущерб» имеет в основном экономическое, стоимостное содержание и основывается на положениях гражданского законодательства о возмещении убытков (статья 15 ГК РФ), а также главы 59 ГК РФ «Обязательства вследствие причинения вреда».

В соответствии с положениями Директивы 2004 года и принятого на ее основе внутригосударственного законодательства стран ЕС ущерб, причиненный окружающей среде, считается эколого-правовым термином, отличным от гражданско-правового понимания ущерба, а его устранение проводится в рамках административно-правовых процедур.

В целях реализации Директивы 2004 года в Польше был принят национальный закон «О предотвращении и устранении экологического ущерба» [5], основывающийся на модели административной ответственности. Положения поль-

ского закона применяются к непосредственной угрозе причинения экологического ущерба и экологическому ущербу, причиненному деятельностью природопользователя.

В случае непосредственной угрозы экологического ущерба согласно польскому законодательному акту природопользователь обязан принять меры по его предотвращению.

Если экологический ущерб уже причинен, природопользователь обязан:

— принять меры по устранению ущерба;

— выполнить необходимые действия с целью минимизации экологического ущерба, предотвращения дальнейшего ущерба и негативного воздействия на здоровье человека;

— немедленно взять под контроль, прекратить, устранить или иным образом минимизировать загрязнение и иные вредные факторы.

Если же природопользователь не принимает таких мер, компетентный орган — Региональный директорат по охране окружающей среды — своим решением обязывает его совершить указанные действия по предупреждению или устранению экологического ущерба.

В России сложность проблемы устранения накопленного экологического ущерба характеризуется крупными масштабами и серьезными последствиями. В целях реализации принципа «загрязнитель платит» и сближения российского и европейского законодательства Министерством природы России еще в 2010 году был подготовлен проект федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (в части регулирования вопросов возмещения (ликвидации) вреда окружающей среде, в том числе связанного с прошлой хозяйственной деятельностью)». Данный законопроект предусматривал изменение сложившихся в нашей стране подходов к возмещению вреда, в том числе прошлого экологического вреда (законопроект до настоящего времени не принят).

Наряду с возможностью возмещения экологического вреда в гражданско-правовом порядке по примеру некоторых европейских стран в законопроекте предусматривается административный механизм возмещения вреда, причиненного окружающей среде прошлой хозяйственной деятельностью. Под прошлой хозяйственной деятельностью понимаются случаи, когда виновник причинения вреда не может быть установлен либо не может быть привлечен к ответственности — предприятие ликвидировано или виновник не может быть установлен. Еще одним нововведением является то, что законопроект устанавливает приоритет возмещения вреда, причиненного окружающей среде, в натуральной форме, путем принятия восстановительных мер ответственным лицом либо возмещение виновной стороной затрат на устранение загрязнения, понесенных государством.

Пожалуй, единственной страной, где есть проблема ликвидации накопленного экологического ущерба сопоставимого характера и масштаба с Россией, являются Соединенные Штаты Америки. В США сложился достаточно эффективно работающий порядок ликвидации прошлого экологического ущерба, но для российских условий он слабо применим.

В 1980 году в США был принят так называемый Закон о Суперфонде, предусматривающий ответственность за загрязнение окружающей среды. Полное его название — «Общий закон о мерах по восстановлению окружающей среды, компенсации и ответственности» (Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act).

Закон о Суперфонде содержит перечень лиц, которые могут быть привлечены к ответственности:

— собственники или операторы судна (предприятия) на момент сброса или утечки опасных веществ;

— действительные собственники или операторы судна или предприятия;

— лица, добровольно принимающие опасные вещества для транспортировки на предприятия;

— лица, организовавшие переработку или сброс опасных веществ;

— лица, производившие опасные отходы.

Некоторые ключевые положения Закона о Суперфонде дают основание сделать вывод о том, что данный закон имеет обратную силу, поскольку позволяет привлекать к ответственности за загрязнение, которое произошло до вступления в силу данного закона.

Американскими судами неоднократно рассматривался вопрос об обратной силе действия Закона о Суперфонде, поэтому к развитию правового регулирования компенсационной ответственности за прошлый экологический вред привело именно развитие судебной практики в данной области.

Судебная практика в США идет по пути привлечения к ответственности покупателя или продавца в зависимости от содержания договора купли-продажи земельного участка. Если же положениями договора данные обязанности на покупателя или продавца не возложены, то, как правило, к ответственности по решению суда привлекается оператор или собственник, по вине которого произошло загрязнение, либо виновное должностное лицо, которое должно возместить вред окружающей среде в полном объеме.

В связи с этим в юридической практике получила развитие подготовка сделок с недвижимостью с точки зрения экологического состояния предмета сделки и потенциальной ответственности нового владельца за очистку участка. Юристы разрабатывают специальные руководства для потенциальных покупателей, стремясь сориентировать их, на что следует обращать внимание, какие затребовать документы и сведения, касающиеся экологического состояния недвижимости, с тем чтобы в дальнейшем избежать возложения на них бремени очистки приобретенного, например, земельного участка, то есть ответственности за «прошлое» загрязнение.

Таким образом, Закон о Суперфонде позволяет в зависимости от содержания положений договора купли-продажи земельного участка, на котором находится загрязненный природный компонент, возложить обязанность по возмещению прошлого экологического ущерба на нового собственника земельного участка, в том числе в качестве обременения права нового собственника.

С учетом вышеизложенного в США большую роль в ликвидации накопленного экологического ущерба наряду с судебной практикой играют экономические факторы. К данным факторам можно отнести снижение стоимости загрязненного земельного участка при возложении на покупателя обязанности по ликвидации последствий загрязнения.

Такой способ возмещения прошлого экологического ущерба может иметь место в промышленно развитых странах, где организации, а также должностные лица способны нести бремя по его ликвидации. Также наибольшую эффективность рассматриваемые механизмы возмещения прошлого экологического вреда приобретают в англо-американской правовой системе, когда по каждой группе случаев сложилась своя судебная практика.

В качестве еще одной новеллы российского законодательства, основанной на передовом опыте промышленно

развитых стран, можно рассматривать внедрение в законодательство РФ положений о наилучших доступных технологиях (НДТ) и о комплексных экологических разрешениях в связи с принятием Федерального закона от 21 июля 2014 года № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Рассматриваемые изменения коснулись также системы нормирования воздействия на окружающую среду, видов и порядка оформления разрешительной документации, производственного экологического контроля. Некоторые из положений данного Федерального закона вступают в силу с 1 января 2015 года, остальные — в более поздние сроки.

Положения об НДТ во многом были заимствованы из законодательства США и европейского законодательства.

Пожалуй, первым шагом в направлении перехода к «технологическому регулированию» являлось закрепление положения о технологиях в 1971 году в законе штата Вашингтон «О сообщении сведений о загрязнении» (Pollution Disclosure Act), но сформировалось понятие НДТ уже на европейском континенте, в Директиве 96/61/ЕС «О комплексном предотвращении и контроле загрязнений» (Директива IPPC). Под технологией понималась не только технология производства продукции как таковая, но и процесс строительства предприятия, где такая технология используется, а также вывод предприятия из эксплуатации по окончании его жизненного цикла. Также необходимо отметить, что именно европейцы первыми перешли в Директиве IPPC к защите окружающей среды как единого целого и осуществили переход к комплексным экологическим разрешениям [6].

Охрана окружающей среды требует, чтобы люди имели доступ к информации, участию в процессах принятия соответствующих решений и к суду по вопросам, касающимся защиты окружающей среды [7, с. 277].

Защита экологических прав и исполнение экологических обязанностей, безусловно, требуют высокого уровня эколого-правовой культуры граждан России [8, с. 255].

В области обеспечения доступа к экологической информации и повышения эффективности мониторинга окружающей среды основные направления возможных преобразований касаются ратификации конвенций «Об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (Конвенция Эспо)», «О доступе к информации, участию общественности в принятии решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды» (Орхусская конвенция) и создания единого общедоступного фонда данных о состоянии окружающей среды, ее загрязнении, включающего данные производственного мониторинга (контроля).

Помимо вышеизложенных проблем в нашей стране, в отличие от законодательства стран ОЭСР, практически не регулируются законодательством целые направления эколого-ориентированной деятельности. Например, законодательное регулирование экологического туризма позволяет подготовить территорию и транспорт к массовым перевозкам, спрогнозировать ситуацию с занятостью населения и доходностью бизнеса [9, с. 260].

В качестве положительного примера определения основных тенденций развития экологического законодательства в нашей стране можно рассматривать модельное законодательство Содружества Независимых Государств (СНГ). Формулируемые при создании СНГ цели сотрудничества в области экологии не были всего лишь лозунгами: сложившиеся в СССР системы государственного экологического мониторинга, государственного экологического контроля, единые стандарты качества окружающей среды, система государственных природных заповедников, заказников, национальных парков и других особо охраняемых природных территорий требовали принятия реальных мер для дальнейшего эффективной деятельности уже не в границах единого государства, а в рамках сотрудничества независимых государств, объединяемых межправительственной организацией.

При разработке модельных законов разработчиками учитывается то обстоятельство, что в государствах — участниках СНГ вопросы обеспечения экологической безопасности находятся на разных ступенях развития. Различия в государственном регулировании рассматриваемых вопросов обуславливаются прежде всего уровнем экономического развития, а также взятыми на себя государствами СНГ международными обязательствами и участием в других межправительственных организациях.

Тем не менее одной из основных задач модельных нормативных актов является гармонизация законодательств государств СНГ. Данная задача выполняется в том числе в сфере обеспечения экологической безопасности.

Необходимо отметить особую роль СНГ в разработке модельного экологического законодательства для государств. Основными целями принятия таких модельных законов — рекомендательных документов является определение основных направлений политики в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, а также помощь государствам — участникам СНГ в формировании экологического законодательства на основе модельных нормативных актов, подготовленных экспертами с учетом действующих международных договоров и прогрессивного опыта решения тех или иных экологических проблем. Примерами таких модельных экологических законов могут служить Модельный экологический кодекс для государств — участников СНГ, модельные законы «Об экологической экспертизе», «Об экологической безопасности», «Об экологическом страховании», «О животном мире», «О гидрометеорологической деятельности» и другие, в частности Модельный закон СНГ о доступе к экологической информации от 6 декабря 1997 года № 10-7, который был разработан до принятия Орхусской конвенции «О доступе к информации, участию общественности в принятии решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды» (1998).

Подводя итог вышеизложенному, необходимо констатировать, что в связи с проведенной работой, направленной на присоединение России к Организации экономического сотрудничества и развития, были проведены исследования и накоплена информация о передовой практике применения экологического законодательства стран ОЭСР. Полученный опыт необходимо использовать для дальнейшей модернизации экологического законодательства Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дорожная карта вступления России в OECD [Электронный ресурс]. URL: http://oecdru.org/roadmap.html (дата обращения: 21.10.2014).

2. Тихомиров Ю. А. Курс сравнительного правоведения. М.: Издательство НОРМА, 1996. 432 с.

3. Копылов М. Н. Экологическая альтернатива и право развития // Рос. Ежегодник междунар. права. СПб.: Россия-Нева, 1999. С. 355—359.

4. Кодолова А. В., Манвелова А. Б. Проблемы имплементации в российское законодательство нормативно-правовых актов ОЭСР в области охраны окружающей среды // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. 2013. Т. 13. Вып. 1. С. 146—155.

5. О предотвращении и устранении экологического ущерба: Закон Республики Польша от 13 апреля 2007 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.oecd.org/env/outreach/50247963.pdf (дата обращения: 21.10.2014).

6. Наилучшие доступные технологии и комплексные экологические разрешения: перспективы применения в России / под ред. М. В. Бегака. М.: ЮрИнфоР-Пресс, 2010. С. 14—15.

7. Солнцев А. М. Международно-правовая защита экологических прав человека: региональная специфика // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 273—279.

8. Анисимов А. П. Развитие эколого-правовой культуры в России: проблемы и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 255—259.

9. Рыженков А. Я. Правовое регулирование развития экологического туризма в России: проблемы и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 259—264.

REFERENCES

1. Road map of the entry of Russia in OECD [Electronic resource]. URL: http://oecdru.org/roadmap.html (date of viewing: 21.10.2014).

2. Tikhomirov Yu. A. Course of comparative jurisprudence. M.: Publishing house NORMA, 1996. P.432.

3. Kopylov M. N. Environmental alternative and the law of development // Annual book of international law. St. Petersburg.: Russia-Neva, 1999. P. 355—359.

4. Kodolova A. V., Manvelova A. B. Implementation problems in the Russian legislation of regulatory legal acts of OECD in the field of environmental protection // Scientific year-book of the Institute of philosophy and law of the Ural office of the Russian Academy of Sciences. 2013. B. 13. Vol. 1. P. 146—155.

5. About prevention and elimination of environmental damage: the law of the Republic Poland of April 13, 2007 [Electronic resource]. URL: http://www.oecd.org/env/outreach/50247963.pdf (date of viewing: 21.10.2014).

6. The best available technologies and complex ecological permissions: application prospects in Russia / ed. by M. V. Begak. M.: Yurinfor-Press, 2010. P. 14—15.

7. Solntsev A. M. International legal protection of ecological human rights: regional specifics // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 273—279.

8. Anisimov A. P. Development of environmental culture in Russia: problems and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 255—259.

9. Ryzhenkov A. Ya. Legal regulation of development of environmental tourism in Russia: problems and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 259—264.

УДК 343.9
ББК 67.51

Pavlenko Oksana Vyacheslavovna,
candidate of legal sciences,
associate professor of the department of criminal law
and procedure of the Institute of State and Law
of Tyumen State University,
Tyumen,
e-mail: oksi-pavlenko@yandex.ru

Павленко Оксана Вячеславовна,
канд. юрид. наук, доцент кафедры
уголовного права и процесса
Института государства и права
Тюменского государственного университета,
г. Тюмень,
e-mail: oksi-pavlenko@yandex.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИНЦИПОВ НЕОТВРАТИМОСТИ И СУРОВОСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

COMPARATIVE ANALYSIS OF PRINCIPLES OF INEVITABILITY AND SEVERITY OF PUNISHMENT: CRIMINOLOGICAL ASPECT

В статье на основе анализа сущности механизма уголовно-правового воздействия, общественного мнения и позиции отечественного законодателя исследуются вопросы соотношения принципов неотвратимости и суровости ответственности в криминологическом аспекте. Рассматривается исторический опыт реализации принципов уголовного законодательства, анализируются представления граждан и законодателя о суровости и неотвратимости ответственности в настоящее время. Формулируются выводы о необходимости сохранения суровости ответственности при применении уголовно-правовых санкций, а также об обязательном установлении приоритетности принципа неотвратимости ответственности в практическом применении. Указывается на необходимость законодательного закрепления принципа неотвратимости ответственности.

The issues of correlation of principles of inevitability and severity of punishment are examined in the article in criminological aspects based on analysis of the essence of mechanism of the criminal-legal effect, public opinion and position of domestic legislator. The historical experience of implementing principles of criminal legislation is examined; the current notions of citizens and lawmakers about severity and inevitability of punishment are analyzed. Conclusions about necessity of keeping severity of punishment while applying the criminal sanctions is made, as well as about mandatory prioritizing the principle of punishment inevitability in practical application. The necessity of legislative recognition of the principle of punishment inevitability is underlined.

Ключевые слова: механизм уголовно-правового воздействия, принципы уголовной ответственности, концепция борьбы с преступностью, криминологические исследования, вопросы соотношения принципов, суровость ответственности, неотвратимость ответственности, историческая обусловленность, общественное мнение, законодательная практика, антикоррупционное законодательство.

Keywords: mechanism of criminal-legal effect, principles of criminal responsibility, concept of the fight against crime, criminological research, issues of correlation of principles, severity of punishment, inevitability of punishment, historical causality, public opinion, legal practice, anti-corruption legislation.

Эффективность механизма уголовно-правового воздействия на лиц, совершающих преступление, безусловно, зависит от многочисленных факторов, влияющих на преступность. Одним из таких факторов является проблема понимания смысла существования юридической ответственности. «Следует отметить повышенное внимание к вопросам юридической ответственности как со стороны ученых-теоретиков, так и среди юристов» [1, с. 249]. И соответственно повышенное внимание к содержанию уголовно-правовых принципов, определяющих политические, социально-экономические и нравственные закономерности развития общества, а также представления граждан и законодателя по вопросам ответственности за совершение преступления.

С целью совершенствования механизма уголовно-правового воздействия на потенциальных нарушителей закона вопросы принципов уголовной ответственности должны получить криминологическое обоснование с позиции пределов и действенности ответственности. Отказ от криминологических исследований приводит к неправильным приоритетам в борьбе с преступностью и обуславливает непонимание и незнание криминологических стратегий. Данное обстоятельство в целом ведет к кризису современной криминологии и ее методам исследования. И как отмечает профессор С.Л. Сибиряков, среди основных признаков кризиса отечественной криминологии выделяется «ограниченность финансовых, материальных и кадровых ресурсов для реализации прикладных концепций борьбы с преступностью и ее предупреждения» [2, с. 33]. Следует отметить, что отсутствие ресурсов предопределили и неправильные подходы к реализации основных задач уголовно-правового воздействия. Одной из задач такого воздействия является отказ значительного количества граждан от противоправного поведения. В свете данной задачи представляется актуальной проблема соотношения принципов неотвратимости и суровости ответственности как элемента концепции борьбы с преступностью.

Необходимость проведения сравнительного анализа именно данных принципов обусловлена тем, что в настоящее время наблюдаются ужесточение и массовость карательного воздействия на фоне отсутствия представлений о том, какие в связи с этим наступают и могут наступить социальные последствия в практике борьбы с преступностью. Такое положение дел и объясняет значимость исследования данного вопроса, в рамках которого воздействие таких принципов уголовно-правового воздействия, как суровость и неотвратимость ответственности, на поведение человека предопределяет смысл существования уголовно-правового способа регулирования жизнедеятельности общества и государства.

В социальном аспекте термины «суровость» и «неотвратимость» следует рассматривать с двух сторон. С одной стороны, на протяжении практически всей истории отечественного уголовного законодательства наблюдается отождествление данных терминов в сознании не только обычного человека, но и законодателя, а с другой, следует отметить их различие по степени воздействия на лицо, совершившее преступление.

Рассмотрим первый аспект, связанный с отождествлением данных терминов. Такое отождествление в настоящее время переросло в подмену принципа неотвратимости ответственности за преступные деяния в идею уголовно-правового устрашения как наиболее значимого способа воздействия на лиц, совершивших преступление.

Представления о надлежащей или ненадлежащей суровости наказания стали ложиться в основу уголовно-правового воздействия и превратились в единственный эффективный инструмент борьбы с преступностью. Это подтверждается не только результатами социологического опроса обычных граждан, но и официальной позицией законодателя. В частности, опрос более тысячи граждан Тюмени, проводимый с 2009 по 2014 год, показал, что 73,8% от общего числа опрошенных граждан уверены, что в борьбе с преступностью наиболее эффективным будет принцип суровости. Например, на вопрос, как более эффективно, на ваш взгляд, противодействовать преступным проявлениям, ответили: «верните смертную казнь», «сделайте закон суровым для преступников», «наши законы слишком мягкие» и т.д. Позиция законодателя также в настоящее время существенно не отличается от требований общественного сознания. Придавать же особое значение лишь суровости ответственности в механизме уголовно-правового воздействия значит не только основываться на бытовых представлениях об эффективности норм уголовного закона, но и игнорировать исторически сложившийся принцип неотвратимости ответственности за совершение преступления. «Самое надежнейшее обуздание от преступлений есть не строгость наказания, но когда люди подлинно знают, что преступающий законы непременно будет наказан» [3, с. 291].

Тем не менее отечественная уголовно-правовая практика исходит именно из суровости. Рассмотрим данное положение на примере Федерального закона «О противодействии коррупции» [4], в котором однозначно смешиваются понятия неотвратимости и суровости. В ст. 3 «Основные принципы противодействия коррупции» провозглашается положение о том, что противодействие коррупции в Российской Федерации основывается на следующих основных принципах: 4) неотвратимость ответственности за совершение коррупционных правонарушений; 6) приоритетное применение мер по предупреждению коррупции. Несмотря на провозглашение приоритетности профилактического воздействия в противодействии коррупции, все нормы носят императивный характер. Нару-

шение антикоррупционных обязанностей, запретов, требований к служебному поведению служащими в сфере публичного управления влечет в большинстве случаев наказание в виде увольнения в связи с утратой доверия (п. 3 ст. 7.1, п. 9 ст. 8, п. 3 ст. 9, п. 5.1. ст. 11, ст. 13.1 ФЗ «О противодействии коррупции»). Соответственно в рамках таких антикоррупционных требований в настоящее время возникает проблема увольнения лиц с государственной или муниципальной службы, долгое время безупречно и добросовестно реализовывавших свой потенциал на службе, но допустивших коррупционные правонарушения, например, в сфере декларирования своих доходов и доходов своей семьи, которые можно признать малозначительными. Закономерно возникает сомнение в необходимости абсолютизации суровости ответственности без классификации различного рода нарушений.

Также в сфере борьбы с коррупцией все чаще можно услышать предложения о необходимости усилить наказание, лишить права амнистии, уменьшить сроки условно-досрочного освобождения за коррупционные преступления, предусмотреть пожизненное лишение свободы и т. д., несмотря на то что, например, уголовная ответственность за особо квалифицированное взяточничество установлена в Уголовном кодексе РФ в размере до 15 лет лишения свободы. Чем не суровое наказание? Полагаем, что, таким образом, вопросы эффективного воздействия на правонарушителя решаются по формуле «чем суровее, тем эффективнее». Суровость становится сегодня как востребованной в общественном сознании, так и провозглашаемой как наиболее эффективный инструмент в борьбе с любыми криминальными проявлениями.

Приоритетность реализации суровости ответственности в настоящее время можно объяснить следующими причинами: исторической обусловленностью, общественным мнением и законодательной позицией. Рассмотрим данные аспекты.

Историческая обусловленность. Многолетние традиции и история отечественной практики связаны именно с суровым воздействием на преступника. Если в зарубежной практике наказание, допустим, в пять лет лишения свободы считается таким тяжким, что специалисты разных наук думают, как адаптировать такое лицо к возврату в законопослушное общество, то для российской практики суровые наказания — это историческая обусловленность. Тем не менее следует, с одной стороны, учитывать то, что «вопросы о понятии, целях и видах наказаний в каждой стране решаются по-разному с учетом собственных исторических традиций, опыта современного правового регулирования» [5, с. 248], но, с другой стороны, понимать, что практика суровых наказаний в современном мире рассматривается как противоречащая духу современности и не должна отражать сущность государственной власти. В силу вышесказанного становится понятно, что отказываться от суровости ответственности в нашей стране невозможно в силу исторических причин, но и отдавать приоритет суровости недопустимо.

Общественное мнение. В любое историческое время и в любом обществе законопослушный гражданин всегда так или иначе боится ответственности. Вопрос о том, что при этом преобладает: высокие моральные принципы, останавливающие человека перед совершением преступления, или страх перед наказанием, является дискуссионным. Однако вопрос о том, что преступника никогда не останавливал страх перед наказанием, не подвергается сомнению. «Ни одному из известных исследований не удалось доказать, что именно страх перед наказанием, актуализация моральной нормы поведения или привычки поступать в соответствии с законом выступили причиной несовершения отдельного преступления» [6, с. 129]. Так, в дореволюционной России публичное наказание в виде смертной казни за кражу нисколько не препятствовало совершению краж профессиональными преступниками. Количество краж в толпе, наблюдающей за данной процедурой, не уменьшалось, и никогда не останавливало вора, знающего, что «коллегу» вешали за аналогичное деяние. Любой профессиональный преступник, действуя в общеуголовной, коррупционной или иной противоправной сфере, всегда верит в свою безнаказанность, подкрепляя свои убеждения в слабости действий правоохранительных органов и в возможности ответственности не для всех. Поэтому можно предположить, что для преступника степень эффективности уголовно-правового воздействия будет зависеть не от суровости, а от реальности обеспечения ответственности. Для законопослушного человека, который, как правило, является участником социологических опросов, страх перед наказанием является определяющей характеристикой удержания людей от преступлений — определяющей, так как эту характеристику человек оценивает с точки зрения собственных законопослушных представлений о добре и зле.

Законодательная позиция. В целях обеспечения безопасности личности, интересов общества и государства важнейшей задачей уголовно-правового воздействия является проблема повышения эффективности ответственности лиц, нарушивших закон. Тем не менее в стратегии борьбы с преступностью отказа от карательного уклона уголовного законодательства и практики его применения не происходит. Одной из основных причин такой политики является показательная система отчетности. «Правоохранительная система ориентирована на валовые показатели. Работу надо не просто сделать, ее следует «показать» [7, с. 3]. Для необходимого обоснования того, что данные решения об усилении ответственности правильны и эффективны, соответствующие органы начинают выполнять показательное статистическое обоснование разумности законодательных решений. В результате массового показательного воздействия на всех граждан получается результат двоякий: обеспечивается статистическая показательность в отношении низовых нарушителей и сохраняется безответственность наиболее умных, хитрых, как правило, профессиональных правонарушителей. Таким образом, на практике неотвратимость ответственности для всех подменяется понятием суровости как сдерживающего эффекта лишь на определенную категорию граждан.

Обратимся ко второму аспекту — воздействие принципов суровости и неотвратимости на лицо, совершающее преступление. Страх перед наказанием присущ всем законопослушным гражданам, для преступника это категория относительная, так как суровость ответственности не удерживает от преступления при условии возможности избежать таковой. Суровость ответственности — это исторически обусловленная, показательно применяемая и законодательно определенная категория. Тем не менее данная категория, абсолютизированная в практическом применении, начинает выполнять несколько иную роль и влечь негативные социальные последствия. «Чем более суровы уголовные наказания, тем сильнее они ожесточают общество, духом и состоянием которого будут воспитываться еще более дерзкие и жестокие преступники» [8, с. 160].

Неотвратимость ответственности — эта категория более широкая, чем суровость, она связана с самой возможностью быть привлеченным к ответственности с более высокой долей вероятности независимо ни от каких обстоятельств. Никакие

условия, связанные с несоответствием уголовного права процессуальному законодательству, неоднозначностью законодательных формулировок; никакие трудности в выявлении и доказывании преступлений; никакие причины, связанные со статусом и положением лица, нарушившего закон, не могут повлиять на привлечение к ответственности лица, нарушившего закон, согласно данному принципу.

Не сам факт суровости, а факт воздействия на лицо, совершившее преступление, становится условием уголовно-правового воздействия. Неотвратимость ответственности, таким образом, связана с самим фактом реагирования на любого правонарушителя, с применением любых законных способов воздействия и включает в себя как суровые меры воздействия, так и иные, отвечающие справедливому и разумному правосудию. Нарушитель в данном случае начинает осознавать неотвратимость не только ответственности, но и неотвратимость деятельности правоохранительной системы и системы правосудия, суровость же становится в зависимость от иных факторов: тяжести содеянного, личности правонарушителя, обстоятельств свершения деяния.

Соответственно в рамках правильного понимания соотношения принципов суровости и неотвратимости ответственности вопрос о противодействии преступности начинает реализовываться в другом направлении, если будет основываться на приоритете принципа неотвратимости ответственности. Воздействие не по принципу выборки лиц, нарушивших закон, и не в рамках показательной системы, а путем перехода в иную плоскость, связанную с недопустимостью нарушения закона независимо ни от каких обстоятельств. Сохранение суровости должно оставаться в отечественной практике, но постоянное усиление ответственности представляет собой лишь слабость государственной власти в решении вопросов уголовно-правового реагирования на правонарушителей.

Резюмируя сказанное, следует подчеркнуть, что любое совершенствование уголовного законодательства должно опираться на ряд факторов: исторические традиции, требования общественного мнения, законодательные ориентиры. В свете проведенного исследования следует отметить, что недопустимо отказываться в силу исторических причин от суровости ответственности при применении уголовно-правовых санкций, но игнорирование принципа неотвратимости ответственности может привести не только к уклонению правонарушителей от уголовной ответственности, но и сформировать неверные представления о соотношении данных принципов. Думается также, что принцип неотвратимости уголовной ответственности за преступление должен быть законодательно отражен в уголовном законодательстве и предопределять весь механизм уголовно-правового воздействия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Обушенко А. Н. Юридическая ответственность за нарушение норм об охране труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 249—251.

2. Сибиряков С. Л. К 20-летию криминологии современной России: состояние, проблемы, перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 32—37.

3. Беккария Ч. О преступлениях и наказаниях. М.: Стелс, 1995. 304 с.

4. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ // Собрание законодательства РФ от 29 декабря 2008 года. № 52 (часть I). Ст. 6228.

5. Подройкина И. А. Зарубежный опыт и преемственность при построении системы наказаний в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 248—250.

6. Максимов С. В. Эффективность общего предупреждения преступлений. М.: Академия МВД России, 1992. 396 с.

7. Дарымова Ю. Уголовная политика на «ручном управлении»: интервью с Н. А. Колоколовым // Юридическая газета. 2011. № 15. С. 6—7.

8. Елинский А. В. Конституционное измерение уголовного права // Сравнительное конституционное обозрение. 2012. № 3. С. 159—176.

REFERENCES

1. Obushenko A. N. Legal responsibility for violation of the occupational health and safety regulations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 249—251.

2. Sibiryakov S. L. To the 20th anniversary of criminology of modern Russia: condition, issues and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 32—37.

3. Bekkariya Ch. O. On crimes and punishments. M.: Stels, 1995. 304 p.

4. On counteraction to corruption: Federal law dated December 25, 2008 № 273-FZ // Collection of the RF legislation dated December 29, 2008 № 52 (part I). Ar. 6228.

5. Podroykina I. A. Foreign experience and continuity of development of the system of punishment in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 248—250.

6. Maksimov S. V. Effectiveness of the common crime prevention. M.: Academy of the RF Ministry of Internal Affairs, 1992. 396 p.

7. Darymova Yu. Criminal policy at «manual management»: interview with N. A. Kolokolov // Legal newspaper. 2011. № 15. P. 6—7.

8. Elinsky A. V. Constitutional measurement of criminal law // Comparative constitutional review. 2012. № 3. P. 159—176.

УДК 343.241
ББК 67.408

Podroykina Inna Andreevna,
candidate of law, assistant professor
of the chair of criminal law
of Rostov branch
of the Russian Customs Academy,
Rostov-on-Don,
e-mail: 919820@mail.ru

Подройкина Инна Андреевна,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры уголовного права
Ростовского филиала
Российской таможенной академии,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: 919820@mail.ru

ОСМЫСЛЕНИЕ ФЕНОМЕНА НАКАЗАНИЯ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИЙ ВОЗМЕЗДИЯ

UNDERSTANDING OF THE PHENOMENON OF PUNISHMENT FROM THE STANDPOINT OF THEORIES OF RETRIBUTION

В статье анализируются основные положения теорий, рассматривающих наказание как акт возмездия преступнику за совершенное им злодеяние. Автор отмечает, что уже в догосударственном обществе наказание понималось в духе возмездия, далее по мере развития религиозного сознания утверждается идея божественного возмездия. В период абсолютизма функцию воздаяния приняло на себя государство, что не могло не отразиться на целях и видах наказания, применяемых в этот период. Автор также обращает внимание, что наиболее полно теории возмездия разработаны в работах Канта и Гегеля, основные положения которых им приводятся в статье. В заключении определяются характерные черты, присущие теориям возмездия, и делается вывод о том, что все они, так или иначе, выступают переосмыслением древнего принципа талиона.

The article analyzes the major provisions of the theories examining punishment as an act of retribution to the criminal for committed crime. The author notes that even in a pre-state society punishment was understood in the spirit of retribution, then, as the religious consciousness was developed, the idea of divine retribution was established. In the period of absolutism the function of retribution was taken over by the state, which could not help affected the goals and types of punishment used at that period. The author also notes that the theories of retribution were developed in the works of Kant and Hegel in the most complete way, the main provisions of which are given in the article. In conclusion, the characteristic features inherent to the theories of retribution are determined; and conclusion is made that all of them, one way or another, are rethinking of the ancient principle of Talion.

Ключевые слова: наказание, теории наказания, теории возмездия, цели наказания, справедливость, социально-философское осмысление, принцип талиона, Кант, Гегель, право наказания, смертная казнь.

Keywords: punishment, theories of punishment, theories of retribution, purposes of punishment, justice, socio-philosophical understanding, principle of Talion, Kant, Hegel, right of punishment, death penalty.

Проблема наказания подробно исследовалась представителями различных наук, в том числе философов, криминологов, ученых в области уголовного права. В теории уголовного права дискуссия относительно понятия и целей наказания, его признаков, размеров за совершение конкретных преступлений продолжается [1; 2]. Более того, сегодня не наблюдается какой-либо четкой уголовной политики, в том числе в части определения видов и размеров наказания, а также единства судебной практики. Так, с одной стороны, мы видим тотальную гуманизацию уголовного законодательства (исключение нижних границ наказания в санкциях статей Особенной части УК, допущение возможности изменения категории преступления, включение новых видов наказаний, альтернативных лишению свободы и др.), с другой — ужесточение наказания за некоторые преступления (в частности, за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и др.), повышение максимального предела лишения свободы, назначаемого по совокупности преступлений и совокупности приговоров (ч. 5 ст. 56 УК), существенное увеличение количества уголовно наказуемых деяний (включение в УК новых статей: 159.1—159.6, 200.1, 205.1—205.5 и др.). Судебная практика по-прежнему в качестве доминирующего наказания использует лишение свободы. Так, по данным Судебного департамента при Верховном Суде РФ за первое полугодие 2014 года к лишению свободы были осуждены 192 500 (что составило 58% от общего числа осужденных). Однако из них 92 925 осужденным данный вид наказания был назначен условно (что составило 48,3% от общего числа осужденных к лишению свободы). Всего за совершение особо тяжких преступлений был осужден 19 331 человек, при этом только 3 308 осужденным (17,1%) было назначено наказание свыше 10 лет (что соответствует категории преступления с учетом положений ст. 15 УК), включая пожизненное лишение свободы. Более того, 1 089 осужденным за совершение особо тяжкого преступления лишение свободы было назначено условно (5,6%) [3]. Подобная ситуация требует реакции со стороны научной общественности, в первую очередь посредством выработки определенной нормативной теории, на которую смог бы опереться законодатель и правоприменитель с целью обеспечения единообразия и определенной взвешенности принимаемых решений, а это может сделать только философская рефлексия. Поэтому изучение различных философских концепций относительно института наказания является сегодня необходимым.

Целью исследования является изучение феномена наказания с позиции философских теорий возмездия. Для реализации названной цели необходимо решить следующие **задачи:** изучить работы сторонников теорий возмездия; определить основные постулаты данных теорий; сформировать собственную позицию о возможном использовании основных постулатов теорий возмездия в современном уголовном праве. Поставленные цели и задачи обуславливают **научную новизну** исследования.

Все разнообразие существующих в философской литературе концепций можно классифицировать по двум основным направлениям. Первое направление рассматривает наказание с позиций теорий возмездия. Данные теории обычно обозначают как абсолютные теории наказания. Они исходят из абсолютного принципа заслуженного возмездия, из верховенства правовых норм и опираются на тезис «за преступлением неминуемо должно следовать симметричное наказание». При таком понимании наказание выступает естественной реакцией на совершенное преступление. Второе направление рассматривает наказание с позиций утилитарных теорий. Теории, обосновывающие утилитарную функцию наказания, получили название относительных теорий, где наказание не является самоцелью, оно преследует какие-либо иные цели. С позиций абсолютных теорий в моральном отношении наказание оправдано как возмездие преступнику за совершенное им злодеяние. Виновный заслуживает наказания, которое должно быть пропорционально тяжести его вины. Все абсолютные теории наказания отталкиваются от древнего принципа талиона.

Первое проявление принципа талиона мы находим уже в догосударственном состоянии общества, когда наказание понималось в духе возмездия («око за око, зуб за зуб») и фактически ничем не отличалось от мести. Субъектом непосредственного отмщения по принципу талиона (равное воздаяние) мог выступать как род в целом, так и отдельный индивид в частности. «Правило талиона выросло из глубокого знания людей — из понимания того, что они не так страшны в преступлениях, как в слепоте, неистовстве, коварстве и безмерности последующих отмщений» [4, с. 125]. По отношению к «чужакам» акт осуществления кровной мести считался обязательным и не предполагал никаких моральных обоснований. Однако во внутриродовых отношениях кровная месть категорически исключалась и осуждалась. История развития наказаний демонстрирует нам, что «талион <…> то и дело оказывается востребованным в практических отношениях людей как насущный регулятивный, конфликто-разрешающий и сдерживающий избыточную, деструктивную агрессивность инструмент» [5, с. 72—73].

В целом принцип талиона выполнял ограничивающе-запрещающую функцию, которая проявлялась в требовании равного воздаяния. Согласно древнему обычаю наказание должно было ограничиваться ущербом, соразмерным нанесенному вреду. Юридическое регулирование времен родового строя носило преимущественно запретительный характер.

По мере дальнейшего развития религиозного сознания функцию реализации справедливости выполняет Бог, утверждается идея божественного возмездия. Теперь наказывать может только Бог. В эпоху Средневековья начинают различаться наказания в земной и загробной жизни. Само наказание понимается как расплата за зло, которое совершает человек по своей свободной воле. Наказание — это божественное воздаяние, расплата за грехи, совершенные в земной жизни. Человек страшится не столько суда земного, сколько суда Божьего. В качестве действенного средства наказания в правовой практике Средневековья широкое распространение получает ордалия («божий суд»). «Божий суд представлял собой средство установления юридической истины путем обращения к воле Творца. Тяжущиеся лица добровольно соглашались подвергнуться испытанию, сопряженному с пыткой, для того чтобы обнаружить, на чьей стороне правда. В основе ордалии лежало убеждение в том, что Бог постоянно вмешивается в людские дела и поэтому его можно побудить к участию в судебной тяжбе. Ритуальный характер ордалии как нельзя лучше соответствовал культурным представлениям и верованиям того периода» [6, с. 400—404].

Изначально наказания были телесными и отличались крайней жестокостью. Не имеющий собственности человек был вынужден отвечать за свои проступки собственным телом. Однако из этого не вытекало намерений отказаться от телесных наказаний. Казнь выступала одновременно карой и народным праздником, публичным увеселительным зрелищем. Страдания и боль наказуемых приносили радость многим другим жаждущим зрелищ. Казни носили публичный характер, обычно их производили либо на городских площадях, либо перед домом потерпевшего, так чтобы тот мог увидеть труп обидчика. Было принято устраивать шествия по разным частям города для демонстрации преступника, который должен был при этом каяться в сотворенных им грехах. По окончании казни голова и тело вывешивались на главной площади.

Дифференцированная система штрафов в зависимости от силы прегрешения выступила альтернативой телесному наказанию с появлением собственности, правонарушитель мог выкупить («искупить») свою вину.

Вместе с эпохой абсолютизма наступает новая фаза в развитии практики наказания. Вместо Бога функцию воздаяния принимает на себя государство. Идея наказания как воздаяния начинает соотноситься с идеей устрашающего наказания. Целью наказания выступает укрепление монархической власти. Регулярно учиняются многообразные и изощренные телесные наказания. Однако карательная практика абсолютных монархий очень скоро показала свою несостоятельность.

Дальнейшую трансформацию древнего закона мы находим в концепции нравственного возмездия, развитой в XVIII веке немецким философом И. Кантом. По его мнению, в своем поведении человек должен руководствоваться безусловными велениями нравственного закона. С нарушением нравственного закона возникает представление о заслуженности наказания, поэтому каждый преступивший этот закон должен согласиться со справедливостью наказания пропорционального его проступку. Наказание становится возможным, если признать, что нарушение закона проистекает из свободно выбранной индивидом нормы поведения. Наказание выступает правовым последствием виновности.

В «Метафизике нравов» Кант различает наказание естественное и наказание по суду. Естественная кара — это наказание, которому виновный подвергает себя сам, мучаясь угрызениями совести. Законодатель не должен принимать во внимание эту естественную кару. Наказание по суду заключается в причинении страдания преступнику органами государственной власти за то, что он совершил преступление [5, с. 366].

По убеждению Канта, справедливое наказание необходимо, так как каждый преступник заслуживает страданий. Осуществление справедливости заключается в применении к преступнику наказания. Требование категорического императива гласит, что свобода одного индивида не должна нарушать свободу другого. Преступление, состоящее в нарушении публичных законов, является нарушением как общей свободы, так и свободы отдельного гражданина. Поэтому нарушение высшего нравственного закона требует безусловного наказания, это есть требование справедливости. Единственной целью наказания является осуществление справедливости. При этом единственным принципом при определении наказания должен быть «принцип равенства», то есть преступника необходимо наказывать пропорционально тяжести его преступления — ни больше ни меньше.

Однако Кант понимал, что нельзя в буквальном смысле

трактовать принцип возмездия, так как не всегда является возможным принцип оплаты равным за равное. Его можно осуществить в смысле равенства между чувством страдания, нанесенного потерпевшему преступлением, и страдания, которое можно причинить преступнику наказанием. Так, с точки зрения Канта, денежный штраф не может восполнить оскорбление словом, так как тот, у кого много денег, может позволить себе такое удовольствие. В данном случае только ущемление честолюбия одного может быть соразмерно оскорблению высокомерия другого. Для осуществления справедливости обидчик должен принести публичные извинения и, к примеру, поцеловать руку тому, кого он оскорбил, пусть даже последний занимает более низкое по сравнению с ним социальное положение.

В случае совершения насилия по отношению к нижестоящему по положению невиновному гражданину кроме извинения преступник должен быть приговорен к одиночному заключению, которое задело бы и тщеславие виновника, реализуя тем самым принцип справедливости.

Что касается наказуемости кражи, то вор должен быть лишен всякого имущества как в настоящем, так и в будущем, однако, лишившись имущества, он должен каким-то образом существовать, что становится возможным лишь при условии его содержания государством. Государство не обязано содержать его даром, и поэтому преступник для того, чтобы отработать предоставленные государством средства к существованию, отправляется на каторжные или исправительные работы, попадая при этом в положение раба [7, с. 368].

В случае совершения убийства воздаяние может быть только одно — смерть, здесь не может быть иного равенства между преступлением и воздаянием. Кант выступал яростным защитником смертной казни. Он считал, что по закону справедливости сколько есть преступников, совершивших убийство или содействовавших ему, столько же должно умереть.

Человек, с точки зрения Канта, подвергается наказанию не потому, что он захотел его, а потому, что он захотел совершить наказуемый поступок. Он оправдывает наказание в моральном плане и полагает, что оно должно быть пропорционально серьезности преступления.

В конечном счете положения, выдвинутые Кантом для обоснования правомерности наказания, лишь очерчивают границы последнего: только виновный может быть наказан, и при этом вред, причиняемый ему, должен быть соразмерен с тем ущербом, который он нанес другим. Однако остается до конца недостигнутой обозначенная цель наказания, состоящая в осуществлении абсолютной справедливости. Остается открытым вопрос о возможности установления равного соотношения между преступлением и воздаянием.

Дальнейшее развитие теория возмездия получает в философии Г. В. Ф. Гегеля, предложившего вариант так называемой «теории диалектического возмездия». Теорию преступления и наказания Гегель раскрывает в учении о неправе (непреднамеренное или гражданское неправо, обман и преступление). Преступление, по его мнению, не есть причина зла, а есть нарушение права вообще, когда преступник открыто ставит неправо на место «права в себе», и именно в таком виде оно должно быть снято. Преступление в отличие от гражданского неправа и обмана открыто нарушает как всеобщую волю, так и «особенную» волю отдельного лица.

Преступление, по мысли Гегеля, представляет собой нечто неразумное, нелепое, противоречащее самому себе, но случающееся в конкретно-эмпирическом мире. Преступление является неистинным поступком, который противоречит понятию человеческого достоинства, это есть отрицание права, происходящее в силу того, что человек благодаря свободе может действовать вопреки закону. Поэтому наказание есть отрицание отрицания. Снятием преступления через наказание утверждается действительность права, победа разумного над неразумным. Во временном отношении наказание наступает после совершенного преступления, поэтому оно и выступает отрицанием отрицания, то есть отрицанием произведенного отрицания права.

В наказании Гегель видит не только средство восстановления справедливости, но и право самого преступника быть наказанным в качестве свободной личности. Несмотря на то что преступление всегда является чем-то неразумным, сам преступник всегда остается разумным существом, обладающим свободой. Как разумное существо преступник оказывается достойным наказания. Наказание, карающее преступника, есть право самого преступника и положено уже в самом его поступке как разумного существа. Осознав необходимость своего наказания, преступник является подлинно свободным человеком.

Гегель не принимает грубую форму талиона и мести и предлагает исходить из принципа необходимости «равенства по ценности» между преступлением и наказанием. Он обосновывает идею наказания как диалектического возмездия. Так как наказание есть нарушение нарушения, а преступление имеет определенный качественный и количественный объем, то его отрицание должно иметь такой же объем. Другими словами, преступления можно различать по определенным качественным и количественным признакам в зависимости от того, в каком объеме они нарушают свободную волю другого существа и какую опасность они несут для общественного спокойствия. Данное различие необходимо учитывать при выборе наказания за то или иное преступление.

С точки зрения мыслителя, в задачу философии не входит выяснение характера наказания за то или иное преступление. Философия призвана лишь определить общий принцип для определения наказания. Такой принцип как раз и вытекает из понятия наказания как «отрицания отрицания», утверждающего необходимость снятия преступления. Как было указано выше, при определении размера наказания необходимо руководствоваться так называемым равенством по ценности, то есть данное равенство должно проводиться не по специфическому характеру, а по его ценности: размер наказания должен соответствовать размеру совершенного преступления.

Гегель определяет понятие наказания через возмездие, но, развивая теорию наказания как возмездия, Гегель все же не разделяет воззрений Канта. Смысл кантовского возмездия состоял в материальном равенстве между преступлением и наказанием. Требование категорического императива соответствовало древнему принципу талиона «око за око, зуб за зуб». Согласно же Гегелю, достижение специфического равенства в акте возмездия можно легко представить как абсурд, так как во многих случаях равное наказание не является таковым. К примеру, если лишить одноглазого преступника единственного глаза или пробовать выбить зуб беззубому. Поэтому основным критерием справедливого воздаяния должно быть установление внутреннего равенства в вещах не по чисто внешнему их проявлению, а по их ценности. «Ценность как внутренне равное в вещах, которые в своем существовании по своей специфике совершенно различны, есть определение, встречающееся уже в договорах, а также в предъявляемом преступнику гражданском иске, посредством чего представление выходит за пределы непосредственного характера

вещи и поднимается до всеобщего. В преступлении, в котором бесконечное в деянии есть основное определение, в большей степени исчезает лишь внешне специфическое, и равенство остается только основным правилом установления того существенного, что заслужено преступником, а не внешней специфической формы воздействия» [8, с. 150]. По мысли Гегеля, только со стороны внешней формы такие проявления, как воровство, грабеж, денежный штраф, неравны, но по своей ценности они сравнимы.

Отрицая наказание как возмездие по принципу специфического равенства, Гегель делает исключение для назначения наказания за убийство. Не существует эквивалентной ценности жизни. Убийцы, полагает мыслитель, должны наказываться в соответствии с принципом «специфического равенства» — смерть за смерть, однако этот вид наказания является исключительным.

Преступление, считал Гегель, уже содержит в себе наказание, справедливое воздаяние необходимо вытекает из преступления, является его другой стороной. Преступление и наказание представляют собой единство противоположностей. Для того чтобы справедливое воздаяние не превратилось в месть, необходимо, чтобы его осуществление производило не частное лицо, а судья, реализующий всеобщую волю закона.

В правовой теории Гегеля наказание осуществляет справедливость, и поэтому оно не нуждается в каком-либо утилитарном оправдании. Преступник в гегелевской теории наказания выступает не просто объектом карательной власти государства, а субъектом права, за которым признается достоинство человеческой личности. Преступник имеет право быть наказанным в соответствии с внутренней ценностью совершенного преступления.

На первый взгляд в теории наказания Гегеля признаются правовые гарантии личной свободы гражданина, выраженные в признании в преступнике свободной человеческой личности. Однако на самом деле, как справедливо заметил К. Маркс: «Теория наказания, которая в преступнике признает в то же время человека, может это делать только в абстракции, в воображении, именно потому, что наказание, принуждение противоречат человеческому поведению. Кроме того, выполнение такой задачи оказалось бы невозможным. Место абстрактного закона занял бы чисто субъективный произвол, ибо каждый раз зависело бы от официальных «почтенных и приличных» особ согласовать наказание с индивидуальностью преступника. Уже Платон понимал, что закон должен быть односторонним и абстрагировать от индивидуальности» [9, с. 211—212]. В данном высказывании Маркс вскрывает внутреннее противоречие гегелевской теории между желанием увидеть в преступнике подлинное человеческое достоинство и оперированием с абстрактной личностью.

В целом, подводя итог изучению развития представлений о феномене наказания в теориях возмездия, следует отметить, что для данных концепций характерно следующее: во-первых, теории, основывающие наказание на позициях возмездия, являются абсолютными теориями наказания. Абсолютные теории наказания рассматривают наказание как цель в себе самом — в акте возмездия, они исходят из принципа возмездия или воздаяния. Во-вторых, абсолютные теории в своей основе являются ретрибутивными, то есть предполагающими, что наказание является естественной объективной реакцией на совершенное преступление. Наказание выступает в качестве правовой необходимости. Связь наказания с преступлением мыслится непосредственно через акт последующего возмездия. В-третьих, с точки зрения морального оправдания наказание считается справедливым воздаянием преступнику за совершенное им зло. Все существующие в истории развития философской мысли варианты теорий возмездия так или иначе выступают переосмыслением древнего принципа талиона. В-четвертых, на наш взгляд, идея цивилизованного, справедливого отмщения, имеющая в своей основе зачатки талиона, принципиально неустранима из современной правовой теории. Считаем, что именно эта идея должна пронизывать все уголовное законодательство России и играть первостепенную роль в процессе наказания, поскольку общественные отношения, прежде чем стать предметом уголовно-правовой охраны, уже включены в систему ценностей социальной справедливости, в систему нравственных ценностей. Ведь неслучайно при определении преступления мы всегда говорим, что преступлением признается не любое деяние, а только то, которое посягает на наиболее значимые, наиболее ценные общественные отношения. Соответственно их нарушение по общему правилу расценивается в обществе как несправедливость и безнравственность, которая должна быть устранена посредством справедливого отмщения — назначения такого наказания виновному, которое вызвало бы ощущение восстановленной справедливости у потерпевшего и иных членов общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Курганов С. И. Наказание: уголовно-правовой, уголовно-исполнительный и криминологический аспекты. М.: ТК Велби: Проспект, 2008. 192 с.

2. Непомнящая Т. В. Мера уголовного наказания: проблемы теории и практики: монография. М.: Юрлитинформ, 2012. 384 с.

3. Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за первое полугодие 2014 года // Официальный сайт Судебного департамента при Верховном Суде РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=586 (дата обращения: 11.11.2014).

4. Соловьев Э. Ю. Переосмысление талиона. Карательная справедливость и юридический гуманизм // Новый мир. 2004. № 1. С. 123—142.

5. Апресян Р. Г. Талион и золотое правило: критический анализ сопряженных контекстов // Вопросы философии. 2001. № 3. С. 72—84.

6. Гуревич А. Я. Пытка // Словарь средневековой культуры. М., 2003. 632 с.

7. Кант И. Метафизика нравов // Сочинения. В 8 т. Т. 6. М.: ЧОРО, 1994. 613 с.

8. Гегель Г. В. Ф. Философия права. М.: Мысль, 1990. 524 с.

9. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / 2-е изд. Т. 3. М.: Изд-во полит. литературы, 1955. 650 с.

REFERENCES

1. Kurganov S. I. Sanction: criminal-legal, criminal and penal, and criminological aspects. M.: TK Velbi: Publishing house Prospekt, 2008. 192 p.

2. Nepomnyashchaya T. V. The measure of criminal punishment: theory and practice: monograph. M.: Yurlitinform, 2012. 384 p.

3. Consolidated statistical information about the state of criminal records in Russia for the first half of 2014 // Official website of the Judicial Department under the Supreme Court of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=586 (date of viewing: 11.11.2014).

4. Soloviev E. Yu. Rethinking of the talion. Punitive justice and legal humanism // New world. 2004. № 1. P. 123—142.

5. Apresyan R. G. Talion and the Golden rule: critical analysis of paired contexts // Issues of philosophy. 2001. № 3. P. 72—84.

6. Gurevich A. Ya. Torture // Dictionary of medieval culture. M., 2003. 632 p.

7. Kant I. The Metaphysics of morals // Works. In 8 vol. Vol. 6. M., 1994. 613 p.

8. Hegel G. W. F. Philosophy of law. M.: Mysl', 1990. 524 p.

9. Marx K., Engels F. Works / 2-d edition. Vol. 3. M.: Publishing house of political literature, 1955. 650 p.

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ
13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES

УДК 376.2
ББК 74.3

Tsyrenov Vladimir Tsibikzhapovich,
candidate of pedagogical sciences, associate professor,
associate professor of the department of pedagogic
of Buryat State University,
Ulan-Ude,
e-mail: volod_1963@mail.ru

Цыренов Владимир Цыбикжапович,
канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедры педагогики
Бурятского государственного университета,
г. Улан-Удэ,
e-mail: volod_1963@mail.ru

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

EXPERIENCE OF ARRANGING EDUCATION OF DISABLED CHILDREN IN BURYATIA

В статье автор анализирует опыт по организации образования детей с ограниченными возможностей здоровья в Республике Бурятия. В основу реализуемых форм образования детей с дефектами развития положена идеология доступности образования, ориентированная на проектирование инклюзивного образовательного пространства. Отмечается, что диверсификация форм образования таких лиц позволяет осуществить переход на интегративные формы их образования наиболее подготовленными. Предлагается перечень конкретных задач, актуальных с точки зрения современной социокультурной ситуации. Автор указывает, что существующая позиция государства по вопросу внедрения инклюзивных подходов в систему общего образования страны требует разрешения комплекса противоречий различного порядка. Проектирование инклюзивного образовательного пространства выступает одним из способов решения этой проблемы на данном этапе развития системы образования.

The author analyzes the experience in arranging education of disabled children in the Republic of Buryatia. The implementable forms of education of children with developmental defects are based on the ideology of education accessibility focused on designing of inclusive educational spaces. It is noted that diversification of education of such persons allows transition to integrative forms of their education. A list of specific tasks relevant in terms of contemporary socio-cultural situation is proposed. The author specifies that the existing position of the state on introduction of inclusive approaches into the system of general education of the country demands resolution of a set of various contradictions. Designing of inclusive educational space serves as one of the ways of solution of this problem at the current stage of the system of education development.

Ключевые слова: адаптация, социальная адаптация, интеграция, инклюзия, инклюзивное образование, инклюзивное образовательное пространство, формы образования, дети с ограниченными возможностями здоровья, дети-инвалиды, специальная школа, школа надомного обучения, социальные партнеры.

Keywords: adaptation, social adaptation, integration, inclusion, inclusive education, inclusive education space, forms of education, disabled children, handicapped children, special school, home-based school education, social partners.

Социокультурные трансформации в российском обществе обусловили актуализацию проблемы образования детей с особыми образовательными потребностями, значительную часть которых составляют дети с ограниченными возможностями здоровья. Приоритетные направления развития образования таких детей нашли отражение в ст. 79 нового ФЗ «Об образовании в РФ». Очевидно, что эти направления деятельности государства в области образования детерминируют разработку инновационных подходов к организации образовательного пространства детей с ограниченными возможностями здоровья, основанных на гуманистических идеалах и ценностях.

Известно, что в мировой практике существуют подходы к включению таких детей общеобразовательное пространство, причем они имеют длительную историю развития. Однако этот опыт нельзя экстраполировать в российское образование, потому что социальные и культурные основы российского общества существенно отличаются от зарубежных. Российская система образования изначально была ориентирована на обучение детей с ограниченными возможностями здоровья в специальных (коррекционных) школах, где для них создавались специальные условия для полноценного развития и образования, вследствие чего мощное развитие получила российская дефектологическая школа. Сложность решения этой задачи объясняется отсутствием не только особых педагогических условий, а в большей степени суще-

ствованием отношения неприятия социума к таким лицам.

На современном этапе государственная политика в отношении инвалидов базируется на принципиально новых позициях построения социальной защиты как компонента социальной политики. Сравнительное изучение законодательства различных стран и международного права позволяет выделить следующие принципы социальной политики: социальное партнерство, социальная солидарность, участие, социальная компенсация, гарантии, приоритеты [1]. Эти принципы не противоречат образовательной политике России в отношении инвалидов, которая за последние годы претерпела существенные трансформации. На современном этапе она базируется на приоритетах реабилитации, социальной адаптации, ориентированных на интеграции и реинтеграции инвалидов в общество.

Принятие в 2012 году нового Закона Российской Федерации «Об образовании в РФ» [2] утвердило новые государственные принципы организации образования в России детей с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время существует система, представленная широкой и разветвленной сетью дошкольных и школьных учреждений специального назначения. Дети школьного возраста с наличием дизонтогенеза получают образование в различных типах и видах образовательных организаций или на дому. Отбор такой категории детей в эти организации осуществляет психолого-медико-педагогическая комиссия, которая дает заключение о состоянии психофизического развития ребенка и рекомендации о дальнейших формах обучения.

Однако реализация идей, заложенных в новом законе, происходят неравномерно в разных регионах страны. В этой связи в рамках данной статьи мы представляем опыт образовательной практики в Республике Бурятия, которая накопила определенный опыт образования детей с ограниченными возможностями здоровья. В регионе создана разветвленная сеть социальных институтов коррекционной направленности, в которую входят организации, учреждения образования, здравоохранения, социальной защиты населения, культуры и спорта, а также межведомственные структуры.

Основной формой образования лиц с ограниченными возможностями здоровья является система специального (коррекционного) образования региона. Образование лиц данной категории также обеспечивают общеобразовательные школы, реализующие инклюзивные подходы, школа социальной адаптации детей-инвалидов, центр дистанционного образования детей-инвалидов и др. В период медицинской реабилитации детей-инвалидов их образование в учреждениях системы социальной защиты обеспечивают педагоги общеобразовательных организаций. Так, в медико-реабилитационном центре «Светлый» Министерства социальной защиты Республики Бурятия образование детей на период реабилитации обеспечивают педагоги МАОУ «Средняя общеобразовательная школа № 57» города Улан-Удэ.

Значительнее количество детей-инвалидов обучается в специальных (коррекционных) общеобразовательных школах-интернатах. Система специального (коррекционного) образования региона обладает значительным опытом работы с детьми-инвалидами и включает 11 специальных школ и школ-интернатов: специальная школа для глухих и слабослышащих детей I-II вида (Улан-Удэ), специальная школа-интернат для детей с нарушениями зрения III-IV вида, специальная школа-интернат V вида для детей-логопатов, 8 специальных школ для детей с умственной отсталостью, школа социальной адаптации детей-инвалидов (дети с ограниченными возможностями с сохранным интеллектом) [3]. Во всех перечисленных образовательных организациях детям обеспечиваются условия для обучения, воспитания, оздоровления, социальной адаптации и интеграции в общество. Помимо образования специальная школа обеспечивает медицинское и психологическое сопровождение, в школах соблюдается охранительный режим, уделяется внимание трудовой, профессиональной подготовке своих учащихся. Содержание и формы трудовой и профориентационной работы учитывают региональные, этнонациональные условия, потребности местного рынка труда, индивидуальные потенциальные возможности воспитанников, их интересы. Выпускники специальных школ (за исключением школы VIII вида) получают цензовое образование, которое соответствует уровню образования массовой общеобразовательной школы. В школах VIII вида комплектуются классы для детей с глубокой умственной отсталостью (имбецилы), в школах других видов — классы для детей со сложными нарушениями (например, глухие умственно отсталые, слабослышащие умственно отсталые и т. д.). Для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, имеющих особые образовательные потребности, создаются специальные детские дома и школы-интернаты в соответствии с профилем нарушенного развития. Так, контингент Галтайской специальной (коррекционной) школы-интерната VIII вида составляют преимущественно дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей.

Абсолютное большинство специальных школ имеет статус интернатных учреждений и обучают детей с проблемами в интеллектуальной сфере. В этих учреждениях на протяжении многих лет ведется целенаправленная работа по совершенствованию системы образования таких детей. Значительные изменения в содержании образования детей с интеллектуальной недостаточностью происходят в последние годы, связанные с изменением отношения и общества и системы образования к детям с ограниченными возможностями здоровья.

В системе школ, обучающих детей данной категории, выделяется своей спецификой школа надомного обучения — школа социальной адаптации детей-инвалидов, созданная для обучения детей с ограниченными возможностями здоровья с сохранным интеллектом. Основанная в 1995 году, она реализует программы индивидуального (надомного) и группового (классного) обучения.

Опыт индивидуального обучения показывает, что оно нередко приводит к его изоляции от детского коллектива, социальной депривации, формированию у ребенка патологической замкнутости, нежелания и боязни общения с другими детьми. Целью и смыслом школы надомного обучения является преодоление этих явлений и интеграция таких обучающихся в общество, формирование у них коммуникативных навыков, создание для них возможностей и условий общения со сверстниками, в том числе не имеющими ограниченных возможностей здоровья.

Школа надомного обучения, реализуя цели и задачи государственной образовательной организации, направлена на решение специальных задач коррекционного характера, обеспечивающих обучение, воспитание, социальную адаптацию и интеграцию в общество больных детей, которые по состоянию здоровья не могут систематически посещать занятия в школе [4]. На данный момент органы управления образования признают школу надомного обучения одним из эффективных средств интеграции детей-инвалидов.

Дети с ограниченными возможностями здоровья относятся к особой категории детей, хотя для них характерны те же физиологические и психические особенности, наклонности и интересы, увлечения и желания, как и для их здоровых сверстников. Поэтому социальная адаптация детей-инвалидов — это важная проблема для родителей, учителей, работников социальной сферы, других членов нашего общества.

Школа является единственным в регионе средним общеобразовательным учреждением, которое занимается обучением детей с ограниченными возможностями здоровья с сохранным интеллектом. Обучение и воспитание таких детей отвечает потребностям общества, потребностям личности в ее развитии, способствует эффективному процессу социально-педагогической адаптации детей и в дальнейшем интеграции их в общество.

Школа социальной адаптации детей-инвалидов (школа надомного обучения) — это, по сути, инновационная образовательная организация, поэтому она является экспериментальной площадкой, где апробируются различные модели перехода к интегративным моделям обучения в системе общего образования, то есть фактически на базе школы отрабатываются технологии обучения детей с ограниченными возможностями в условиях общеобразовательной организации.

Интеграция детей с ограниченными возможностями здоровья в общеобразовательные учреждения — это закономерный этап развития системы специального образования в любой стране мира, процесс, в который вовлечены все высокоразвитые страны. Социально-педагогическая действительность в современной России обосновывает необходимость отказа от сегрегационной модели отношения общества к таким детям и проектирования интеграционных моделей их образования [5]. Изменение подхода к образованию таких детей вызвано к жизни причинами различного характера. Совокупно их можно обозначить как социальный заказ достигших определенного уровня экономического, культурного, правового развития общества и государства.

Этап этот связан с переосмыслением обществом и государством своего отношения к инвалидам, не только с признанием равенства их прав, но и осознанием обществом своей обязанности обеспечить таким людям равные со всеми другими возможности в разных областях жизни, включая образование.

Интеграционные процессы приобрели признаки устойчивой тенденции в России в начале 90-х годов. Это связано с начавшимися в стране реформами политических институтов, с демократическими преобразованиями в обществе, с наметившимся в общественном сознании поворотом к признанию самоценности личности, ее гарантированного права на свободу выбора и самореализацию.

Однако в России же интеграция часто декларируется как необходимость гуманного отношения к инвалидам в ситуации резкого ухудшения жизни разных стратов, в обстановке перманентных национальных конфликтов. В 90-х годах на западе интеграция развивалась под лозунгом уважения к неизбежным различиям между людьми, их праву быть не такими, как все. В России же интеграция на практике проводится под лозунгом защиты права аномального ребенка быть таким, как все.

Поэтому одной из наиболее распространенных интеграционных моделей образования детей с ограниченными возможностями здоровья в практике образования региона является инклюзивное образование. В широком понимании инклюзивное образование — образование, которое каждому, несмотря на имеющиеся физические, интеллектуальные, социальные, эмоциональные, языковые или другие особенности, предоставляет возможность быть вовлеченным в общий (единый, целостный) процесс обучения и воспитания (развития и социализации), что затем позволяет взрослеющему человеку стать равноправным членом общества, снижает риски его сегрегации и изоляции. Вместе взрослея, дети учатся принимать собственные особенности и учитывать особенности других людей, учатся учитывать взаимные особенности.

При развитии инклюзивного образования для детей с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях республики создаются необходимые условия для организации обучения детей этой категории. На данный момент в этот процесс включилось более 90 школ.

Мы отдаем себе отчет в том, что обеспечение доступной среды не является необходимым, но не достаточным условием. Обучение и коррекция развития детей с ограниченными возможностями здоровья, в том числе обучающихся в обычном классе образовательной организации, должны осуществляться по образовательным программам, разработанным на базе основных общеобразовательных программ с учетом психофизических особенностей и возможностей таких обучающихся, то есть по адаптированным образовательным программам. Анализ практической деятельности школ показал, что только в десяти муниципальных школах в перечне образовательных программ, прилагаемом к лицензии образовательной организации, были представлены образовательные программы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. В 40 из 461 муниципальной школы в восьми муниципальных образованиях действуют психолого-медико-педагогические консилиумы образовательной организации. Только в пяти районах республики действуют психолого-медико-социальные службы, обеспечивающие сопровождение детей.

С ноября 2007 года реализуется проект «Создание инклюзивных школ в городе Улан-Удэ». На базе общеобразовательных школ Улан-Удэ № 4, 13, 20, 57, 65 совместно со здоровыми сверстниками обучаются дети-инвалиды. В рамках проекта созданы необходимые условия для беспрепятственного доступа детей в здания и помещения: построены пандусы, имеются поручни, обустроены специальные туалетные кабины, открыты ресурсные комнаты.

Педагогические коллективы этих школ работают над проектированием и реализацией инклюзивного образовательного пространства каждого такого ребенка за счет включения их в воспитательную, развивающую, социализирующую среду школ. Для таких детей организованы дополнительные индивидуальные занятия по развитию моторики, занятия с психологом, музыкальные занятия, ритмика. Составляются программы коррекционной работы, организовываются консультации для родителей. Фондом «Общество без барьеров» часто проводятся уроки доброты в школах города, публичные акции, способствующие развитию толерантного отношения к детям-инвалидам.

Развитие системы инклюзивного образования при всех достижениях находится на зачаточном уровне. Очевидно, процесс его внедрения — это длительный по времени процесс. Для развития инклюзивного образования необходимо, во-первых, разработать регламентированные нормативно-правовые документы финансового и юридического обеспечения деятельности образовательной организации. Во-вторых, осуществлять систематическую переподготовку педагогических кадров для работы с «особыми» детьми.

В-третьих, существует насущная потребность в разработке адаптированных образовательных программ для учащихся, индивидуальных образовательных маршрутов и траекторий их развития.

В некоторых районах республики при общеобразовательных школах открыты социальные гостиные, где ежедневно проводятся различные виды коррекционной работы для детей с ограниченными возможностями здоровья. Во многих общеобразовательных школах республики созданы и создаются минимальные условия для безбарьерной среды: в основном это пандусы, поручни, расширенные дверные проемы. Полностью отвечает требованиям безбарьерной среды построенное в 2011 году здание средней общеобразовательной школы № 2 города Кяхта. Муниципалитетами определены базовые учреждения, реализующие образовательные программы общего образования, обеспечивающие совместное обучение инвалидов и лиц, не имеющих нарушений развития.

На территории республики действует Республиканский центр психолого-медико-социального сопровождения детей, который оказывает диагностическую и консультативную помощь родителям (законным представителям), а также педагогам и специалистам школ и других учреждений, работающих с этой категорией детей.

Как подразделение центра функционирует республиканская психолого-медико-педагогическая комиссия (РПМПК). Она осуществляет психолого-медико-педагогическое обследование детей, выдает рекомендации по дальнейшему образованию в соответствии с психофизическими и интеллектуальными возможностями ребенка, проводит индивидуальные консультации для родителей (законных представителей) детей, обратившихся на комиссию, для педагогов и специалистов образовательных учреждений системы общего и специального (коррекционного) образования, а также учреждений системы социальной защиты населения.

Совместно с общественной организацией инвалидов-колясочников «Общество без барьеров» проводятся форумы, телепередачи по вопросам инклюзивного образования. Также в рамках Байкальского образовательного форума третий год на секционных заседаниях рассматриваются вопросы образования детей с ограниченными возможностями здоровья.

На секции Байкальского образовательного форума работала секция по данной проблеме. Во время работы VI форума была организована панельная дискуссия на эту тему, где одним из основных вопросов стал вопрос разработки институциональных механизмов.

Таким образом, развитие системы инклюзивного образования требует принципиальных изменений в системе образования, принятия решений со значительной степенью риска, решений, которые вызовут оживленные дискуссии в педагогическом сообществе и в обществе, позволят определить существующие противоречия и точки напряжения.

В рамках реализации приоритетного национального проекта «Образование» на 2009—2012 годы (Протокол заседания Совета при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике от 24 декабря 2008 года) в 2012 году продолжена работа по организации дистанционного образования как одной из форм образования лиц с ограниченными возможностями здоровья в республике.

Осуществление проекта направлено на обеспечение доступа детей-инвалидов к образовательным и информационным ресурсам, поддержку их семей, получение качественного образования, расширение возможностей для последующей профессиональной занятости, успешной социализации и интеграции в общество.

На данном этапе внедрения проекта получены следующие результаты:

— созданы условия для обучения 435 детей-инвалидов (96,6% от общего количества детей-инвалидов, не имеющих противопоказаний для работы на компьютере);

— прошли обучение 248 сетевых преподавателей;

— открыты два учебных кабинета в онкологическом и нефрологическом отделениях Детской республиканской клинической больницы, оборудованы рабочие места для детей, обеспечен доступ к сети Интернет, поставлено специализированное компьютерное оборудование;

— разработаны учебно-методические комплексы для кейсов дистанционного обучения на бумажных и электронных носителях, проводится доработка, экспертиза и апробация наработанных технологий;

— разработана модель образовательной среды дистанционного обучения, ориентированной на эффективное формирование компетенций личностного самосовершенствования детей с ограничениями.

Сегодня в систему оказания педагогической помощи таким детям вошли центры оказания ранней помощи, детские дошкольные организации, учреждения среднего профессионального образования. Важным результатом этой большой работы явилось то, что в республике сформировалась собственная система оказания образовательных услуг лицам с ограниченными возможностями здоровья. Движение этого процесса поддерживается общественными организациями, которые стали социальными партнерами и оказывают неоценимую помощь образовательным организациям в продвижении идеи инклюзии. Процесс этот непростой, и необходимо прилагать определенные усилия не только представителям научного и педагогического сообщества, но общественным и гражданским институтам [6].

На данный момент образование детей с ограниченными возможностями здоровья в регионе решается с учетом реальных условий, кадровых и технических возможностей учебных заведений. В образовательных организациях накоплен определенный опыт по обучению, воспитанию и социализации таких детей. Однако актуальность внедрения интегративных форм обучения не теряет своей актуальности.

Вообще, существующая позиция государства по вопросу внедрения инклюзивных подходов в систему общего образования страны требует разрешения комплекса противоречий различного порядка. Проектирование инклюзивного образовательного пространства выступает одним из способов решения этой проблемы на данном этапе развития системы образования, которая в конечном итоге создаст условия для перехода на модель инклюзивного образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Профессиональная и социально-психологическая адаптация студентов и молодых специалистов. М.: НИИВШ, 1976. 36 с.

2. Об образовании в Российской Федерации: закон РФ от от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html (дата обращения: 12.09.2014).

3. Об организации образовательных учреждений надомного обучения (школ надомного обучения) // Вестник образования. 2001. Вып. 12. С. 13—21.

4. Цыренов В. Ц. Социально-педагогическая адаптация детей с ограниченными возможностями здоровья в учебной деятельности: на примере школы надомного обучения: дис. … канд. пед. наук. Улан-Удэ, 2006. 183 с.

5. 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.

6. Захарова А. В. Построение архитектуры образовательного пространства для учащихся с ограниченными возможностями здоровья // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 225—227.

REFERENCES

1. Professional and socio-psychological adaptation of the students and the young professionals. M.: NIIVSH, 1976. 36 p.

2. On education in the Russian Federation: the law of the Russian Federation of December 29, 2012 № 273-FZ [Electronic resource]. URL: http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html (date of viewing: 12.09.2014).

3. On arrangement of educational institutions of home-based learning (home-based schools) // Journal of Education. 2001. Vol. 12. P. 13—21.

4. Tsyrenov V. Ts. Social-pedagogical adaptation of children with disabilities in educational activity: on example of the home-based school education: dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Ulan-Ude, 2006. 183 p.

5. Sheleketa V. O., Dmitrieva I. S., Kopylov S. I. The concept of lifelong education is an integrative model of education and the issues of value regulation of society and culture development // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 82—85.

6. Zakharov A. V. Arranging configuration of educational space for students with disabilities // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 225—227.

УДК 377:316.46
ББК 74.57:60.524.225

Lepaev Roman Olegovich,
post-graduate student of the department of education methodology of the Saratov State University named after N. G. Chernyshevsky,
Saratov,
e-mail: roman-lepaev@yandex.ru

Лепаев Роман Олегович,
аспирант кафедры методологии образования Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского,
г. Саратов,
e-mail: roman-lepaev@yandex.ru

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИДЕРСКОЙ ПОЗИЦИИ СТУДЕНТОВ СРЕДНИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

MODEL OF FORMATION OF THE LEADERSHIP POSITION OF STUDENTS OF SECONDARY VOCATIONAL SCHOOLS

В статье освещаются разработка и теоретическое обоснование модели процесса формирования лидерской позиции студентов средних профессиональных учебных заведений. На современном этапе развития в образовательной системе нашей страны существует проблема подготовки специалистов рабочих профессий. Отсутствует направленность на передачу выпускникам средних профессиональных учебных заведений всего комплекса знаний, умений и навыков, необходимых для самостоятельной трудовой деятельности. Представленная в статье модель формирования лидерской позиции студентов средних профессиональных учебных заведений дополняет и конкретизирует теоретические основания достижения студентами лидерского сознания и поведения.

The article illustrates development and theoretical justification of the model of the process of formation of the leadership position of students of secondary vocational schools. The workers' training is a problem of the current educational system of our country. The trend of transferring to the graduates of secondary vocational schools of the entire set of knowledge, skills and abilities required to independent activity is missing. The model of formation of the leadership position of the students of secondary vocational schools presented in the article amends and specifies theoretical bases of students' achieving leadership awareness and behavior.

Ключевые слова: лидерство, лидерская позиция, среднее специальное образование, педагогика, научный подход, системно-синергетический подход, системно-функциональный подход, воспитательная деятельность, педагогические функции, методы воспитательной деятельности.

Keywords: leadership, leadership position, secondary vocational education, pedagogy, scientific approach, system-synergetic approach, system-functional approach, educational work, pedagogical functions, educational work methods.

На современном этапе развития российского общества

растет роль профессионального образования. Общество нуждается в молодых специалистах — профессионально компетентных, адаптированных к условиям современной трудовой деятельности, готовых к принятию самостоятельных решений [1, с. 200]. Учреждения среднего профессионального образования призваны решать проблему подготовки таких кадров, лидерский потенциал которых в полной мере реализован.

Актуальность исследования лидерской позиции студентов колледжей определена в процессе анализа научно-методической литературы и опыта практической работы всех компонентов системы среднего профессионального образования. Он свидетельствует о наличии проблемы подготовки выпускников рабочих профессий, готовых к дальнейшей активной профессиональной деятельности, в силу того что методическая, воспитательная работа и учебно-производственная практика осуществляются без использования педагогических инноваций, учета социального заказа общества, последних достижений современной профессиональной педагогики [2, с. 144].

Сегодня очень важно для успешной дальнейшей подготовки специалистов изучить все составляющие учебной подготовки в учреждении среднего профессионального образования. В соответствии с личностно-ориентированным подходом всестороннее развитие личности студента в процессе профессионального обучения приобретает первоочередное значение. Одним из самых значительных факторов развития личности студента является коллектив учебной группы, в котором имеют место основные модели взаимоотношений между индивидом-лидером и ведомыми участниками группы.

Целью данного исследования является построение модели формирования лидерской позиции студентов средних профессиональных учебных заведений. **Задачи** исследования: определить теоретический подход к воспитательной деятельности; выделить основные блоки модели формирования лидерской позиции; раскрыть содержание воспитательной деятельности педагогического состава, направленной на формирование лидерской позиции студентов.

Психолого-педагогические аспекты лидерства исследовали С. А. Багрецов, А. А. Ершов, Б. Д. Парыгин и др. Проведя анализ исследований по проблеме, мы отметили, что лидерство определяется как:

— степень ведущего влияния личности члена группы на группу в целом в направлении оптимизации решения общегрупповой задачи (С. А. Багрецов) [3, с. 38];

— ведущее положение одного из членов группы, который обладает необходимыми организаторскими способностями, занимает центральное положение в структуре межличностных отношений и способствует своим примером, организацией и управлением группой достижению групповых целей наилучшим образом (А. А. Ершов) [4, с. 54];

— один из процессов организации и управления малой социальной группой, который способствует достижению групповых целей в оптимальные сроки и с оптимальным эффектом (Б. Д. Парыгин) [5, с. 122].

С опорой на выделенные определения лидерства лидерская позиция определяется как активная позиция индивида, направленная на оптимизацию решения общегрупповой задачи.

Процесс освоения и реализации лидерской позиции студентами средних профессиональных учебных заведений может и должен быть регулируемым. Совокупность различных видов деятельности при эффективном управлении призвана обеспечить удовлетворение потребностей студентов в приобретении всего многообразия знаний, умений и навыков, которые будут необходимы в дальнейшей профессиональной деятельности [6, с. 81]. Следовательно, процесс формирования лидерской позиции должен осуществляться путем целенаправленной воспитательной деятельности педагогического состава учебного заведения на основе системно-функционального подхода [7, с. 39].

Концепция системно-функционального подхода к воспитательной деятельности развивалась Н. М. Таланчуком в множестве работ и прошла длительную многолетнюю всестороннюю научную и практическую апробацию. На основе данной концепции была разработана системно-функциональная теория и технология воспитательной деятельности педагогического состава профтехучилищ, экспериментально проверявшаяся с 1976 по 1990 год, многократно обсуждавшаяся в Академии педагогических наук СССР, принятая к внедрению многими образовательными учреждениями Российской Федерации [8, с. 11].

Применяя системно-функциональный подход в отношении воспитательной деятельности, мы обнаруживаем, что ее содержание — реализация педагогическим составом учебного заведения объективных функций при решении воспитательных задач, а методами выступают способы реализации данных функций [9, с. 10]. Структура педагогических функций является инвариантной, а их содержание — вариативным, так как при решении любых задач воспитания и обучения реализуются одни и те же функции, но содержательное их наполнение всегда специфично и соответствует решаемой задаче и уровню профессионального мастерства учителя. В этой системе содержание и методы воспитательной работы представлены в органическом синтезе.

Основываясь на системно-функциональном подходе к воспитательной деятельности, мы можем объективно подойти к выделению содержания и методов деятельности педагогического состава среднего профессионального учебного заведения по формированию лидерской позиции, построить и теоретически обосновать модель этой деятельности [10, с. 288].

Модель воспитательной деятельности педагогического состава по формированию лидерской позиции студентов, демонстрирующая структуру ее содержания и методов, является совокупностью целевого, организационно-содержательного, системно-функционального и оценочно-результативного блоков (табл.).

Ядром модели выступает системно-функциональный блок, демонстрирующий структуру содержания и методов деятельности педагогического состава среднего профессионального учебного заведения, направленной на формирование лидерской позиции студентов.

Содержание воспитательной деятельности педагогического состава, направленной на формирование лидерской позиции студентов, составляет следующие функции:

1. Подготовка педагогического состава к реализации процесса формирования лидерской позиции студентов.

Функция комплексной диагностики исходного уровня сформированности лидерской позиции студентов во вводном периоде обучения (определение уровня сформированности характеристик сознания и поведения лидера, условий формирования лидерской позиции в семье, характера неформальных влияний на проявление лидерских качеств).

Таблица

Модель формирования лидерской позиции студентов средних профессиональных учебных заведений

<table>
<tr><th colspan="4">Целевой блок</th></tr>
<tr><td colspan="4">Цель — формирование лидерской позиции студента среднего профессионального учебного заведения.
Задачи: формирование лидерских качеств; формирование активной жизненной позиции; формирование сознательной гражданской позиции; формирование способности к быстрой адаптации и обучению, самоконтролю и самоанализу; воспитание ответственности, организованности, пунктуальности, способности преодолевать трудности</td></tr>
<tr><td colspan="2">Подходы: системно-ролевой, системно-функциональный</td><td colspan="2">Принципы: целостности, системности, социального партнерства, саморазвития, активно-деятельностного развития обучаемого, синергетизма в воспитании личности</td></tr>
<tr><th colspan="4">Организационно-содержательный блок</th></tr>
<tr><th colspan="2">В контексте аудиторной деятельности</th><th>В контексте внеаудиторной деятельности</th><th>В контексте самостоятельной деятельности</th></tr>
<tr><td colspan="2">Занятия по учебным дисциплинам «Психология», «Мировая художественная культура», коллективные формы производственной практики</td><td>Факультатив «Эффективная работа в команде», мастер-класс «Школа успеха», классные часы</td><td>Активизация самостоятельной работы студентов на уровне составления и реализации индивидуальных программ формирования лидерской позиции; обмен опытом формирования лидерского сознания через сетевое влияние (форумы, web-сайты, сообщества, чаты)</td></tr>
<tr><td colspan="4">Содержание: программы факультатива «Эффективная работа в команде» (в объеме 15 часов); программы учебной дисциплины «Мировая художественная культура» (в объеме 30 часов на первом и втором курсе); программы мастер-классов «Школа успеха»; программы производственной практики; программы воспитательной работы</td></tr>
<tr><th colspan="4">Системно-функциональный блок</th></tr>
<tr><th>Воспитательные функции</th><th>Методы воспитательной работы</th><th colspan="2">Критерии оценки воспитательной работы</th></tr>
<tr><td colspan="4">1-й этап. Подготовка педагогического состава к процессу формирования лидерской позиции учащихся</td></tr>
<tr><td>1. Диагностическая
2. Целевой ориентации
3. Планирования
4. Организаторская</td><td>1. Диагностические
2. Целеориентационные
3. Проектировочные
4. Организаторские</td><td colspan="2">1. Комплексность педагогической диагностики
2. Соответствие задач результатам диагностики
3. Проективная обеспеченность деятельности
4. Организационная обеспеченность деятельности</td></tr>
<tr><td colspan="4">2-й этап. Подготовка студентов к процессу формирования их лидерской позиции</td></tr>
<tr><td>5. Мобилизационно-побудительная
6. Коммуникативная</td><td>5. Мобилизационно-побудительные
6. Коммуникативные</td><td colspan="2">5. Психологическая обеспеченность деятельности
6. Коммуникативная обеспеченность деятельности</td></tr>
<tr><td colspan="4">3-й этап. Реализация процесса формирования лидерской позиции учащихся</td></tr>
<tr><td>7. Формирующая</td><td>7. Формирующие</td><td colspan="2">7. Продуктивность формирования лидерской позиции учащихся</td></tr>
<tr><td colspan="4">4-й этап. Анализ результатов деятельности, направленной на формирование лидерской позиции учащихся</td></tr>
<tr><td>8. Контрольно-аналитическая и оценочная
9. Координации и коррекции</td><td>8. Контрольно-аналитические и оценочные
9. Координационные и коррекционные</td><td colspan="2">8. Комплексность контроля, анализа и оценки деятельности
9. Согласованность и скорректированность деятельности</td></tr>
<tr><td colspan="4">5-й этап. Корректировка и совершенствование деятельности, направленной на формирование лидерской позиции учащихся</td></tr>
<tr><td>10. Совершенствования</td><td>10. Совершенствования</td><td colspan="2">10. Продуктивность деятельности</td></tr>
<tr><th colspan="4">Оценочно-результативный блок</th></tr>
<tr><th colspan="2">Интегративные критерии</th><th colspan="2">Показатели</th></tr>
<tr><td colspan="2">Когнитивный</td><td colspan="2">Понимание лидерства, его значения</td></tr>
<tr><td colspan="2">Волевой</td><td colspan="2">Способность преодолевать трудности, ответственность, организованность</td></tr>
<tr><td colspan="2">Эмоциональный</td><td colspan="2">Уважение к другим, честность</td></tr>
<tr><td colspan="2">Поведенческий</td><td colspan="2">Лидерские качества, способность к руководству, активная жизненная позиция</td></tr>
<tr><td colspan="2">Нравственный</td><td colspan="2">Коллективизм, сознательность</td></tr>
<tr><th colspan="4">Уровни сформированности лидерской позиции</th></tr>
<tr><th>Низкий «исходный»</th><th>Средний «базовый»</th><th colspan="2">Высокий «развитый»</th></tr>
<tr><td colspan="4">Результат: сформированность лидерской позиции выпускника среднего профессионального учебного заведения</td></tr>
<tr><td colspan="4">Педагогические условия эффективности деятельности, направленной на формирование лидерской позиции учащихся: психолого-педагогическая подготовленность педагогического состава к деятельности, направленной на формирование лидерской позиции учащихся; подготовленность учащихся средних профессиональных учебных заведений к восприятию педагогических воздействий и взаимодействию с педагогом в процессе формирования у них лидерской позиции</td></tr>
</table>

Функция диагностики процесса формирования лидерской позиции студентов, осуществляемая во все периоды обучения, включает в себя выявление объективных данных о развитии характеристик лидерского сознания и поведения, факторов и причин, влияющих на это развитие, эффективности применяемых методов.

Функция планирования процесса формирования лидерской позиции студентов входит в общую структуру плана воспитательной работы в учебном коллективе студентов, осуществляется путем включения специфических воспитательных задач.

Организационная деятельность педагогического состава учебного заведения — организация жизнедеятельности студентов внутри учебного коллектива в контексте процесса формирования лидерской позиции.

2. Подготовка студентов к воспитательному воздействию педагогического состава в процессе формирования у них лидерской позиции.

Мобилизационно-побудительная функция — система методов воздействия педагогического состава на студентов с целью сформировать потребность в активной деятельности в группе.

Коммуникативная функция подразумевает налаживание эффективного взаимодействия между педагогическим составом учебного заведения и студентами.

3. Реализация процесса формирования лидерской позиции студентов.

Формирующая функция состоит из системы воспитательных актов, активной жизнедеятельности студентов, в которой формируются мотивы и привычки проявления лидерской позиции.

4. Контроль, анализ, оценка, координация и коррекция процесса и результатов формирования лидерской позиции студентов.

Контрольно-аналитическая функция включает в себя определение педагогическим составом уровня успешности своих действий и качества достигнутых результатов.

Функция координации и коррекции — скоординированность действий участников педагогического состава учебного заведения по формированию лидерской позиции студентов, коррекция достигнутых результатов.

5. Совершенствование воспитательной деятельности, направленной на процесс формирования лидерской позиции студентов.

Функция совершенствования включает в себя творческий поиск инновационных форм воспитательной работы педагогического состава, направленной на совершенствование процесса формирования лидерской позиции студентов.

Методы воспитательной деятельности педагогического состава учебного заведения — это способы выполнения воспитательных функций: диагностические, целеориентационные, планирования, организаторские, мобилизационно-побудительные, коммуникативные, формирующие, контрольно-аналитические, координации и коррекции, совершенствования.

Таким образом, формирование лидерской позиции студентов средних профессиональных учебных заведений — сложный процесс, требующий от педагогического состава согласованных и запланированных воспитательных действий. Представленная модель формирования лидерской позиции студентов конкретизирует и дополняет теоретические основания достижения студентами лидерского сознания и поведения; является совокупностью последовательно реализуемых блоков: целевого, организационно-содержательного, системно-функционального и оценочно-результативного; представляет собой систему функций и соответствующих им методов в рамках подготовки педагогического состава к решению воспитательных задач, подготовки учащихся к восприятию воспитательных воздействий и к взаимодействию с педагогами в органической связи с динамическим контролем, анализом и оценкой полученных результатов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сибирякова Т. Б. Повышение качества профессионального образования — важное условие обеспечения социально-экономического развития России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 200—203.

2. Глущенко М. Е., Нарежнева О. В. Теоретические аспекты анализа эффективности менеджмента // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 144—152.

3. Багрецов С. А., Оганян К. М., Львов В. М. Диагностика социально-психологических групп с внешним статусом. СПб.: Лань, 1999. 640 с.

4. Ершов А. А. Маркетинг. Курс лекций. М.: ПРИОР, 2007. 271 с.

5. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971. 352 с.

6. Рахимбаева И. Э. Становление субъектности студентов в образовательном пространстве // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2011. Т. 11. Вып. 1. С. 80—83

7. Таланчук Н. М. Системно-синергетическая философия и концепция неопедагогики: стратегемы развития педагогики и практики. Казань: ИССО РАО, 1996. 71 с.

8. Корчагин В. Н. Становление и развитие системно-синергетической парадигмы в педагогике: на основе анализа педагогического наследия Н. М. Таланчука: дис. … д-ра пед. наук. Казань, 2005. 345 с.

9. Корчагин Н. В. Формирование правовой культуры учащихся профессионального училища (лицея): автореф. дис. ... канд. пед. наук. Саратов, 2012. 22 с.

10. Лепаев Р. О. Научные подходы к исследованию процесса формирования лидерской позиции студентов в системе среднего профессионального образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 286—289.

REFERENCES

1. Sibiryakova T. B. Improving the quality of vocational education is an important condition for ensuring socio-economic development of Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 20—203.
2. Glushchenko M. E., Narezhneva O. V. Theoretical aspects of the management efficiency analysis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 144—152.
3. Bagretsov S. A., Oganyan K. M., L'vov V. M. Socio-psychological groups with external status. St. Petersburg: Lan', 1999. 640 p.
4. Ershov A. A. Marketing. Course of lectures. M.: PRIOR, 2007. 271 p.
5. Parygin B. D. Fundamentals of socio-psychological theory. M.: Idea, 1971. 352 p.
6. Rahimbaeva I. E. Formation of subjectivity of students in educational space // News of Saratov university. New series. Series Philosophy. Psychology. Pedagogic. 2011. Vol. 11. Issue 1. P. 80—83.
7. Talanchuk N. M. System and synergetic philosophy and the neopedagogic concept: stratagems of development of the pedagogical theory and practice. Kazan: ISE RAE, 1996. 71 p.
8. Korchagin V. N. Formation and development of the system-synergy paradigm in pedagogic: based on the analysis of pedagogical heritage of N. M. Talanchuk: thesis of the doctor of pedagogical sciences. Kazan, 2005. 345 p.
9. Korchagin N. V. Formation of legal culture of pupils of professional school (lyceum): abstract of a thesis of the doctor of pedagogical sciences. Saratov, 2012. 22 p.
10. Lepaev R. O. Scientific approaches to the research of the formation process of the students leadership position in the secondary professional education // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). P. 286—289.

УДК 82-84:81-2
ББК 94.8:81.2

Zheltukhina Marina Rostislavovna,
doctor of philology, full professor, academician
of the Russian Natural Sciences Academy,
full professor of the English Philology Chair
of the Volgograd State Socio-Pedagogical University,
head of the research laboratory Discourse Linguistics,
rector of the Actor's skill school
of Anatoly Omelchenko,
director of the Center
for Communicative Technologies,
Volgograd,
e-mail: zzmr@mail.ru

Желтухина Марина Ростиславовна,
д-р филол. наук, профессор, академик РАЕН,
профессор кафедры английской филологии
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

Bye Yui,
postgraduate student
of the English philology chair
of the Volgograd State Socio-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: youdengzi@163.com

Бай Юй,
аспирант кафедры английской филологии
Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: youdengzi@163.com

КОМПЛЕКСНЫЕ АФОРИЗМЫ О НОРМАХ ИНОЯЗЫЧНОГО КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ ЭТИКИ В МЕЖКУЛЬТУРНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ (НА МАТЕРИАЛЕ РУССКОГО И КИТАЙСКОГО ЯЗЫКОВ)[1]

COMPLEX APHORISMS ABOUT NORMS OF FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATIVE BEHAVIOR AS THE MEANS OF COMMUNICATIVE ETHICS FORMATION IN THE CROSS-CULTURAL INTERACTION (ON RUSSIAN AND CHINESE MATERIAL)[2]

В статье рассматриваются комплексные афоризмы, отражающие нормы коммуникативного поведения. Предлагается классификация комплексных афоризмов на основе комбинирования информационного, акционального и перцептивного критериев. Данные критерии позволяют нам описать сложные формы афоризмов, выделенные в результате

[1]Исследование реализовано при финансовой поддержке Минобрнауки России для выполнения государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания 2015 года.
[2]Research was implemented with the financial support of the RF Ministry of education and science for fulfillment of the state work in the field of scientific activity within the frame of the state task basic part 2015.

анализа русского и китайского языкового материала, в которых отражены нормы коммуникативного поведения русских и китайцев, для достижения взаимопонимания при обучении языку и в повседневном и деловом общении. В результате исследования установлено, что к комплексным афоризмам, отражающим нормы коммуникативного поведения в русской и китайской лингвокультурах, относятся: информационно-акциональные, перцептивно-акциональные, информационно-перцептивные, информационно-акционально-перцептивные афоризмы.

The article examines the complex aphorisms reflecting norms of communicative behavior. Classification of complex aphorisms on the basis of combination of information, actional and perceptual criteria is proposed. These criteria allow describing complicated forms of aphorisms distinguished as a result of the Russian and Chinese language material analysis, which reflect norms of communicative behavior of Russians and Chinese for achieving mutual understanding in teaching language and in everyday and business communication. As a result of research it has been established that the complex aphorisms reflecting norms of communicative behavior in Russian and Chinese linguocultures include: information and actional, perceptual and actional, information and perceptual, information and actional and perceptual aphorisms.

Ключевые слова: афоризм, комплексные афоризмы, коммуникация, коммуникативное поведение, норма, нормы коммуникативного поведения, критерии дифференциации, классификация, информационный, акциональный, перцептивный.

Keywords: aphorism, complex aphorisms, communication, communicative behavior, norm, norms of communicative behavior, differentiation criteria, classification, information, actional, perceptual.

Достижение взаимопонимания в межкультурной коммуникации является одной из основных задач обучения иностранным языкам. Изучение русской и китайской афористики, содержащей знания о человеческом опыте и представленной изречениями известных русских и китайских мыслителей, ставшими популярными, воспроизводимыми и прецедентными в обеих лингвокультурах, позволяет решать не только лингвистические, методические, но и психологические, педагогические проблемы [1; 2; 3; 4; 5 и др.].

Целью данной работы является рассмотрение комплексных афоризмов, отражающих нормы коммуникативного поведения в русской и китайской лингвокультурах. Анализ языкового материала позволил нам положить в основу нашей классификации афоризмов, тематически связанных с нормами коммуникативного поведения, три аспекта общения, находящие отражение в коммуникативном поведении индивида или группы людей. Иными словами, установлено, что основными содержательными **критериями выделения афоризмов, в которых отражены нормы коммуникативного поведения** [6; 7], являются:

1) информационный — обмен информацией между коммуникантами;

2) акциональный — обмен действиями между коммуникантами;

3) перцептивный — восприятие, понимание и определенное отношение к коммуниканту.

КОМПЛЕКСНЫЕ АФОРИЗМЫ представляют собой афоризмы, в которых отражаются нормы коммуникативного поведения, реализующиеся в процессе обмена информацией и действиями между партнерами по коммуникации, а также в процессе восприятия, понимания партнера по коммуникации и выражающие определенное отношение к коммуниканту:

1) информационно-акциональные;

2) перцептивно-акциональные;

3) информационно-перцептивные;

4) информационно-акционально-перцептивные.

Рассмотрим данные разновидности комплексных афоризмов подробнее.

1. **ИНФОРМАЦИОННО-АКЦИОНАЛЬНЫЕ АФОРИЗМЫ** реализуются в процессе обмена информацией и действиями между партнерами по коммуникации.

ИНФОРМАЦИЯ (СОДЕРЖАНИЕ) АДРЕСАНТА + ДЕЙСТВИЯ (ГОВОРЕНИЕ + МОЛЧАНИЕ) АДРЕСАНТА С АКЦЕНТОМ НА ИНФОРМАЦИЮ (СОДЕРЖАНИЕ И КАЧЕСТВО)

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: АДРЕСАНТ МОЛЧИТ, АДРЕСАНТ ГОВОРИТ (СОДЕРЖАНИЕ И КАЧЕСТВО).

Например, ***«Лучше ничего не сказать, чем сказать ничего» (Анатолий Федорович Кони).***

НИЧЕГО’ 1. 1. см. ничто. 2. нескл., мест. отриц., с последующим отрицанием. То же, что ничто (разг.). Его н. не интересует. … (0002; 0007; 1) [8].

НИЧТО’ [шт], ничего’, ничему’, ниче’м, ни для чего’, ни у чего’, ни с че’м, ни о чём. 1. мест. отриц., с последующим отрицанием. Ни один предмет, ни одно явление. Равнодушных людей н. не волнует. Храбреца н. не остановит. Без ничего (прост.) — без какого-н. содержания, без всякого напоминания. Пирог без ничего. … (0002; 0007; 1) [Там же].

Данный афоризм отражает коммуникативную норму, когда молчание адресанта информативнее и безобиднее, чем бессмысленное говорение. Афоризм представляет собой сравнительную конструкцию «лучше, чем» с использованием словосочетания с компонентом «говорение» в сравнительной степени «лучше ничего не сказать» в значении «лучше промолчать» (компонент «молчание»), а также словосочетания «сказать ничего» в значении «сказать что-либо без содержания, смысла».

ИНФОРМАЦИЯ (СОДЕРЖАНИЕ) АДРЕСАНТА + ДЕЙСТВИЯ (ГОВОРЕНИЕ + МОЛЧАНИЕ) АДРЕСАНТА С АКЦЕНТОМ НА ДЕЙСТВИЯ (МОЛЧАНИЕ)

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: АДРЕСАНТ МОЛЧА ОБДУМЫВАЕТ ТО, ЧТО ХОЧЕТ СКАЗАТЬ.

Например, ***«Слово не воробей, так что сиди и не чирикай» (Илья Герчиков).***

ЧИРИКАТЬ — болтать, щебетать, посвистывать, говорить [9].

ЧИРИКАТЬ -аю,- аешь; несов. 1. О нек-рых птицах: издавать высокие частые звуки, щебетать. Чирикают воробьи. 2. перен. Говорить тонким голосом и быстро (разг.). Чирикающие девицы [10].

СЛОВО НЕ ВОРОБЕЙ, ВЫЛЕТИТ — НЕ ПОЙМАЕШЬ. Что сказано, того не воротишь, от того не откажешься. Говорится, когда кого-то ловят на слове, или как сожаление о сказанном, совет обдумывать свои слова. Прежде, чем что-л. сказать, надо хорошенько подумать, чтобы потом не пришлось жалеть о сказанном (http://www.poskart.ru/slovo-nevorobei.html).

Рассматриваемый афоризм реализует коммуникативную норму, когда адресант молча обдумывает то, что хочет сказать. Афоризм основан на трансформации и контаминации

нескольких прецедентных высказываний, пословиц: *«Слово не воробей, вылетит — не поймаешь», «Сиди в окопе и не высовывайся/не вякай…», «сиди и молчи».* Афоризм содержит в неизменном виде первую часть пословицы *«Слово не воробей»,* что вызывает в русском языковом сознании ассоциации слова с воробьем, который легко издает звуки (чирикает — *«чирик-чирик»*), то есть звуки легко вылетают, как слова у человека, которые часто не обдумываются адресантом. Данный афоризм понимается носителем русского языка следующим образом: *«что сказано, того не воротишь, от того не откажешься», «говорится, когда кого-то ловят на слове, или как сожаление о сказанном, совет обдумывать свои слова»* (http://www.poskart.ru/slovo-ne-vorobei.html). Говорить, вербально общаться с партнером по коммуникации означает общаться при помощи слов. Слово несет информацию, которую произносит адресант, которую получает адресат, воспринимает ее, осознает. Тему совета одного коммуниканта другому продолжает вторая часть афоризма «так что сиди и не чирикай», которая отсылает адресата как носителя русского языка к разговорному выражению *«сиди и молчи»,* выступающее сокращением от аллюзии *«Сиди в окопе (и не высовывайся)!»*, реализующей *«требование помолчать, не вмешиваться»* (http://onlineslovari.com/jivaya_rech_slovar_razgovornyih_vyirajeniy/search/?word=%D1%81%D0%B8%D0%B4%D0%B8+%D0%B8+%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D1%87%D0%B8&select=jivaya_rech_slovar_razgovornyih_vyirajeniy). Имеющиеся вариации в русском языке *«Сиди в окопе <…> и не вякай (или не чирикай, не высказывайся, не высовывайся и т.п.) — молчи, <…>; Сиди и не дергайся (или не рыпайся, не квакай, не вякай и т.п.) — будь скромнее, не выставляй свою…»* (http://onlineslovari.com/jivaya_rech_slovar_razgovornyih_vyirajeniy/search/?word=%D1%81%D0%B8%D0%B4%D0%B8+%D0%B8+%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D1%87%D0%B8&select=slovar_russkogo_argo) усиливают эмоциональный фон путем использования повелительного наклонения синонимичных глаголов 2-го лица единственного числа *сидеть и дергаться, высовываться, рыпаться, высказываться, вякать, квакать, чирикать (сиди, чирикай…), отрицательной частицы не с глаголом чирикать (не чирикай).*

2. ПЕРЦЕПТИВНО-АКЦИОНАЛЬНЫЕ АФОРИЗМЫ осуществляются в процессе обмена действиями между партнерами по коммуникации, а также в процессе восприятия, понимания партнера по коммуникации и выражают определенное отношение к коммуниканту.

ДЕЙСТВИЯ (ГОВОРЕНИЕ) АДРЕСАНТА + ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ АДРЕСАТА.

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: АДРЕСАНТ ГОВОРИТ, АДРЕСАТ ВОСПРИНИМАЕТ ЕГО НЕГАТИВНО, ТАК КАК АДРЕСАНТ МНОГО И НЕ ПО ТЕМЕ ГОВОРИТ.

Например, ***«Разболтанный речевой механизм»*** (Тамара Клейман).

РАЗБОЛТАННЫЙ прил. разг. 1) Нетвердый, расхлябанный (о походке, движениях). 2) перен. Лишенный выдержки, неорганизованный, недисциплинированный [11].

МЕХАНИЗМЫ РЕЧИ — условное название системы психофизиологических предпосылок, позволяющих человеку строить осмысленные высказывания и понимать чужую речь. В основе М.р. лежат функциональные физиологические системы, складывающиеся у человека в процессе его индивидуального развития под активным воздействием предметной деятельности и общения с др. людьми и невозможные без некоторых врождённых способностей и умений (например, правильной координации артикуляции, слогообразования и дыхания). Принцип системной локализации речевых функций в коре больших полушарий головного мозга обеспечивает возможность различной психофизиологической обусловленности одних и тех же (по языковой структуре) речевых высказываний [12].

В предложенном афоризме реализуется коммуникативная норма, заключающаяся в том, что адресант говорит, адресат воспринимает его негативно, так как адресант говорит много и не по теме. Чрезмерное бессмысленное общение, без умения выслушать партнера по коммуникации вредит адресанту, отталкивает от него адресата. Адресат воспринимает адресанта болтуном, несерьезным человеком, лишенным выдержки, неорганизованным, недисциплинированным, на которого нельзя положиться, которому нельзя доверять, так как он может только болтать. Именно для привлечения внимания к перечисленным качествам адресанта автор афоризма выбрал прилагательное «разболтанный», характеризуя речевой механизм адресанта.

ДЕЙСТВИЯ (ГОВОРЕНИЕ) АДРЕСАНТА + (СЛУШАНИЕ) АДРЕСАТА + ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ АДРЕСАТА.

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: АДРЕСАТ СЛУШАЕТ, ВОСПРИНИМАЕТ И ПОНИМАЕТ АДРЕСАНТА.

Например, ***«Единственный человек, которому я внимаю с открытым ртом, мой стоматолог» (Сергей Федин).***

ВНИМАТЬ см. ВНЯТЬ буд. вр. не употр.; внял, - а, - о; сов,. кому-чему. 1. То же, что услышать (см. слышать в 1 знач.) (устар. высок.). В. дальний звук. 2. Отнестись к чему-н. со вниманием (высок.). В. чьей-н. просьбе. В. голосу рассудка (поступить разумно). В. чьим-н. мольбам. || несов. внимать, - аю, - аешь; -ай и (устар.) внемлю, - лешь; внемли и внемли; внемлющий [10].

С ОТКРЫТЫМ РТОМ разг. экспрес. Очень внимательно, с огромным интересом (слушать). С открытым ртом слушал я дядю Левонтия. Он как-то даже приосанился во время речи, и понял я, что должность у дяди Левонтия не меньше десятника, а то и выше хватай (В. Астафьев. Последний поклон) [13].

Данный афоризм раскрывает коммуникативную норму, согласно которой адресат слушает, воспринимает и понимает адресанта. Автор афоризма усиливает эмоциональное напряжение при помощи добавления к глаголу внимать в значении *«слушать внимательно, услышать»* разговорного фразеологизма *«с открытым ртом»,* означающего *«очень внимательно, с огромным интересом слушать кого-л.».* Восприятие партнера по коммуникации с удовольствием, желание его слушать очень внимательно, с огромным интересом и понимать, выказывать к нему хорошее отношение — это норма общения. Однако адресат не всегда ее соблюдает, только по необходимости, если адресату что-то нужно от адресанта. Приведенный пример как раз и указывает в юмористической форме на один из случаев подобной необходимости (адресат слушает своего стоматолога), которая помогает услышать то, что раньше не смог бы услышать адресат из-за своих убеждений или некорректного поведения в отношении адресанта, нежелания его слушать и т.п.

3. ИНФОРМАЦИОННО-ПЕРЦЕПТИВНЫЕ АФОРИЗМЫ реализуются в процессе обмена информацией между партнерами по коммуникации, а также в процессе восприятия, понимания партнера по коммуникации и выражают определенное отношение к коммуниканту.

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ (СОДЕРЖАНИЕ, МЫСЛИ АДРЕСАНТА И АДРЕСАТА) (КОЛИЧЕСТВО) + АКЦЕНТ НА ВОСПРИЯТИЕ АДРЕСАТА.

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: КОММУНИКАНТЫ ЗНАЮТ ДРУГ О ДРУГЕ ЧТО-ЛИБО, ЧТО СПОСОБСТВУЕТ ИЛИ ПРЕПЯТСТВУЕТ ОБЩЕНИЮ.

Например, ***«Слишком много или слишком мало знать друг друга одинаково мешает сближению» (Лев Николаевич Толстой).***

МЕШАТЬ,- аю,- аешь; несов., кому-чему или с неопр. Создавать препятствия в чём-н., служить помехой. М. работать… [10].

СБЛИЖЕНИЕ, сближения, ср. (книжн.). 1. Действие по глаг. сблизить-сближать. Сближение разнородных понятий. 2. Действие и состояние по глаг. сблизиться-сближаться. Сближение соседних стран. Частые встречи содействуют сближению [Там же].

Рассматриваемый афоризм реализует коммуникативную норму, которая состоит в том, что партнеры по коммуникации знают друг о друге какую-либо информацию, что способствует или препятствует их общению. Слишком много или просто много информации убивает интерес к человеку, мало информации не позволяет достаточно его узнать, чтобы доверять.

4. ИНФОРМАЦИОННО-АКЦИОНАЛЬНО-ПЕРЦЕПТИВНЫЕ АФОРИЗМЫ осуществляются в процессе обмена информацией и действиями между партнерами по коммуникации, а также в процессе восприятия, понимания партнера по коммуникации и выражают определенное отношение к коммуниканту.

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ (СОДЕРЖАНИЕ) АДРЕСАНТА + ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ (ГОВОРЕНИЕ) АДРЕСАНТА + ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ (АДРЕСАТА).

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: КОММУНИКАНТЫ ГОВОРЯТ, СЛУШАЮТ, ВОСПРИНИМАЮТ И ПОНИМАЮТ ДРУГ ДРУГА, ОТНОСЯТСЯ ДРУГ К ДРУГУ С УВАЖЕНИЕМ И ЛЮБОВЬЮ.

Например,

颜渊问「仁」
颜渊曰："请问其目？"
子曰："非礼勿视，非礼勿听，非礼勿言，非礼勿动。" – 春秋·孔子

Янь Юань интересовался вопросами «жень» (гуманностью).

Янь Юань спросил: «Что это такое?»

Конфуций ответил: «На то, что не соответствует правилам (ритуалу, церемонии), не смотри, то, что не соответствует правилам, не слушай, то, что не соответствует правилам, не говори, то, что не соответствует правилам, не делай» (период Чуньцю, Весна-Осень, Кунцзы) (Мысли Конфуция «Жэнь») **[14].**

"仁" («Жэнь», Rén) — «человеческое начало», «любовь к людям», «человеколюбие», «милосердие», «гуманность» как ядро конфуцианства, самый высокий уровень мысли конфуцианства. Это человеческая доброта, любовь к простым людям, сыновняя почтительность к родителям, уважение и любовь к старшим, к братьям, верность, вежливость, воспитанность, прощение, мужество и др. *(http://www.abirus.ru/content/564/623/625/647/11954/12079.html)*. Коммуникативная норма заключается в том, чтобы в общении коммуниканты ценили человеческое право и чувства друг друга. Следовать Жэнь в коммуникации — значит руководствоваться сочувствием и любовью к людям.

子贡问曰:"有一言而可以终身行之者乎?"
子曰:"其恕乎!己所不欲,勿施于人。"（孔子）

Однажды его ученик Цзы Гун спросил: «Можно обобщить нормы коммуникативного поведения целой жизни в одном слове?»

Учитель сказал: «Наверное, это можно выразить в «Шу». То есть не делайте другим того, чего себе не пожелаете» (Конфуций (Кун-Цзы)) [Там же].

Шу (забота о людях) — норма коммуникативного поведения, морали, которую выдвинул впервые Конфуций (Кун-Цзы), то есть представление себя на месте других людей, «взаимность», «способ осуществления человеколюбия». Это важная мысль конфуцианства, важный принцип "仁" (жэнь). Мысли Конфуция "仁" (жэнь) и его известные афоризмы *(http://www.abirus.ru/content/564/623/625/647/11954/12079.html)*. Мысли Конфуция направляют коммуникантов ценить человеческое право, ценить чувства других людей.

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ (содержание, мысли адресанта) + ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ (говорит адресант, слушает и воспринимает адресат) + АКЦЕНТ НА ВОСПРИЯТИЕ АДРЕСАТА.

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: АДРЕСАНТ ВЕРБАЛИЗУЕТ МЫСЛЬ, ПЕРЕДАЕТ АДРЕСАТУ, АДРЕСАТ ВОСПРИНИМАЕТ МЫСЛЬ. МЫСЛЬ В ОБЩЕНИИ КОЛИЧЕСТВЕННО И КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНЯЕТСЯ.

Например, ***«Общение — искаженное восприятие искаженных мыслей» (Сергей Федин).***

ВОСПРИЯТИЕ, я, ср. 1. см. воспринять. 2. Форма чувственного отражения действительности в сознании, способность обнаруживать, принимать, различать и усваивать явления внешнего мира и формировать их образ. Законы восприятия [10].

МЫСЛЬ, и, ж. 1. Мыслительный процесс, мышление. Сила человеческой мысли. 2. То, что явилось в результате размышления, идея. Интересная м. 3. То, что заполняет сознание, дума. М. о сыне. Иметь в мыслях что-н. 4. мн. Убеждения, взгляды. Быть одних мыслей с кем-н. 5. мысль! Хорошая идея, хорошо придумано (разг.). Встретиться с друзьями - это м.! || прил. мысленный,- ая,- ое (к 1, 2 и 3 знач.; устар.) [Там же].

ИСКАЖЁННЫЙ, искажённая, искажённое; искажён, искажена, искажено (книжн.). 1. Прич. страд. прош. вр. от исказить. Статья, искаженная цензором. 2. только полн. формы. Совершенно неправильный, переиначенный, извращенный. Искажённый смысл. Искажённые слова. 3. только полн. формы. Изменившийся от судорожных подергиваний. Искажённое от злобы лицо. искажу, искажусь, исказишь, исказишься. Буд. вр. от исказить, исказиться [Там же].

Общение — это звуковое выражение мыслей человека, его качество зависит от качества мыслей человека. Общение происходит между двумя коммуникантами. Объем информации, передаваемой одним партнером по коммуникации, при восприятии другим партнером коммуникации подвергается количественному и качественному изменению, то есть мысль первого коммуниканта только частично вербализуется, далее при передаче второму коммуниканту возможна потеря смысла из-за индивидуальных особенностей восприятия и затем понимания вторым коммуникантом сказанного. Данный афоризм соответствует речевой норме, так как слово «искаженный», определяющее понятия «мысль» и «восприятие», означает «совершенно неправильный, переиначенный, извращенный». Автор афоризма понимает общение как взаимодействие двух партнеров по коммуникации, при котором одним коммуникантом передается неполная информация другому коммуниканту, воспринимается им не в полном объеме, что соответствует речевой норме.

ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ (МОЛЧАНИЕ) + ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ + ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ (с акцентом на качество).

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: ХОТЯ АДРЕСАНТ И АДРЕСАТ МОЛЧАТ, ОНИ ПОНИМАЮТ ДРУГ ДРУГА. ЭТО ВЫСШИЙ КОММУНИКАТИВНЫЙ УРОВЕНЬ.

Например, ***«Лучшее общение — это молчание» (Ирина Мозговая).***

ОБЩЕ'НИЕ,- я, ср. Взаимные сношения, деловая или дружеская связь. Тесное, дружеское, непринуждённое о. О. с людьми. О. с природой (перен.). (0053; 0467; 1) [8].

МОЛЧА'НИЕ,- я, ср. 1. Отсутствие речи, ответа на что-н. Ответить собеседнику молчанием. Многозначительное м. М. в ответ на просьбу. Его спрашивают, но в ответ только м. Слово - серебро, м. - золото (посл.) [15].

Рассматриваемый афоризм отражает коммуникативную норму высшей степени восприятия и понимания в коммуникации — при молчании. Не только говорение передает информацию от адресанта адресату. Молчание тоже считается одним из видов коммуникативного поведения в процессе общения между коммуникантами. Бывает, когда ты молчишь, тебя больше и лучше понимают, чем когда говоришь. Мысль (например, адресант не знает, что сказать дальше, или не хочет продолжать разговор) и чувство, состояние, эмоция (скромный, недовольный, неприятный, возмущенный, уставший и др.) первого коммуниканта могут быть переданы второму коммуниканту при молчании, а также иногда в молчании, сопровождающемся невербаликой.

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ + ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ МЕЖДУ КОММУНИКАНТАМИ (говорение и слушание) + ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: АДРЕСАНТ И АДРЕСАТ НЕ ОДИНОКИ, КОГДА ОБЩАЮТСЯ.

Например, ***«Единственная болезнь, которая проходит от контактов с людьми,— это одиночество» (Сергей Федин).***

ОДИНОЧЕСТВО, а, ср. Состояние одинокого человека. Скучать в одиночестве [10].

ОДИНО́КИЙ, одинокая, одинокое; одинок, одинока, одиноко. 1. Один без других; отделенный от других, себе подобных. Одинокий хутор. «С того берега раздался одинокий выстрел». А. Н. Толстой. Одиноко (нареч.) расположенная деревня. … 3. Не имеющий семьи, родственников, близких. «Жил некто, человек безродный, одинокий». Крылов. «Я одинок и не имею даже знакомых». Чехов. «Одинокий, потерянный, я, как в пустыне, стою». Некрасов. || *Не имеющий единомышленников, соратников, сподвижников. Одинокий мыслитель. 4. в знач. сущ. одинокий, одинокого, муж., одинокая, одинокой, жен. Бессемейный человек. Комната для одинокого* [15].

БОЛЕЗНЬ, и, ж. Расстройство здоровья, нарушение деятельности организма. Детские болезни. Заразная б. Болезни растений. Болезни роста (перен.: трудности, возникающие при становлении, освоении чего-н. нового) [10].

КОНТАКТ, а, м. 1. Соприкосновение, соединение (спец.). Электрический к. Тектонический к. (в земной коре). 2. Деловая связь, согласованность в действиях. Торгово-экономические компакты. Войти в к. с кем-н. Действовать в контакте с кем-н. 3. Непосредственное общение, соприкосновение с кем-н. К. с больным. … [Там же].

Данный афоризм противоречит коммуникативной норме, утверждающей, что коммуниканты не одиноки, если они непосредственно общаются, если они контактируют, взаимодействуют друг с другом. Одиночество называется автором афоризма болезнью, то есть расстройством здоровья, нарушением деятельности организма, которое вытекает из общения между людьми. Одиночество понимается как состояние одинокого человека, то есть человека, который существует один без других, отделенный от других себе подобных, не имеющий родственников, семьи, близких, единомышленников, соратников, сподвижников, то есть не имеющий контактов с людьми. На первый взгляд это противоречит заключению автора афоризма, что одиночество происходит от контактов с людьми. Но на самом деле автор подразумевает, что человеку есть с кем общаться, он общается с людьми, которые не доставляют радости коммуникативного взаимодействия, либо его не понимают и отвергают, либо чрезмерно навязчивы в общении, что раздражает данного коммуниканта, поэтому он предпочитает уединиться, чтобы отдохнуть от общения с людьми. Одиночество — лекарство от слишком чрезмерного общения.

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ (СОДЕРЖАНИЕ) + ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ МЕЖДУ КОММУНИКАНТАМИ (говорение и слушание) + ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ.

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: НЕПОХОЖИЕ НА ДРУГИХ КОММУНИКАНТЫ ПЕРЕДАЮТ ДРУГ ДРУГУ ВОСПРИНИМАЕМУЮ И ПОНИМАЕМУЮ ЧАСТО ТОЛЬКО ИМИ ИНФОРМАЦИЮ.

Например, ***«И белые вороны собираются в стаи» (Сергей Федин).***

БЕЛАЯ ВОРОНА, разг. Редкий, необычный по своим качествам человек, резко выделяющийся среди других людей [16].

Данный афоризм ярко иллюстрирует коммуникативную норму, раскрывающую многообразие коммуникации, индивидуальность коммуникантов (адресанта и адресата). Автор афоризма подчеркивает, что всегда найдутся индивиды с одинаковыми, понятными только им идеями, мыслями, с интересующей только их информацией, тем самым они притягиваются друг к другу на коммуникативном и межличностном уровне, объединяются в коммуникативные группы по интересам.

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ + ОБМЕН ДЕЙСТВИЯМИ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ (говорит, кричит, слушает, слышит с акцентом на качество) + ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ (воспринимает и понимает с акцентом на качество).

КОММУНИКАТИВНАЯ НОРМА: АДРЕСАНТ ГОВОРИТ ЭМОЦИОНАЛЬНО ГРОМКО, АДРЕСАТ СЛЫШИТ ХУЖЕ, ТО ЕСТЬ ХУЖЕ ВОСПРИНИМАЕТ.

Например, ***«Чем громче говоришь, тем хуже тебя слышат» (Ольга Анина).***

ГРОМКИЙ, прил. 1) Сильно звучащий, хорошо слышный (противоп.: тихий). 2) перен. Получивший широкую известность, огласку. 3) перен. разг. Излишне торжественный, высокопарный [11].

Громче — сравнительная степень от прилагательного *«громкий»*.

Приведенный афоризм отражает коммуникативную норму качества произнесения информации, которое влияет на качество восприятия и понимания информации. Когда люди недовольны друг другом и ссорятся, их сердца отдаляются. Коммуниканты отдаляются друг от друга также в тех случаях, когда один из них не слушает другого, говорит о своем, пытается настоять на своем, повышая голос. В таком случае нарушается коммуникативная норма равноправия и взаимоуважения адресанта и адресата. Для того чтобы преодолеть образовавшееся расстояние между коммуникантами и услышать друг друга, им приходится кричать. Когда адресант кричит, то адресат его слушает, но теряет интерес, поэтому хуже слышит. Чем

сильнее сердятся коммуниканты, тем громче кричат. Другой вариант реализации коммуникативной нормы: когда коммуниканты расположены друг к другу, уважительно относятся друг к другу, возможно, влюблены, они не кричат, напротив, говорят тихо, потому что их сердца и мысли находятся очень близко и расстояние между ними совсем маленькое. Они даже только смотрят друг на друга и все понимают без слов. Китайская и русская пословицы гласят: **最响亮的**呐喊 – **沉默**。/ Самый громкий крик — тишина.

Итак, в результате проведенного анализа выявленных нами афоризмов, отражающих нормы коммуникативного поведения, мы рассмотрели наиболее многочисленную группу афоризмов — «комплексные афоризмы». Были установлены и описаны следующие разновидности комплексных афоризмов: информационно-акциональные, перцептивно-акциональные, информационно-перцептивные, информационно-акционально-перцептивные, выделенные на основе комбинирования информационного, акционального, перцептивного критериев. Данные критерии позволили нам расшифровать сложные формы афоризмов о нормах коммуникативного поведения русских и китайцев, что способствует достижению взаимопонимания при обучении иностранному языку, в повседневном и деловом общении, решает образовательные, воспитательные, методические задачи в межкультурной коммуникации. Благодаря выявленным афоризмам о нормах коммуникативного поведения в русской и китайской лингвокультурах стимулируется мыслительная деятельность носителей языка. Анализ описанных афоризмов раскрывает образную проблемную ситуацию о нормах коммуникативного поведения, облегчает познавательную, образовательную деятельность коммуникантов. Дидактический характер афоризмов о нормах коммуникативного поведения оказывает влияние на оперирование коммуникантами мысленными образами в процессе межкультурного познания действительности, коммуникативных особенностей разных лингвокультур. Результаты данного исследования имеют несомненную теоретическую значимость и практическую ценность, поскольку вносят вклад в разработку культурно-мировоззренческих и коммуникативно-дидактических концепций реализации программ, проектов и мероприятий просветительского характера о нормах коммуникативного поведения в разных лингвокультурах (конференций, обучающих и творческих семинаров и т. д.), в дальнейшую научную работу о функционировании афоризмов в межкультурной коммуникации, а также в создание методической базы для воспитательной работы с подрастающим поколением с целью развития познавательной, мыслительной, этико-эстетической, коммуникативной деятельности детей и молодежи в процессе овладения родным или иностранным языком.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Желтухина М. Р. Роль информации в медиадискурсе // Вестник ЦМО МГУ. Филология. Культурология. Педагогика. Методика. 2010. № 3. С. 12—18.

2. Желтухина М. Р. Тропологическая суггестивность массмедиального дискурса: монография. М. — Волгоград: Ин-т языкознания РАН: Изд-во ВФ МУПК, 2003. 656 с.

3. Желтухина М. Р., Морозова К. В. Алгоритм создания инфографики и ее интенциональность // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 228—231.

4. Карасик В. И. Речевое поведение и типы языковых личностей // Массовая культура на рубеже XX—XXI веков: Человек и его дискурс: сб. науч. тр. / под ред. Ю. А. Сорокина, М. Р. Желтухиной; ИЯ РАН. М.: Азбуковник, 2003. С. 24—45.

5. Красных В. В. Коды и эталоны культуры (приглашение к разговору) // Язык, сознание, коммуникация. М., 2001. Вып. 19. С. 5—21.

6. Желтухина М. Р., Бай Юй. Критерии дифференциации афоризмов, отражающих нормы коммуникативного поведения // Вестник ЦМО МГУ. Филология. Культурология. Педагогика. Методика. 2014. № 2. С. 72—80.

7. Стернин И. А. Понятие коммуникативного поведения и проблемы его исследования // Русское и финское коммуникативное поведение. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. С. 4—20.

8. Семантический словарь [Электронный ресурс]. URL: http://lexrus.ru/search.aspx?s=0&p=2865 (дата обращения: 27.04.2014).

9. Абрамов Н. Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений: Около 5000 синонимических рядов. Более 20000 синонимов / 7-е изд., стереотип. М.: Русские словари, 1999. 432 с.

10. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова, Ин-т рус. яз. им. В. В. Виноградова РАН. 4-е изд., доп. М.: Азбуковник, 1999. 944 с.

11. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный / Т. Ф. Ефремова. М.: Рус. яз., 2000. Т. 1: А—О. 2000. 1209 с. Т. 2: П—Я. 2000. 1088 с.

12. Большая советская энциклопедия: в 30 т. М.: Сов. энциклопедия, 1969—1978 [Электронный ресурс]. URL: http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ (дата обращения: 27.03 2014).

13. Федоров А. И. Фразеологический словарь русского литературного языка. М.: Астрель: АСТ, 2008. 880 с.

14. **孔子及其弟子**，论语，战国初期

15. Толковый словарь русского языка: в 4 т. / под ред. Д. Н. Ушакова. М.: Сов. энциклопедия; ОГИЗ (Т. 1); Гос. изд-во иностр. и нац. словарей (Т. 2—4), 1935—1940.

16. Большой словарь русских поговорок / В. М. Мокиенко, Т. Г. Никитина. М.: Олма Медиа Групп, 2007. 784 с.

REFERENCES

1. Zheltukhina M. R. The Role of Information in the Media Discourse // Bulletin of the CIE MSU. Philology. Cultural Science. Pedagogics. Methods. 2010. № 3. P. 12—18.

2. Zheltukhina M. R. Tropological Suggestiveness of the Mass Media Discourse: monograph. M. — Volgograd: Inst. of Linguistics of the Russian Academy of Sciences: Publishing House of VF MUPK, 2003. 656 p.

3. Zheltukhina M. R., Morozova K. V. Algorithm for Creating Infographics and its Intentionality // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 228—231.

4. Karasik V. I. Speech Behavior and Types of Language Persons // Mass Culture at a Turn of the XX—XXI Centuries: Person and his Discourse: Collec. of Scientific Articles / ed. by Yu. A. Sorokin, M. R. Zheltukhina; Inst. of Linguistics of the Russian Academy of Sciences. M.: Azbukovnik, 2003. P. 24—45.

5. Krasnykh V. V. Codes and Standards of Culture (the Invitation to Conversation) // Language. Consciousness. Communication. M., 2001. Vol. 19. P. 5—21.

6. Zheltukhina M. R., Bai Yu. Aphorisms' Differentiation Criteria Reflecting Communicative Behavior Norms // Bulletin of the CIE MSU. Philology. Cultural Science. Pedagogics. Methods. 2014. № 2. P. 72—80.

7. Sternin I. A. The Notion of Communicative Behavior and Problems of its Research // Russian and Finnish Communicative Behavior. Voronezh: Publishing House of VSTU, 2000. P. 4—20.

8. Semantic Dictionary [Electronic resource]. URL: http://lexrus.ru/search.aspx? s=0&p=2865 (date of viewing: 27.04.2014).

9. Abramov N. Dictionary of the Russian Synonyms and Expressions, Similar on Sense: About 5000 Synonymic Rows. More than 20000 Synonyms / 7th ed., stereot. M.: Russian Dictionaries, 1999. 432 p.

10. Explanatory Dictionary of Russian: 80000 Words and Phraseological Expressions / S. I. Ojegov, N. Yu. Shvedova; Inst. of Russian Language named after V. V. Vinogradov of the Russian Academy of Sciences. 4 ed., addit. M.: Azbukovnik, 1999. 944 p.

11. New Dictionary of Russian. Explanatory and Derivational / T. F. Efremova. M.: Russian Language, 2000. B. 1: A—O. 2000. 1209 p. B. 2: P—Ya. 2000. 1088 p.

12. Big Soviet Encyclopedia: In 30 books. M.: Soviet Encyclopedia, 1969—1978 [Electronic resource]. URL: http://slovari.yandex.ru/~book/BSE (date of viewing: 27.03.2014).

13. Fyodorov A. I. Phraseological Dictionary of the Russian Literary Language. M.: Astrel: AST, 2008. 880 p.

14. 孔子及其弟子，论语，战国初期

15. Explanatory Dictionary of Russian: In 4 books / ed. by D. N. Ushakov. M.: Soviet Encyclopedia; OGIZ (Vol. 1); State Publishing House of foreign and national dictionaries (V. 2—4), 1935—1940.

16. Big Dictionary of the Russian Sayings / V. M. Mokiyenko, T. G. Nikitina. M.: Olma Media Group, 2007. 784 p.

УДК 378
ББК 74.58

Ivasyuk Olga Alekseevna,
post-graduate student of the department of pedagogy and psychology of Ugra State University,
Khanty-Mansiysk,
e-mail: ivasiukolgaalekseevna@gmail.ru

Ивасюк Ольга Алексеевна,
аспирант кафедры педагогики и психологии Югорского государственного университета,
г. Ханты-Мансийск,
e-mail: ivasiukolgaalekseevna@gmail.ru

ИЗУЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ КАЧЕСТВ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМИ ФГОС

RESEARCH OF PROFESSIONALLY SIGNIFICANT QUALITIES OF THE STUDENTS PERSONALITY OF PSYCHO-PEDAGOGICAL EDUCATION ACCORDING TO NEW FSES

В статье рассмотрены профессионально значимые качества личности (ПЗКЛ) педагога-психолога, их классификации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки «Психолого-педагогическое образование». Выделены личностные качества и профессиональные компетенции педагога по блокам: образованность, личностные качества, организаторские качества. Предложен вариативно ранговый набор профессионально значимых качеств личности педагога-психолога. Представлены результаты изучения профессионально значимых качеств личности педагога-психолога у студентов — выпускников психолого-педагогического образования. Предложено осуществлять актуализацию ПЗКЛ педагога-психолога в учебном процессе по направлениям: когнитивное направление, мотивационное направление, операционное направление.

The professionally meaningful qualities of personality (PZKL) of educational psychologist, their classification in accordance with the requirements of the Federal State educational standards of higher vocational education in the training course 'Psycho-pedagogical education' are examined in the article. Personal qualities and professional competences of a teacher are identified by blocks: level of education, personal qualities, organizational qualities. An optional rank set of professionally significant qualities of an educational psychologist is proposed. The results of examination of professionally significant qualities of an educational psychologist of students graduated from pedagogic-psychological education are provided. It is proposed to update PZKL of an educational psychologist during the training process by the following trends: cognitive education, incentive and operational trends.

Ключевые слова: образование, образовательные стандарты, психолого-педагогическое образование, педагог-психолог, личность студента, результаты обучения, компетенции, профессиональная компетентность, личностные качества, профессионально значимые личностные качества.

Keywords: education, educational standards, psycho-pedagogical education, educational psychologist, identity of student, learning outcomes, competences, professional competence, personal qualities, professionally-significant personal qualities.

Введение. Стремительное развитие современного общества и, как следствие, необходимость непрерывного образования человека в течение жизни обуславливают актуальность модернизации всей системы образования в России, которая в настоящее время направлена на формирование высокообразованной, интеллектуально развитой личности, обладающей целостной картиной мира. Анализ современных научных работ по проблемам обучения, образования, профессионального образования, а также новых федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) показывает смещение приоритетов современного образования с получаемых в процессе обучения знаний на саму личность, которая получает знания, на ее формирование, становление и развитие [1; 2; 3; 4; 5]. В государственных стандартах высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) главными целевыми установками (результатом образования) становятся компетенции (способность применять знания, умения, навыки и личностные качества), полученные в ходе обучения, для того, чтобы студент не только воспроизводил информацию, но и мог применять ее в реальных профессиональных ситуациях.

Сегодня, когда приоритетным направлением новых государственных стандартов общего образования (ФГОС ОО) является обеспечение развития у учащихся универсальных учебных действий (познавательных, личностных, регулятивных, коммуникативных), представляющих собой собственно психологическую составляющую ядра образования, именно профессионально компетентный в психологии и педагогике специалист становится необходимым для организации и сопровождения образовательного процесса общего образования.

Таким образом, в совершенствовании общего образования в настоящее время особые требования выдвигаются именно к результату профессионального психолого-педагогического образования, к профессиональной компетентности настоящих и будущих педагогов-психологов.

Цель исследования — изучить профессионально значимые качества педагога-психолога в соответствии с новыми федеральными государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования в направлении «Психолого-педагогическое образование». Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: проанализировать необходимость профессионально значимых качеств личности (ПЗКЛ) педагога-психолога для развития профессиональной компетенции, определить вариативный набор ПЗКЛ педагога-психолога в соответствии с новыми стандартами и провести исследование развития ПЗКЛ педагога-психолога у студентов психолого-педагогического образования.

По мнению Э. Р. Хакимова, основным показателем уровня компетентности является качество нахождения решения отдельной профессиональной проблемы или целого класса проблем [5]. Однако известно, что при решении психолого-педагогических проблем важную роль играет личность педагога-психолога. Сталкиваясь с одной и той же проблемой и используя одинаковые профессиональные психолого-педагогические знания, умения, навыки, специалисты вырабатывают разные по качеству решения. Это может быть связано как с особенностью самой проблемы, так и с личностными качествами специалиста.

По мнению С. А. Дружилова, компетентный — обладающий основательными знаниями, хорошо осведомленный в какой-либо области; сведущий [6]. Согласно новым ФГОС профессионально компетентный педагог-психолог — это специалист, обладающий основательными психолого-педагогическими знаниями, умениями, навыками, а также профессионально значимыми личностными качествами (ПЗЛК), необходимыми для осуществления успешной психолого-педагогической деятельности в образовании. Однако при анализе ФГОС ВПО направления «Психолого-педагогическое образование», а также психолого-педагогической литературы выяснилось, что в настоящее время нет единого определения понятия профессионально значимых личностных качеств педагога-психолога и не выработан единый подход к определению классификации ПЗЛК педагогов-психологов.

Таким образом, с целью совершенствования психолого-педагогического профессионального образования возникает необходимость приведения содержания ПЗКЛ педагога-психолога в соответствие с новыми ФГОС ВПО в направлении «Психолого-педагогическое образование» и их классификации. Настоящая статья посвящена описанию предлагаемой нами вариативной классификации ПЗКЛ педагога-психолога и изучения ПЗКЛ студентов — выпускников психолого-педагогического образования.

В. Б. Успенский, А. П. Чернявская в учебном пособии «Введение в психолого-педагогическую деятельность» выделяют следующие личностные качества педагога-психолога как специалиста:

— стремление к максимальной гибкости;

— способность к эмпатии, внимание к потребностям учащихся;

— умение придать личностную окраску преподаванию;

— установка на создание положительного подкрепления для учащихся;

— владение стилем легкого, неформального, теплого общения с учащимися;

— предпочтение устных контактов на уроке письменным;

— эмоциональная уравновешенность, уверенность в себе, жизнерадостность [7].

В 2013 году в российском образовании был разработан проект, а с сентября 2014 года проект профессионального стандарта педагога, педагога-психолога в том числе, введен в образование. По мнению разработчиков этого проекта, педагог — ключевая фигура реформирования образования [8]. В третьей части проекта (развитие) выделены личностные качества и профессиональные компетенции, необходимые педагогу для осуществления развивающей деятельности согласно новым ФГОС. На основе анализа выделенных личностных качеств и профессиональных компетенций можно распределить следующие личностные качества педагога по блокам:

— образованность (теоретическая и практическая профессиональная компетентность, общий кругозор);

— личностные качества (толерантность, эмпатия, социальная перцепция, коммуникабельность);

— организаторские качества.

Е. Г. Ромицина, опираясь на результаты исследований ученых по данной проблеме и полученные в ходе проведенного опроса слушателей курсовой подготовки, считает, что вариативный набор ПЗЛК педагога-психолога может выглядеть следующим образом:

— общечеловеческие качества: гражданственность, нравственность, интеллигентность, трудолюбие, человеколюбие, высокоразвитый интеллект;

— профессионально-отраслевые качества: коммуникативные, организаторские, диагностические, ценностно-этические, рефлексивные, творческие;

— профессионально-специфические качества: социабельность, эмпатийность, тактичность, стрессоустойчивость, толерантность, эмоциональная привлекательность [9].

Проанализировав представленные наборы ПЗКЛ педагога-психолога, мы видим, что в них присутствуют нравственные, коммуникативные, организаторские качества. Вариативный набор Е.Г. Ромициной, по нашему мнению, наиболее полно и систематизированно представляет ПЗКЛ педагога-психолога, однако в нем не представлена связь ПЗКЛ педагога-психолога с новыми ФГОС.

По мнению Е.Г. Ромициной, «профессионально значимые личностные качества педагога-психолога представляют собой совокупность общечеловеческих, профессионально-отраслевых и профессионально-специфических качеств, оказывающих влияние на эффективность осуществления его профессиональной деятельности и выступающих в роли внутренних условий формирования компетентности» [Там же]. Соответственно наличие ПЗКЛ у настоящих и будущих студентов повышает вероятность достижения результатов образования по данному направлению и, как следствие, достижения эффективности профессиональной деятельности в дальнейшем. Таким образом, встает вопрос о том, какой набор ПЗКЛ педагога-психолога является внутренним условием формирования его профессиональных компетенций в соответствии с новыми ФГОС ВПО.

Методика исследования. Учитывая имеющиеся классификации ПЗКЛ педагога психолога, проект профессионального стандарта педагога, а также ориентируясь на профессиональные компетенции, сформулированные в ФГОС ВПО в направлении «Психолого-педагогическое образование», мы определили вариативный набор ПЗКЛ педагога-психолога.

Для этого мы проанализировали представленные в ФГОС ВПО по направлению подготовки 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование» (уровень бакалавриата) от 03.06.2013 года результаты профессионального обучения (общекультурные и общепрофессиональные компетенции). Проанализированные результаты профессионального обучения мы сопоставили с качествами личности (табл.).

Качества личности были взяты из списка первичных и вторичных личностных качеств, которые составляют содержание личностных факторов, выделенных Р. Кеттеллом [10]. Теория личностных черт Рэймонда Кеттелла является одной из известных в науке теорий личности. Согласно ей личность состоит из стабильных, устойчивых, взаимосвязанных элементов (свойств, черт), определяющих ее внутреннюю сущность и поведение [11]. На основе данной теории разработана многофакторная методика, одна из наиболее известных, широко применяемых в практической психологии методик 16-факторный личностный опросник Р. Кеттелла.

Таблица

Профессионально значимые качества личности педагога-психолога в рамках новых ФГОС ВПО (на основе личностных факторов Р.Б. Кеттелла)

Результаты профессионального обучения (компетенции) *в соответствии с ФГОС ВПО по направлению 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование» (уровень бакалавриата)*	**Личностные факторы** *(по Р. Кеттеллу), необходимые для формирования компетентностей выпускника по направлению «Психолого-педагогическое образование»*
Выпускник должен обладать следующими **общекультурными компетенциями (ОК):**	**Общекультурные личностные качества,** необходимые для развития соответствующих компетенций
Способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности (**ОК-1)**	Высокий интеллект Самодостаточность
Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах **(ОК-2)**	Высокий интеллект Самодостаточность Практичность
Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия **(ОК-3)**	Высокий интеллект Общительность Гибкость Дипломатичность Чувствительность
Способность работать в команде, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия **(ОК-4)**	Общительность Гибкость Чувствительность Доверчивость Эмоциональная стабильность
Способность к самоорганизации и самообразованию **(ОК-5)**	Самодостаточность Высокий самоконтроль Практичность Высокая эго-напряженность
Способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности **(ОК-6)**	Высокий интеллект Самодостаточность Практичность
Способность поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности **(ОК-7)**	Высокая эго-напряженность Высокий самоконтроль

Продолжение табл.

Результаты профессионального обучения (компетенции) *в соответствии с ФГОС ВПО по направлению 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование» (уровень бакалавриата)*	**Личностные факторы** *(по Р. Кеттеллу), необходимые для формирования компетентностей выпускника по направлению «Психолого-педагогическое образование»*
Готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий **(ОК-8)**	Эмоциональная стабильность Спокойствие Практичность Самодостаточность Общительность Смелость
Владение историческим методом с применением его к оценке социокультурных явлений **(ОК-9)**	Высокий интеллект Самодостаточность Практичность
Выпускник должен обладать следующими **общепрофессиональными компетенциями (ОПК)**:	**Общепрофессиональные личностные качества,** необходимые для развития соответствующих компетенций
Способность учитывать общие, специфические (при разных типах нарушений) закономерности и индивидуальные особенности психического и психофизиологического развития, особенности регуляции поведения и деятельности человека на различных возрастных этапах **(ОПК-1)**	Высокий интеллект Гибкость Чувствительность
Готовность применять качественные и количественные методы в психологических и педагогических исследованиях **(ОПК-2)**	Высокий интеллект Практичность
Готовность использовать методы диагностики развития, общения, деятельности детей разных возрастов **(ОПК-3)**	Высокий интеллект Практичность Гибкость
Готовность использовать знание различных теорий обучения, воспитания и развития, основных образовательных программ для обучающихся дошкольного, младшего школьного и подросткового возраста **(ОПК-4)**	Высокий интеллект Практичность Гибкость
Готовность организовывать различные виды деятельности: игровую, учебную, предметную, продуктивную, культурно-досуговую **(ОПК-5)**	Общительность Самодостаточность Гибкость Экспрессивность Чувствительность Дипломатичность Смелость
Способность организовывать совместную деятельность и межличностное взаимодействие субъектов образовательной среды **(ОПК-6)**	Общительность Гибкость Самодостаточность Экспрессивность Чувствительность Дипломатичность Смелость
Готовность использовать знание нормативных документов и знание предметной области в культурно-просветительской работе **(ОПК-7)**	Высокий интеллект Практичность Гибкость
Способность понимать высокую социальную значимость профессии, ответственно и качественно выполнять профессиональные задачи, соблюдая принципы профессиональной этики **(ОПК-8)**	Высокий интеллект Высокая нормативность поведения Чувствительность Высокий самоконтроль
Способность вести профессиональную деятельность в поликультурной среде, учитывая особенности социокультурной ситуации развития **(ОПК-9)**	Общительность Дипломатичность Гибкость Чувствительность Смелость
Способность принимать участие в междисциплинарном и межведомственном взаимодействии специалистов в решении профессиональных задач **(ОПК-10)**	Высокий интеллект Самодостаточность Дипломатичность Чувствительность Практичность Смелость

Окончание табл.

Результаты профессионального обучения (компетенции) *в соответствии с ФГОС ВПО по направлению 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование» (уровень бакалавриата)*	**Личностные факторы** *(по Р. Кеттеллу), необходимые для формирования компетентностей выпускника по направлению «Психолого-педагогическое образование»*
Выпускник должен обладать следующими **общепрофессиональными компетенциями (ОПК)**:	**Общепрофессиональные личностные качества,** необходимые для развития соответствующих компетенций
Готовность применять в профессиональной деятельности основные международные и отечественные документы о правах ребенка и правах инвалидов **(ОПК-11)**	Высокий интеллект Дипломатичность Практичность Гибкость
Способность использовать здоровьесберегающие технологии в профессиональной деятельности, учитывая риски и опасности социальной среды и образовательного пространства **(ОПК-12)**	Высокий интеллект Чувствительность Практичность
Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности **(ОПК-13)**	Высокий интеллект Самодостаточность Чувствительность Практичность Гибкость

Всего нами было проанализировано 22 компетенции педагога-психолога (общекультурные и общепрофессиональные), которые мы сопоставили с личностными факторами, и выделены те личностные факторы, которые необходимы для формирования соответствующих профессиональных компетенций. Выделенные личностные факторы (качества) мы определили в вариативный рангово выраженный набор профессионально значимых личностных качеств (критерий составления рангового набора — необходимость наличия соответствующего личностного фактора для развития разных профессиональных компетенций педагога-психолога). В результате проведенного анализа определился следующий вариативно ранговый набор профессионально значимых качеств личности педагога-психолога (общекультурных и общепрофессиональных качеств для формирования соответствующих компетенций):

1) высокий интеллект (для 12 компетенций);
2) практичность (для 12 компетенций);
3) гибкость (для 11 компетенций);
4) чувствительность (для 10 компетенций);
5) самодостаточность (для 10 компетенций);
6) общительность (для 6 компетенций);
7) дипломатичность (для 3 компетенций);
8) смелость (для 3 компетенций);
9) экспрессивность (для 2 компетенций);
10) эмоциональная стабильность (для 2 компетенций);
11) высокий самоконтроль (для 2 компетенций);
12) высокая эго-напряженность (для 2 компетенции);
13) высокая нормативность поведения (для 1 компетенции);
14) доверчивость (для 1 компетенции);
15) спокойствие (для 1 компетенции).

Таким образом, нами выделено 15 общекультурных и общепрофессиональных личностных качеств, которые, по нашему мнению, являются внутренними условиями для развития соответствующих профессиональных компетенций. Наиболее значимыми личностными качествами, необходимыми для формирования большинства общекультурных и общепрофессиональных компетенций специалиста психолого-педагогического образования, по результатам анализа, являются высокий интеллект, практичность, гибкость, чувствительность, самодостаточность. Всего было выбрано 5 наиболее значимых личностных качеств по количеству выборов их для развития соответствующих профессиональных компетенций.

Данный вариативный набор личностных качеств педагога-психолога, определенный в соответствии с его профессиональными компетентностями в рамках ФГОС ВПО, по нашему мнению, будет являться внутренним условием формирования общекультурных и профессиональных компетенций, обеспечивая эффективную реализацию профессиональной деятельности педагога-психолога в дальнейшем. Мы считаем, что предложенный нами вариативный набор ПЗКЛ педагога-психолога может быть одним из критериев системы подготовки и оценивания профессиональной готовности студентов психолого-педагогического образования.

Для изучения практической значимости предложенного нами вариативного набора ПЗКЛ педагога-психолога мы провели в 2014 году исследование выпускников направления «Психолого-педагогическое образование» Югорского государственного университета (г. Ханты-Мансийск). Целью исследования было определение личностных качеств выпускников психолого-педагогического образования как специалистов и анализ качеств относительно предложенного нами вариативного набора ПЗКЛ педагога-психолога. В качестве диагностического инструментария был взят 16-факторный личностный опросник Р. Б. Кеттелла, опрошены студенты 5-го курса очного отделения ЮГУ «Психолого-педагогическое образование», всего 16 человек.

Обсуждение результатов. Нами были получены следующие результаты: у выпускников выражены 14 личностных факторов, входящих в состав предложенного нами вариативного набора ПЗЛК педагога-психолога:

— высокий интеллект (у 54% испытуемых);
— чувствительность (у 50% испытуемых);
— практичность (у 36% испытуемых);
— смелость (у 27% испытуемых);
— гибкость (у 18% испытуемых);
— доверчивость (у 18% испытуемых);

— общительность (у 9% испытуемых);
— эмоциональная стабильность (у 9% испытуемых);
— экспрессивность (у 9% испытуемых);
— высокая нормативность поведения (у 9% испытуемых);
— дипломатичность (у 9% испытуемых);
— спокойствие (у 9% испытуемых);
— высокая эго-напряженность (у 4% испытуемых);
— самодостаточность (не выражено).

Согласно полученным результатам, два значимых личностных качества — высокий интеллект и чувствительность — выражены у половины выпускников. Из других значимых личностных качеств выражены только гибкость и практичность (меньше чем у половины выпускников). Остальные личностные качества из предложенного нами вариативного набора выражены менее чем у трети выпускников.

Личностные факторы, которые не входят в состав предложенного нами вариативного набора ПЗЛК педагога-психолога, у выпускников выражены следующим образом:
— сдержанность (у 27% испытуемых);
— низкая нормативность поведения (у 27% испытуемых);
— робость (у 27% испытуемых);
— тревожность (у 27% испытуемых);
— замкнутость (у 18% испытуемых);
— зависимость от группы (у 18% испытуемых);
— подозрительность (у 9% испытуемых);
— мечтательность (у 9% испытуемых);
— прямолинейность (у 4% испытуемых);
— низкий самоконтроль (у 4% испытуемых).

На основе анализа полученных результатов можно сказать, что у выпускников на среднем уровне развиты два личностных качества (высокий интеллект и чувствительность), входящие в состав предложенного вариативного набора ПЗКЛ и определенные как значимые профессиональные качества. Однако остальные личностные качества, как входящие в состав предложенного набора, так и не входящие, развиты на низком уровне. Полученные результаты свидетельствует о профессиональной неготовности большинства исследуемых выпускников по критерию ПЗКЛ в соответствии с новым ФГОС. Если определенные ПЗКЛ выступают в роли внутренних условий формирования профессиональной компетентности, то можно предположить о низком уровне сформированности соответствующих профессиональных компетенций у исследуемых выпускников.

Заключение. Таким образом, с целью совершенствования психолого-педагогического профессионального образования в профессиональном обучении педагогов-психологов необходимо актуализировать профессионально значимые качества личности в соответствии с новыми ФГОС для достижения эффективности профессиональной деятельности специалистов в дальнейшем. Мы предлагаем осуществлять актуализацию ПЗКЛ педагога-психолога в учебном процессе в следующих направлениях:
— когнитивное направление;
— мотивационное направление;
— операционное направление.

Данные направления предполагают создание условий в учебном процессе с целью формирования у студентов психолого-педагогического образования информационной компетентности о ПЗКЛ педагога-психолога согласно новым ФГОС, потребности в развитии и развития своих ПЗКЛ, а также их профессиональной реализации на практике, поскольку актуализация ПЗКЛ развития обеспечивает возможность достижения результата профессионального образования согласно новым ФГОС ВПО психолого-педагогического образования, формирования профессионально компетентного специалиста, то есть специалиста, обладающего личностными и профессиональными компетенциями, способного на практике решать конкретные профессиональные задачи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Психолого-педагогическое образование (квалификация (степень) «бакалавр»): Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 44.03.02 от 3 июня 2013 года.

2. Дюбанов Г. Н. Противоречия и проблемы современного высшего образования: взгляд изнутри // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 98—99.

3. 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.

4. Днепров С. А., Зареева Т. В. Структурная модель формирования конкурентоспособности будущих педагогов профессионального обучения в социальном партнерстве вуза и малых инновационных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 289—293.

5. Хакимов Э. Р. Профессиональная компетентность педагогов-психологов в области межэтнических отношений и ее формирование у студентов // Психологическая наука и образование. 2008. № 1. С. 74—81.

6. Дружилов С. А. Обобщенный (интегральный) подход к обеспечению становления профессионализма человека // Психологические исследования: электрон. науч. журн. 2012. № 1 (21) [Электронный ресурс]. URL: http://www.psystudy.ru/index.php/num/2012n1-21/621-druzhilov21.html (дата обращения: 20.12.2014).

7. Успенский В. Б., Чернявская А. П. Введение в психолого-педагогическую деятельность: учеб. пособие М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2008. 176 с.

8. Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: www.минобрнауки/документы/3071, (дата обращения: 15.02.2013).

9. Ромицына Е. Г. Развитие профессионально значимых качеств педагога-психолога в системе повышения квалификации: автореф. дис. … канд. пед. наук. Майкоп, 2007. 20 с.

10. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла: учеб.-метод. пособие. СПб.: Речь, 2004. 104 с.

11. Мади Сальваторе Теории личности. Сравнительный анализ / пер. И. Авидон, А. Батустин и П. Румянцева. СПб.: Речь, 2002. 539 с.

REFERENCES

1. Psycho-pedagogical education (bachelor degree): Federal state educational standard of higher professional education of 44.03.02 dated 03.06.2013.
2. Dyubanov G.N. Contradictions and issues of modern higher education: view from inside // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 98—99.
3. Sheleketa V.O., Dmitriyeva I.S., Kopylov S.I. Concept of education through the entire life - an integrated model of education and issues of values regulation of society and culture development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 82—85.
4. Dneprov S.A., Zareyeva T.V. Structural model of formation of competitiveness of future teachers of vocational education in the social partnership of higher school and small innovation companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (29). C. 289—293.
5. Hakimov E. R. Professional competence of educational psychologists in the area of inter-ethnic relations and its formation // Psychological science and education. 2008. № 1. P. 74—81.
6. Druzhilov S. A. Generalized (integral) approach to providing establishing of an individual's professionalism // Psychological researches: electronic academic journal. 2012. № 1 (21) [Electronic resource]. URL: http://www.psystudy.ru/index.php/num/2012n1-21/621-druzhilov21.html (date of viewing: 20.12.2014).
7. Uspenskiy V. B., Chernyavskaya A. P. Introduction to the psycho-pedagogical activity: textbook. M.: VLADOS-PRESS, 2008. 176 p.
8. Website of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: www.минобрнауки/документы/3071 (date of viewing: 15.02.2014).
9. Romitsyna E. G. Development of professionally significant qualities of the educational psychologist in the system of raising the level of professional skills: abstract of dissertation for the degree of the candidate of pedagogical sciences. Maikop, 2007. 20 p.
10. Kapustina A. N. The multifactor personality technique by R. Kettell: educational-methodical reference book. St. Petersburg: Rech', 2004. 104 p.
11. Madi Salvatore. Theories of personality. Comparative analysis / translation by I. Avidon, A. Batustin, P. Rumyanceva. St. Petersburg: Rech', 2002. 539 p.

ОБЗОРЫ. РЕЦЕНЗИИ

SURVEYS. REVIEWS

УДК 338.24
ББК 65.291.21

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

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

РЕЦЕНЗИЯ НА УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ Т. Б. СИБИРЯКОВОЙ «ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖЕРА (ВВЕДЕНИЕ В НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ)»

REVIEW OF THE TEXTBOOK BY T. B. SIBIRYAKOVA «FUNDAMENTALS OF THE MANAGER PROFESSIONAL DEVELOPMENT (INTRODUCTION INTO TRAINING)»

Обеспечение соответствующего уровня подготовки специалистов в области управления является одним из условий социально-экономического развития страны. Предприятия нуждаются в управленческих кадрах высокой квалификации с базой конкретных знаний в сфере как экономики, так и научного управления. Значительно увеличилась потребность в специально подготовленных руководителях, которые умеют работать в условиях жесткой конкуренции, обладают профессиональным управленческим мышлением и умением использовать современные технологии, способные решать практические задачи.

В связи с этим рецензируемое учебное пособие своевременно и актуально, так как оно способствует решению задачи по формированию у студентов теоретических знаний и представлений о профессиональной деятельности менеджера в современной организации, позволяет сформировать определенные общекультурные и профессиональные компетенции будущих выпускников, необходимые для эффективной работы в быстро меняющихся условиях профессиональной среды.

Издание предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент», а также для аспирантов, преподавателей высших учебных заведений.

В учебном пособии в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования изложены основные требования к квалификационной подготовке менеджеров, представление о выбранной профессии и специфике профессиональной деятельности.

В учебном пособии рассматриваются объекты профессиональной деятельности, роли, функции и задачи менеджеров в современной организации. Дается представление о видах профессиональной деятельности, об ответственности менеджеров, а также о современных тенденциях и проблемах менеджмента, требованиях, предъявляемых к менеджерам на современном рынке труда. Особое внимание автором уделяется рассмотрению правовых, экономических, социальных, этических условий профессиональной деятельности менеджеров в организациях.

Структура учебного пособия отличается логичностью и последовательностью изложения материала. Пособие состоит из трех основных разделов. В первом разделе рассматриваются теоретико-методологические основы менеджмента. Во втором разделе дается всесторонняя характеристика менеджеру, определяется его место в системе управления организацией. В третьем разделе делается особый акцент на этико-правовые нормы регулирования деятельности менеджера. Разделы содержат схемы и таблицы. Ключевые слова и термины по тексту выделены. Кроме вышеперечисленных разделов в учебном пособии представлены контрольные тестовые задания по всем темам учебного курса для использования студентами в процессе самоподготовки к занятиям, а преподавателями — для осуществления контроля знаний студентов, методические рекомендации, глоссарий, англо-русский словарь терминов, используемых в менеджменте. Особое внимание уделено рассмотрению общекультурных и профессиональных компетенций менеджеров.

Структура пособия отвечает дидактическим и методическим требованиям преподавания учебной дисциплины, включает в себя необходимые части: основную (материал для лекций), пояснительную (раскрытие терминов, понятий), методическую (контрольные вопросы, тестовые задания, методические рекомендации, рекомендуемая для подготовки литература). Это позволяет студентам глубоко усвоить содержание курса, понять сущность и социальную значимость будущей профессии.

В результате в относительно небольшой по объему книге автору удалось раскрыть практически все проблемные вопросы. В целом учебное пособие составлено грамотно, написано доступным языком, может быть использовано в учебном процессе для преподавания дисциплины «Основы профессионального развития менеджера (введение в направление подготовки)» в высшем учебном заведении. С учетом структуры, логики изложения курса и исчерпывающего содержания учебного материала учебное пособие может быть использовано при любой форме обучения: очной, заочной, дистанционной — и рекомендуется к изданию.

Providing appropriate level of training of the specialists in management is one of the conditions of the country social-economic development. Companies require management personnel of high qualification with specific knowledge in economics, as well as in scientific management. Demand in specifically trained managers having professional managerial thinking and skills of using modern technologies and able to solve practical tasks has significantly increased.

Due to this, the reviewed textbook is up-to-date and urgent as it contributes to resolution of the task of providing students with theoretical knowledge and conception about manager professional activity in contemporary company; it allows establishing certain cultural and professional competences of the future graduates required for effective operation in the rapidly changing conditions of professional environment.

The textbook is intended for students learning the course number 080200.62 «Management», as well as for the post-graduate students, and teachers of higher educational institutions.

The textbook provides for the main requirements to qualification training of managers, introduction of selected occupation and specificity of professional activity in accordance with the requirements of the Federal state educational standard of higher professional education.

The textbook examines the objects of professional activity, roles, functions and tasks of managers in a modern company. It provides for the types of professional activity, of manager responsibility, as well as of modern trends and issues of managements, and requirements to managers at the modern labor market. The special attention is paid by the author to examination of legal, economic, social, and ethic environment of managers' professional activity in companies.

The structure of textbook is characterized with logic and consistent presentation of material. The textbook consists of three main sections. The first section reviews theoretical and methodological fundamentals of managements. The second section presents comprehensive characteristic of a manager; defines its place in the system of company management. The third section underlines ethical and legal norms of the manager activity regulation. Sections include diagrams and tables. Keywords and terms are highlighted. Besides the above mentioned sections, the textbook includes control test tasks for all subjects of the training course for using by students for self-preparation; and for teachers for control students' knowledge; methodical recommendations, glossary, dictionary of the English-Russian terms used in management. The special attention is paid to examination of the general cultural and professional competences of managers.

Textbook structure meets didactic and methodical requirements of the discipline teaching; it includes all required parts: main (materials for lectures), explanatory (definition of terms and concepts), methodical (control questions, test tasks, methodical recommendations, literature recommended for training). This allows students grasping the course, understanding the essence and social value of the future profession.

As a result, the author managed to reveal practically all issues in a relatively small book. In general, the textbook is appropriate; it is written in plain language and can be used in the process of teaching discipline «Fundamentals of the manager professional development (introduction into training)» at higher educational institution. Taking into account the structure, logics of presentation and comprehensive content of training material, the textbook can be used for any type of training: full-time, corresponding and distant learning, and is recommended for publication.

Уважаемые авторы и читатели!

Приглашаем посетить наш сайт: http//vestnik.volbi.ru, на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

Адрес издателя, учредителя, редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107,
тел. (8442) 22 35 47.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: http//vestnik.volbi.ru

Подписано в печать 11.02.2015. Формат 60x84 1/8
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 35, 87. Тираж 200. Заказ 650.
Отпечатано: ИП «Березюк», 400117, г. Волгоград,
ул. Землячки, 29, тел. (8442) 54 53 13

Выпуск № 1 (30) февраль 2015

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право»

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

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.
При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная

