Межрегиональная Ассоциация специалистов негосударственных образовательных учреждений Южного Региона

VIB

Некоммерческое партнерство «Южно-Российский Университет»

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

BUSINESS EDUCATION LAW

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Выпуск № 3 (28)

Волгоград 2014

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

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

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

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

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

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

– макро- и микроэкономики,

– финансовых отношений,

– денежного и кредитного обращения,

– теории и истории развития методологии и организации бухгалтерского учета,

– экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций,

– методов оценки риска и принятия решений в условиях неопределенности,

– изучения современных проблем мировой экономики,

– закономерностей интернационализации и глобализации экономических отношений,

– экономических отношений в сфере агропромышленного комплекса,

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

– управления сферой услуг,

– совершенствования методов управления и государственного регулирования,

– социальной защиты и поддержки населения,

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

– рационального пространственного распределения экономических ресурсов,

– разработки перспективных направлений развития экономики субъектов РФ,

– региональной экономической политики и механизмов ее реализации,

– экономической основы федеративных отношений,

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

– тенденций и закономерностей трудовой деятельности людей,

– особенностей функционирования рынка труда,

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

– методологического обеспечения и управления предпринимательской деятельностью,

– форм и методов управления маркетинговой деятельностью,

– методологии педагогики,

– истории педагогики и образования,

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

– вопросов профессионального обучения,

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

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

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

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

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

– macro and micro-economics;

– financial relations;

– cash flow and credits;

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

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

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

– study of the modern issues of the global economics;

– appropriateness of internationalization and globalization of the economic relations;

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

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

– services management;

– improvement of the methods of management and public administration;

– social protection and support of population;

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

– rational space distribution of economic resources;

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

– regional economic policy and mechanisms of its implementation;

– economic bases of the federal relations;

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

– trends and appropriateness of the labor activity;

– peculiarities of the labor market functioning;

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

– methodological provision and management of the entrepreneurship;

– forms and methods of marketing management;

– methodology of pedagogics;

– history of pedagogics and education;

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

– issues of professional education;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ – 0,296

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ без самоцитирования – 0,030

Пятилетний импакт-фактор РИНЦ – 0,192

Пятилетний импакт-фактор РИНЦ без самоцитирования – 0,042

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

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

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

Biennial RISC impact-factor – 0.296

Biennial RISC impact-factor without self-citing – 0.030

Five-year RISC impact-factor – 0.192

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

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

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

Бизнес. Образование. Право.

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

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

Подписной индекс в каталоге «Почта России» – 38683

№ 3 (28), 2014

ISSN 1990-536X

Учредитель –
Волгоградский
институт бизнеса

Редакционный индекс – P8683

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор – Ващенко Александр Николаевич,

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

Заместители главного редактора:

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

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

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

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

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

Выпускающий редактор – Крыхтина Светлана Николаевна

Ответственный секретарь – Арькова Ирина Евгеньевна

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

Business. Education. Law.

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

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

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

№ 3 (28), 2014

ISSN 1990-536X

Founder is Volgograd Business Institute

Editorial address – P8683

EDITORIAL BOARD

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

Deputies of the editor-in-chief:

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

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

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

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

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

Executive editor – Krykhtina Svetlana Nikolayevna
Secretary in charge – Arkova Irina Evgenyevna

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

Редакционный совет журнала

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

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

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

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

Байматов А. А., д-р экон. наук, профессор, директор научно-исследовательского Центра УШОС и устойчивого развития Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики (Худжант, Республика Таджикистан)

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

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

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

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

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

Ковалев В. Р., д-р экон. наук, профессор, ректор АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий» (Гатчина)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Шихвердиев А. П., д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН, заведующий кафедрой экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета, директор НОУ ДПО «Высшая инновационная школа бизнеса и права», член Российского сообщества корпоративных директоров, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета (Сыктывкар)

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

Editorial advisory board

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

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

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

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

Baimatov A. A., doctor of economics, professor, director of the Scientific-Research Center of the Shanghai Cooperation Organization University and the stable development of Tajikistan State University of Law, Business and Politics (Khujand, Republic of Tajikistan)

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

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

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

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

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

Kovalev V. R., doctor of economics, professor, rector of the Autonomous Educational Institution of the Vocational Education of Leningrad Region «State Institute of Economics, Finance, Law and Technologies» (Gatchina)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Shikhverdiev A. P., doctor of economics, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of economic theory and corporate management of Syktyvkar State University, Director of the Non-government Educational Institution of Supplementary Vocational Education «Higher innovation school of business and law», member of the Russian society of corporate directors, head of the Scientific-research Center of corporate law, management and venture investment of Syktyvkar State University (Cyktyvkar)

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

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

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

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

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

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

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

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

Плыгавка Лилия Леонидовна
– д-р филологии, доцент,
– директор Центра белорусского языка, литературы и этнокультуры Литовского университета образовательных наук,
– председатель Литовского отделения Международной ассоциации белорусистов,
– чл.-корр. Международной Академии изучения национальных меньшинств,
– вице-президент Объединения белорусских общественных организаций в Литве,
– редактор и член редакционного совета научных журналов (Литва, Беларусь, Россия и др.),
– эксперт Министерства образования и науки Литовской Республики по белорусистике,
– отличник просвещения Республики Беларусь,

– автор 100 статей, монографий и учебных пособий (Литва, Беларусь, Россия, Украина, Польша, Англия, Словакия, Чехия и др.).
E-mail: saulute@tut.by;
тел.: +370 5 2 607 886, +370 698 06710.

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

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

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

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

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

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

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

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

Markina Irina Anatolyevna
– doctor of Economic Sciences, professor, pro-rector in charge of scientific-pedagogical activity and international cooperation,
– head of the Department of Management and Administration of

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– текст статьи,

– анкету автора,

– ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи,

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

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

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефон для справок (8442) 22-35-47. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов, указанных в перечне), не рассматриваются.

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

– индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;

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

– фамилию, имя, отчество (полностью);

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

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

– должность и место работы, город;

– контактный e-mail;

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

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

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

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

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

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

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

– text of the article;

– questionnaire of the author;

– copy of invoice for payment for the article reviewing;

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

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

The hard-copy of manuscripts shall be submitted to the editorial office at the address: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 107, 400010; electronic version shall be submitted to the email address: meon_nauka@mail.ru. Phone for references (8442) 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

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

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

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

– last name, name, patronymic (full);

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

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

– position and place of work, city;

– contact e-mail;

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ 22

Авезов А. Х., *д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник Научно-исследовательского центра УШОС и устойчивого развития Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики* (Республика Таджикистан, г. Худжанд)
Методологические аспекты устойчивости региональной экономики 23

Байматов А. А., *д-р экон. наук, профессор, директор научно-исследовательского центра УШОС и устойчивого развития Таджикского государственного университета права, Бизнеса и политики* (Республика Таджикистан, г. Худжанд)
Водноэнергетические ресурсы регионального экономического развития 27

Ставицкая И. В., *преподаватель кафедры английского языка технического направления № 2 Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт»* (Украина, г. Киев)
Современные требования к подготовке студентов инженерных специальностей в технических университетах Украины 31

Ардашкина Н. С., *аспирант кафедры финансов и банковского дела Хмельницкого национального университета* (Украина, г. Хмельницкий)
Инновационная составляющая конкурентного потенциала промышленных предприятий 35

Гаваза Е. В., *аспирант отдела ценообразования, конъюнктуры и инфраструктуры рынка Национального научного центра «Институт аграрной экономики»* (Украина, г. Киев)
Ценообразование на продукцию органического сельскохозяйственного производства. 38

Троц И. В., *аспирант кафедры учета и аудита Хмельницкого национального университета* (Украина, г. Хмельницкий)
Проблема прогнозирования и пути преодоления банкротства предприятий в Украине. 45

РАЗДЕЛ 2. СТРАТЕГИЯ ПОИСКА 51

Квартальнов А. В., *д-р пед. наук, доцент, профессор РМАТ, директор Воскресенского института туризма — филиала Российской международной академии туризма* (г. Воскресенск)
Чабанюк О. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления, зам. директора по научно-методической работе, зав. кафедрой туризма и гостеприимства Воскресенского института туризма — филиала Российской международной академии туризма* (г. Воскресенск)
Методика построения моделей производственно-экономических систем на основе эволюционного подхода 52

Сазонов С. П., *заслуженный экономист Российской Федерации, Государственный советник Российской Федерации 2-го класса, д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Мамедов Ф. Н., *аспирант кафедры экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Кабанов В. В., *магистр кафедры экономической теории и мировой экономики Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Как построить государственно-частное партнерство по вертикали власти? Пока больше вопросов, чем ответов 60

Невоструев П. Ю., *канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Каптюхин Р. В., *доцент кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Подходы к определению оригинальности контента в рамках контент-маркетинга 65

Поролло Е. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансов Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)* (г. Ростов-на-Дону)
Дискуссионные вопросы квалификации организационных форм налоговых отношений 70

Самков Т. Л., *канд. техн. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Швецов Я. П., *ст. преподаватель кафедры математического моделирования бизнес-процессов Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики* (г. Новосибирск)
Моделирование устойчивых экономических систем с применением агентоориентированного подхода 74

Кожанов Н. Т., *ст. преподаватель кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Разработка системы премирования инжиниринговой компании на основе KPI 77

Бойков С. А., *аспирант кафедры информационных систем в экономике Саратовского социально-экономического института Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова* (г. Саратов)
Возможности применения экспертных методов при оценке функциональной полноты информационных систем для государственных учреждений в социальной сфере. 80

Губа К. А., *аспирант кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Дюбанов Г. Н., *канд. техн. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Повышение эффективности системы принятия управленческих решений за счет применения аппарата нейронных сетей. 84

Казарина М. В., *аспирант кафедры менеджмента и сервиса Байкальского государственного университета экономики и права* (г. Иркутск)
Услуги в области научных исследований: подходы к классификации 87

РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ 92

Продолжение круглого стола «Энергетическая стратегия: проблемы и решения» (начало в № 2 (27) 2014 года) 92

Чернов С. С., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Прогноз энергоемкости ВВП России на 2020 и 2030 годы 93

Кравченко А. В., *канд. техн. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Повышение доступности энергетической инфраструктуры 98

Васильева М. В., *аспирант, ассистент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Китушин В. Г., *д-р техн. наук, профессор, профессор кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Разработка модели для расчета стоимости услуги по обеспечению адресной надежности электроснабжения. 101

Тупикина А. А., *аспирант, ассистент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Механизмы реализации программ повышения энергетической эффективности 104

РАЗДЕЛ 4. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ 110

«Региональная экономика: проблемы и перспективы развития» 110

Шихвердиев А. П., *д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета* (г. Сыктывкар)
Оганезова Н. А., *эксперт Высшей инновационной школы бизнеса и права* (г. Сыктывкар)
Инвестиционная привлекательность предприятий лесной отрасли и рекомендации по ее повышению (на примере регионов СЗФО) 111

Шаталова О. И., *д-р экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Южно-Российского гуманитарного института* (г. Ставрополь)
Тельнова Н. Н., *канд. экон. наук, доцент кафедры статистики и эконометрики Ставропольского государственного аграрного университета* (г. Ставрополь)
Шеховцова С. Р., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Южно-Российского гуманитарного института* (г. Ставрополь)
Условия функционирования и факторы устойчивого сбалансированного развития регионов 115

Киселева О. В., *канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа и государственного управления Ульяновского государственного университета* (г. Ульяновск)
Погодина Е. В., *канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа и государственного управления Ульяновского государственного университета* (г. Ульяновск)
Захарова С. В., *магистрант 2-го курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Ульяновского государственного университета* (г. Ульяновск)
Демографическая политика и специфика демографического развития в Ульяновской области 119

Новикова И. В., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой мировой и региональной экономики Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы* (г. Благовещенск)
Трюхан Т. А., *канд. физ.-мат. наук, зав. кафедрой прикладной информатики и математики Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы* (г. Благовещенск)
Роль занятых в формировании валового регионального продукта Дальневосточного федерального округа 124

Солод Т. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры социальных технологий Ростовского государственного университета путей сообщения* (г. Ростов-на-Дону)
Пути обеспечения промышленной безопасности: мировой, национальный и региональный аспекты 128

Хитрова Е. М., *канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры страхования и управления рисками Байкальского государственного университета экономики и права* (г. Иркутск)
Особенности развития региональных страховых рынков 132

Киселева О. В., *канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа и государственного управления Ульяновского государственного университета* (г. Ульяновск)
Лежанкин Г. К., *магистрант 2-го курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Ульяновского государственного университета* (г. Ульяновск)
Выбор наиболее привлекательных для развития региона отраслей на основе расчета коэффициентов локализации (на примере Ульяновской области) 136

РАЗДЕЛ 5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 139

Новиков В. В., *соучредитель, заместитель директора ООО «Гранд»* (г. Волгоград)
Новиков В. В., *д-р техн. наук, профессор кафедры автоматических установок Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
О дополнительном стимулировании роста ВВП 140

Каптюхин Р. В., *доцент кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Мхитарян С. В., *д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Тультаев Т. А., *канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и коммерции Московского государственного университета экономики, статистики и информатики* (г. Москва)
Особенности стимулирования сбыта в сети Интернет 144

Беликова Е. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Сырбу А. Н., *канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Система мероприятий повышения качества трудовых ресурсов 150

Беляков А. В., *канд. техн. наук, доцент кафедры экономики и маркетинга в АПК Волгоградского государственного аграрного университета* (г. Волгоград)
Лихолетов Е. А., *канд. с.-х. наук, доцент кафедры экономики и маркетинга в АПК Волгоградского государственного аграрного университета* (г. Волгоград)
Лучина И. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и маркетинга в АПК Волгоградского государственного аграрного университета* (г. Волгоград)
Обоснование экономических параметров бахчеводства Волгоградской области 154

Долгая А. А., *канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры управления производством Калининградского государственного технического университета* (г. Калининград)
Оценка влияния процессного структурирования на мотивацию персонала в организации 159

Калмыкова Т. Н., *канд. экон. наук, доцент кафедры информационных систем в экономике и менеджменте Российского государственного экономического университета им Г. В. Плеханова* (г. Москва)
Особенности правового статуса государственных корпораций в России на современном этапе 164

Лобызенкова В. А., *канд. социол. наук, ст. преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Волгоградского филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К. Г. Разумовского* (р. п. Светлый Яр, Волгоградская обл.)
Социальная ответственность компании в системе корпоративного менеджмента 168

Овчинникова А. В., *канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Удмуртского государственного университета* (г. Ижевск)
Социальная система как базовое условие эффективного функционирования малых предприятий промышленности 173

Чернов С. С., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета* (г. Новосибирск)
Оценка влияния структуры источников финансирования на интегральные показатели проектов энергосбережения 178

Новикова И. В., *канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой мировой и региональной экономики Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы* (г. Благовещенск)
Неформальная занятость как составляющая экономики Дальневосточного федерального округа. 183

Чернявская Е. Ю., *канд. социол. наук, доцент кафедры финансово-экономических дисциплин Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Проблемы воспроизводства человеческих ресурсов в современной России 186

Юленкова И. Б., *канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Теоретические подходы к проблеме взаимосвязи экономического роста и инновационного предпринимательства. 192

Дюкина Т. О., *канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета* (г. Санкт-Петербург)
Солдатенкова О. В., *соискатель Санкт-Петербургского государственного университета, ассистент кафедры статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета* (г. Санкт-Петербург)
Нематериальные активы: справедливая стоимость и способы оценки 196

Меркулова Н. И., *канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры общих гуманитарных и математических дисциплин Волгоградского филиала Международного славянского института, профессор кафедры экономики и организации предпринимательства МСИ* (г. Волгоград)
Потомова С. А., *студент 4-го курса экономического факультета (специальность «Финансы и кредит») Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Волгоград)
Современные проблемы и тенденции развития банковского сектора в России. 200

Фаттахова Р. Х., *ст. преподаватель кафедры банковского дела Башкирского государственного университета* (г. Уфа)
Управление риском банковской ликвидности 205

Бровко С. Б., *аспирант кафедры антикризисного и корпоративного управления Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)* (г. Ростов-на-Дону)
Приоритеты создания гостиничного кластера в Ростовской области 209

Голева Е. В., *аспирант кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Волгоград)
Нормирование труда профессорско-преподавательского состава вуза 212

Давиденко И. В., *аспирант кафедры международной торговли и таможенного дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)* (г. Ростов-на-Дону)
Роль транснациональных компаний в развитии мирового хозяйства на современном этапе. 216

Саакян В. А., *соискатель ученой степени канд. экон. наук кафедры государственного и муниципального управления Волгоградского государственного университета* (г. Волгоград)
Теоретические аспекты повышения адаптационного потенциала стратегий малых предприятий в динамичных условиях. 220

РАЗДЕЛ 6. ОБРАЗОВАНИЕ. 224

Сазонов С. П., *заслуженный экономист Российской Федерации, Государственный советник Российской Федерации 2-го класса, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Солянкина Л. Е., *заслуженный учитель Российской Федерации, д-р психол. наук, профессор, директор Волгоградского филиала Международного славянского института* (г. Волгоград)
Мамедов Ф. Н., *аспирант кафедры экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
К вопросу о формировании конкурентоспособного специалиста экономики в высшем учебном заведении 225

Кузеванова А. Л., *д-р социол. наук, доцент, зав. кафедрой философии и социологии Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Волгоград)
Векторы развития системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров для высшей школы в современных российских условиях 231

Андронатий В. В., *канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры управления социальными и экономическими процессами Государственного института экономики, финансов, права и технологий* (г. Гатчина)
Теоретические основы педагогического взаимодействия преподавателей и студентов высшей школы 236

Логачева Т. Н., *канд. пед. наук, доцент кафедры философии, истории, социологии Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Культурные традиции как ценностная доминанта содержания гуманитарного образования 243

Сибирякова Т. Б., *канд. биол. наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Комплексный подход к профессиональной подготовке менеджеров в современных условиях 246

РАЗДЕЛ 7. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ. 250

Сибиряков С. Л., *д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и процесса Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Антисоциальные отклонения в поведении детей и подростков: основные понятия, виды, факторы, предупреждение 251

Нарушкевич С. В., *канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой гражданского права Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Актуальные проблемы правового регулирования недействительности сделок в свете реформы гражданского законодательства 258

Шаронов С. А., *канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры гражданского права Волжского гуманитарного института (филиала) Волгоградского государственного университета* (г. Волжский)
Динамика договора охраны 263

Симонова С. С., *канд. юрид. наук, ст. преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Волгоград)
Формирование нормативно-правовой базы социальной защиты трудящихся в дореволюционной России 266

Шаронов С. А., *канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры гражданского права Волжского гуманитарного института (филиала) Волгоградского государственного университета* (г. Волжский)
Юридическая обязанность охранной организации
в контексте исполнения обязательств по договору охраны 269

Богатырева М. А., *аспирант кафедры гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Определение объема исключительных прав
и толкование формулы изобретений, содержащих клеточные культуры 273

Калунц А. А., *аспирант кафедры уголовного права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», ОАО «ОПИН»* (г. Москва)
Ответственность за налоговые преступления по законодательству Великобритании 279

РАЗДЕЛ 8. ОБЗОРЫ, РЕЦЕНЗИИ 282

Шульга А. Е., *аспирант кафедры конституционного и административного права Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ* (г. Волгоград)
Обзор международной научной конференции «Актуальные проблемы
защиты социально-экономических прав человека в России, СНГ и странах Европейского союза» 283

Ващенко А. Н., *д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса, главный редактор научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»* (г. Волгоград)
Рецензия на монографию Н. П. Шамаевой
«Формирование научно-производственной кооперации субъекта РФ» 288

CONTENT

SECTION 1. INTERNATIONAL EXPERIENCE 22

Avezov A. K., *doctor of economic sciences, professor, chief researcher of the Scientific-Research center of SCOU (Shanghay Cooperation Organization University) and Sustainable Development University of Tajik State University of Law, Business and Politics* (Republic of Tajikistan, Khujand)
Methodological aspects of stability of regional economics. 23

Baymatov A. A., *doctor of economics, professor, director of the Scientific-Research centre of SCOU (Shanghay Cooperation Organization University) and Stable Development of Tajik State University of Law, Business and Politics* (Republic of Tajikistan, Khujand)
Water-energy resources of the regional economic development 27

Stavitskaya I. V., *teacher of the department of technical English №.2 of National Technical University of Ukraine Kyiv Polytechnic Institute* (Ukraine, Kyiv)
Modern requirements to training students of engineering specialties at technical universities of Ukraine 31

Ardashkina N. S., *postgraduate student of the department of finance and banking of Khmelnytskiy National University* (Ukraine, Khmelnytsky)
The innovative component of competitive potential of the industrial enterprises 35

Gavaza E. V., *postgraduate student of the department of pricing, conjuncture and market infrastructure of the National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics»* (Ukraine, Kyiv)
Pricing for the products of organic agricultural production 38

Trots I. V., *post-graduate student of the department of accounting and auditing of Khmelnytsky National University* (Ukraine, Khmelnytsky)
Issue of forecasting and the ways of overcoming the bankruptcy of enterprises in Ukraine. 45

SECTION 2. SEARCH STRATEGY 51

Kvartalnov A. V., *doctor of pedagogy, associate professor, professor, director of Voskresensk Institute for Tourism — branch of Russian International Academy for Tourism* (Voskresensk)
Chabanuk O.V., *candidate in economics, associate professor of the department of economics and management, deputy director in charge for scientifically-methodical work, head of the department of tourism and hospitality, of Voskresensk Institute for Tourism — branch of Russian International Academy for Tourism* (Voskresensk)
Method of construction of the models of production and economic systems based on the evolutionary approach 52

Sazonov S. P., *honored economist of the Russian Federation, State advisor of the Russian Federation of class 2, doctor of economics, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of economics and finances of the companies of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
Mamedov F. N., *post-graduate student of the department of economics and finance of companies of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
Kabanov V. V., *postgraduate student of the department of economic theory and the world economics of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
How can the public-private partnership on the power vertical be built? There are still more questions than answers 60

Nevostruyev P. Yu., *candidate of economics, assistant professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Kaptyukhin R. V., *assistant professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Approaches to determination of the originality of the content within the content-marketing 65

Porollo E. V., *candidate of economics, assistant professor of the department of finance of Rostov State Economic University (RINH)* (Rostov-on-Don)
Discussion questions of qualification of the tax relations organizational forms 70

Samkov T. L., *candidate of technical sciences, associate professor of the department of control systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Shvetsov Ya. P., *senior lecturer of the department of mathematical modeling of business-processes of Siberian State University of Telecommunications and Information Sciences* (Novosibirsk)
Modeling of sustainable economic systems using the agent-oriented approach. 74

Kozhanov N. T., *senior teacher of the department of systems of management and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Development of bonus system of engineering company on the basis of KPI 77

Boykov S. A., *postgraduate student of the department of information systems in economics of Saratov Social and Economic Institute of the Russian Economic University named after G. V. Plekhanov* (Saratov)
Possible applications of expert methods in assessing functional completeness of information systems for the state institutions in the social sphere. 80

Guba K. A., *post-graduate student of the department of management systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Dubanov G. N., *candidate of engineering sciences, assistant professor of the department of management systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Improvement of the management decision-making system efficiency through the use of neural networks 84

Kazarina M. V., *post-graduate student of the department of management and service of Baikal National University of Economics and Law* (Irkutsk)
Services in the field of scientific research: approaches to classification 87

SECTION 3. THE ROUND TABLE 92

Continuation of the round table «Power engineering strategy: issues and solutions» (beginning in № 2 (27) 2014) 92

Chernov S. S., *candidate of economics, assistant professor, head of the department of management and economic systems of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Forecast of power capacity of the gross domestic product of Russia for 2020 and 2030 93

Kravchenko A. V., *candidate of technical sciences, associate professor of the department of management systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Increase of the energy infrastructure availability 98

Vasilyeva M. V., *postgraduate student, assistant of the department of management and economic systems in power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Kitushin V. G., *doctor of engineering sciences, professor of the department of management and economic systems in power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Development of the model of the service cost calculation for ensuring address reliability of power supply. 101

Tupikina A. A., *post-graduate student, assistant of the department of management systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Mechanisms for implementation of energy efficiency increase programs 104

SECTION 4. DISCUSSION CLUB 110

«Regional economics: issues and prospects of development» 110

Shihverdiev A. P., *doctor of economics, professor, academician of RAEN, head of the department of economic theory and corporate governance of Syktyvkar State University* (Syktyvkar)
Oganezova N. A., *expert of the Higher Innovation School of Business and Law* (Syktyvkar)
Investment attractiveness of forestry and recommendations for its increase (on the example of the regions of the North-West federal district) 111

Shatalova O. I., *doctor of economic sciences, associate professor of the department of economics and management of the South-Russian Humanitarian Institute* (Stavropol)
Telnova N. N., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of statistics and econometrics of Stavropol State Agrarian University* (Stavropol)
Shekhovtsova S. R., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of economics and management of the South-Russian Humanitarian Institute* (Stavropol)
Conditions of fucntioning and factors of sustainable balanced development of regions 115

Kiseleva O. V., *candidate of economics, associate professor, associate professor of the department of economic analysis and public administration of Ulyanovsk State University* (Ulyanovsk)
Pogodina E. V., *candidate of economics, associate professor, associate professor of the department of economic analysis and public administration of Ulyanovsk State University* (Ulyanovsk)
Zakharova S. V., *student of the second year in the master's program at the specialty «State and municipal management» of Ulyanovsk State University* (Ulyanovsk)
Demographic policy and the specifics of the demographic development in Ulyanovsk region. 119

Novikova I. V., *candidate of economics, head of the department of world and regional economics of Blagoveshchensk branch of Moscow Academy of Business under the Government of Moscow* (Blagoveshchensk)
Tryukhan T. A., *candidate of physical-mathematical sciences, head of the department of applied information science and mathematics of Blagoveshchensk branch of Moscow Academy of Business under the Government of Moscow* (Blagoveshchensk)
The role of the employed in the formation of the gross regional product of the Far Eastern federal district. 124

Solod T. V., *candidate of economics, assistant professor of the department of social technology of Rostov State Transport University* (Rostov-on-Don)
Ways of ensuring industrial safety: world, national and regional aspects 128

Khitrova E. M., *candidate of economics, assistant professor of the department of insurance and risk management of Baikal State University of Economics and Law* (Irkutsk)
Features of development of regional insurance markets. 132

Kiseleva O. V., *candidate of economics, associate professor, associate professor of the department of economic analysis and public administration of Ulyanovsk State University* (Ulyanovsk)
Lejankin G. K., *student of the second year in the master's program of state and municipal management of Ulyanovsk State University* (Ulyanovsk)
Selection of the industries most attractive for region development based of calculation of localization coefficients (on the example of Ulyanovsk region) 136

SECTION 5. ECONOMIC SCIENCES 139

Novikov V. V., *co-founder, deputy director of «Grand» LLC* (Volgograd)
Novikov V. V., *doctor of technical sciences, professor of the department of automatic installations of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
About additional boosting GDP growth 140

Kaptyukhin R. V., *associate professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Mkhitaryan S. V., *doctor of economics, professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Tultaev T. A., *candidate of economics, associate professor of the department of marketing and commerce of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics* (Moscow)
Features of sales promotion in the Internet 144

Belikova E. V., *candidate of economics, assistant professor of the department of financial and economic disciplines of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Syrbu A. N., *candidate of economics, assistant professor of the department of management, marketing and production arrangement of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
System of measures for labor forces quality improvement 150

Belyakov A. V., *candidate of technical sciences, associate professor of the department of economics and marketing in agriculture of Volgograd State Agrarian University* (Volgograd)
Likholetov E. A., *candidate of agricultural sciences, associate professor of the department of economics and marketing in agriculture of Volgograd State Agrarian University* (Volgograd)
Luchina I. V., *candidate of economic sciences, associate professor of the department of economics and marketing in agrarian of Volgograd State Agricultural University* (Volgograd)
Substantiation of economic parameters of water-melon, melon and gourd growing in Volgograd region 154

Dolgaya A. A., *candidate of economics, assistant professor of the department of operational management of Kaliningrad State Technical University* (Kaliningrad)
Assessment of the process structuring impact on the company personnel motivation 159

Kalmykova T. N., *candidate of economics, associate professor of the department of information systems in economics and management of the Russian State Economic University named after G. V. Plekhanov* (Moscow)
Features of the legal status of public corporations in Russia at the moder stage 164

Lobyzenkova V. A., *candidate of sociological sciences, senior lecturer of the department of humanitarian and socio-economic disciplines of Volgograd branch of Moscow State University of Technologies and Management named after K. G. Razumovsky* (Svetly Yar settlement, Volgograd region)
Social responsibility of the company in the system of corporate management 168

Ovchinnikova A. V., *candidate of economics, assistant professor of the department of economics of Udmurt State University* (Izhevsk)
Social system as basis for effective small businesses in industries 173

Chernov S. S., *candidate of economics, associate professor, head of the department of management systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University* (Novosibirsk)
Assessment of influence of the finance sources structure on the integrated indicators of energysaving projects 178

Novikova I. V., *candidate of economics, head of the department of world and regional economics of Blagoveshchensk branch of Moscow Academy of Business under the Government of Moscow* (Blagoveshchensk)
Informal employment as a component of the econo mics of the Far Eastern federal district 183

Chernjavskaja E. Yu., *candidate of sociological sciences, associate professor of the department of financial and economic disciplines of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Issues of reproduction of human resources in modern Russia 186

Yulenkova I. B., *candidate of economic sciences, assistant professor of the department of finance and credit of Mordvinian State University named after N. P. Ogarev* (Saransk)
Theoretical approaches to the interaction between economic growth and innovative entrepreneurship 192

Dyukina T. O., *candidate of economic sciences, associate professor, professor of the department of statistics, accounting and auditing of Saint Petersburg State University* (St. Petersburg)
Soldatenkova O. V., *postgraduate student of Saint Petersburg State University, assistant of the department of statistics, accounting and auditing of Saint Petersburg State University* (St. Petersburg)
Non-material assets: fair value and ways of research assessment 196

Merkulova N. I., *candidate of physical and mathematical sciences, associate professor of the department of general humanitarian and mathematical disciplines of Volgograd branch of the International Slavic Institute, professor of the department of economics and business arrangement of MSI* (Volgograd)
Potomova S. A., *student of the forth courses of the department of economics (specialty «Finance and Credit») of the Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Volgograd)
Modern problems and tendencies of development of bank business in Russia 200

Fattakhova R. K., *senior lecturer of the department of banking of Bashkir State University* (Ufa)
Bank liquidity risk management 205

Brovko S. B., *post-graduate student of the department anti-recessionary and corporate management of Rostov State University of Economics (RSUE)* (Rostov-on-Don)
Priorities of creation of a hotel cluster in Rostov region 209

Goleva E. V., *post-graduate student of the department of economics and finance of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Volgograd)
Labor rate setting of the faculty in higher educational institution 212

Davidenko I. V., *post-graduate student of the department of international trade and customs business of Rostov State Economic University (RSUE)* (Rostov-on-Don)
Role of multinational corporations in development of the world economy at the current stage 216

Saakyan V. A., *competitor of the scientific degree of candidate of economics of the department of state and municipal management of Volgograd State University* (Volgograd)
Theoretical aspects of increasing adaptive capacity of small enterprises in dynamic environment 220

SECTION 6. EDUCATION 224

Sazonov S. P., *honored economist of the Russian Federation, State advisor of the Russian Federation of class 2, doctor of economics, professor, head of the department of economics and finance of companies of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
Solyankina L. E., *honored teacher of the Russian Federation, doctor of psychology, professor, director of the Volgograd branch of the International Slavic Institute* (Volgograd)
Mamedov F. N., *post-graduate student of the department of the economics and finance of the companies of Volgograd State Technical University* (Volgograd)
On the formation of competitive specialist in economics in the higher education institution 225

Kuzevanova A. L., *doctor of sociology, associate professor, head of the department of philosophy and sociology of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Volgograd)
Vectors of development of the system of reproduction and preservation of scientific and pedagogical staff for higher school in the modern russian conditions 231

Andronatiy V. V., *candidate of pedagogic sciences, assistant professor of the department of management of social and economic processes of the State Institute of Economics, Finance, Law and Technologies* (Gatchina)
Theoretical fundamentals of pedagogical interaction of the higher school teachers and students 236

Logacheva T. N., *candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department of philosophy, history, sociology of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Cultural traditions as the value dominant of the humanitarian education content 243

Sibiryakova T. B., *candidate of biology, assistant professor, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
An integrated approach to professional training of managers in modern conditions 246

SECTION 7. LAW SCIENCES 250

Sibiryakov S. L., *doctor of law, professor, head of the department of criminal law and process of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Anti-social deviations in behavior of children and juniors: basic definitions, types, factors, prevention 251

Narushkevich S. V., *candidate of law, associate professor, head of the department of the civil law of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Actual problems of legal regulation of the invalidity of transactions in the light of the reform of the civil legislation 258

Sharonov S. A., *candidate of law, assistant professor of the department of the civil law of Volzhsky Humanitarian Institute (branch) of Volgograd State University* (Volzhsky)
Dynamics of the protection contract 263

Simonova S. S., *candidate of law, senior lecturer of the department of criminal law of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Volgograd)
Creating regulatory-legal basis of social protection of workers in pre-revolutionary Russia. 266

Sharonov S. A., *candidate of law, assistant professor of the department of the civil law of Volzhsky Humanitarian Institute (branch) of Volgograd State University* (Volzhsky)
Legal obligation of security organization in the context of performance of obligations under the contract of protection. 269

Bogatyreva M. A., *post-graduate student of the department of civil law and process of Volgograd Business Institute* (Volgograd)
Definition of the scope of exclusive rights and interpretation of the formula of inventions containing cell cultures 273

Kalunts A. A., *post-graduate student of the criminal law department of National research university «Higher School of Economics», JSC «OPIN»* (Moscow)
Liability for tax crimes under the law of Great Britain 279

SECTION 8. SURVEYS. REVIEWS 282

Shulga A. E., *post-graduate student of the department of constitutional and administrative law of Volgograd branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration* (Volgograd)
Review of the international scientific conference «Actual problems of protection of the socio-economic rights in Russia, CIS and European Union». 283

Vashchenko A. N., *doctor of economics, professor of the department of economics and management of Volgograd Business Institute, editor-in-chief of the scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute»* (Volgograd)
Review of the monograph of N. P. Shamayeva «Establishing of the scientific-production cooperation of the RF entity» 288

Я твердо
верю в удачу.
И я заметил:
чем больше я работаю,
тем я удачливее.

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

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

УДК 332.1
ББК 65.04

Avezov Azizullo Khabibovich,
doctor of economic sciences, professor, chief researcher
of the Scientific-Research center
of SCOU (Shanghay Cooperation Organization University)
and Sustainable Development University
of Tajik State University of Law, Business and Politics,
Khujand, Republic of Tajikistan,
e-mail: azizullo@businessconsulting.tj

Авезов Азизулло Хабибович,
д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник
Научно-исследовательского центра
Университета ШОС и устойчивого развития
Таджикского государственного университета
права, бизнеса и политики,
Республика Таджикистан, г. Худжанд,
e-mail: azizullo@businessconsulting.tj

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF STABILITY OF REGIONAL ECONOMICS

Проведен научный обзор результатов исследований устойчивости социально-экономического развития, выполненных учеными стран СНГ и зарубежья. Выделены основные методологические подходы к определению понятия и сущности устойчивости социально-экономических систем. Отмечено, что устойчивость отражает способность экономической системы выполнять свои функции при воздействии различных негативных факторов внешней и внутренней среды. Последствиями нарушения устойчивости социально-экономических систем являются: невозможность достижения поставленных целей, снижение уровня конкурентоспособности, разрушение хозяйственных связей, банкротство предприятий и т.д. Определены роль и значение устойчивости в развитии социально-экономических систем на основе системного подхода. Выявлено, что региональная экономика является приоритетной сферой для практической реализации принципов устойчивого развития.

The scientific review of research results of the social and economic development sustainability executed by the scientists of CIS and foreign countries is carried out. The main methodological approaches to definition of the concept and essence of sustainability of social and economic systems are revealed. It is noted that sustainability reflects ability of economic system to carry out the functions under influence of various negative factors of external and internal environment. Consequences of violation of stability of social and economic systems are the impossibility of achieving the goals, decreasing of the level of competitiveness, destruction of economic communications, bankruptcy of enterprises, etc. The role and the value of sustainability in development of social and economic systems on the basis of system approach are defined. It is revealed that the regional economy is the priority sphere for practical implementation of the principles of sustainable development.

Ключевые слова: научный обзор, региональная экономика, устойчивость региональной экономики, методологические основы устойчивости, предпосылки устойчивости, устойчивое развитие, устойчивый рост, социально-экономические системы, статическая устойчивость, динамическая устойчивость.

Keywords: scientific review, regional economics, sustainability of regional economics, methodological bases of sustainability, prerequisites of sustainability, sustainable development, sustainable growth, social and economic systems, static sustainability, dynamic sustainability.

В современных теориях экономического развития особое место уделяется вопросам социально-экономической устойчивости региона. Этот термин отражает способность экономической системы выполнять свои функции при воздействии различных негативных факторов внешней и внутренней среды. Обеспечение устойчивости региональных экономик чрезвычайно важно в период экономических реформ, характеризующихся кризисным дефицитом ресурсов, которые концентрируются в центре национальных интересов. В регионах, ослабленных нехваткой ресурсов, сокращается совокупный спрос, система существенно сжимается, а ее устойчивость резко падает. Процессы развития глобализации и открытости экономик еще больше обостряют ситуацию, усиливая воздействие внешних факторов на социально-экономическую систему регионов.

Последствиями нарушения устойчивости социально-экономических систем являются невозможность достижения поставленных целей, снижение уровня конкурентоспособности, разрушение хозяйственных связей, банкротство предприятий и т.д. Причины нарушения устойчивости социально-экономических систем обусловлены преимущественно внешними факторами. В то же время способность к восстановлению устойчивости социально-экономической системы больше зависит от ее внутренних факторов. Это требует системного подхода к исследованию проблемы как к совокупности элементов, взаимосвязанных друг с другом и образующих определенную целостность.

В теории устойчивости социально-экономических систем до сих пор нет единства мнений о самом понятии устойчивости социально-экономической системы. Нет ясного понимания того, как соотносятся между собой понятия «устойчивость», «устойчивое развитие» и «устойчивый рост» [1]. Это обусловливает актуальность проведения обзора исследований, посвященных теоретическим основам устойчивости, развития теоретических положений проблемы.

Основы теории устойчивости восходят к философии (Г. Гегель, А.А. Богданов, Ф. Шеллинг, Э. Янч), математике и механике (П.-С. Лаплас, Ж.-Л. Лагранж, А. Пуанкаре, А.М. Ляпунов), биологии (Д. Юм, Т. Мальтус, Г. Спенсер). В ней были обоснованы различные методологические подходы к определению понятия «устойчивость». В последующем теория устойчивости была дополнена и развита изысканиями таких научных дисциплин, как кибернетика (Н. Винер, У. Эшби, В.М. Глушков), теория систем (Р. Аккоф, Л. Фон Берталанфи, Ю. Урманцев, Э. Ласло), экономика (Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. Хикс, П. Самуэльсен, К. Эрроу, Ф. Хан, В.В. Леонтьев, К. Ланкастер) и др.

Для определения смысла термина «устойчивость» обра-

тимся к словарям русского языка. В словаре В.И. Даля непосредственно слово «устойчивость» отсутствует, но оно определяется косвенно, через прилагательное «устойчивый», которое объясняется как «стойкий, крепкий, твердый, не шаткий». Другие специалисты русского языка, например С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова, В.В. Лопатин и Л.Е. Лопатин, Т.Ф. Ефремова, Д.Н. Ушаков, определяя «устойчивость» как «устойчивое состояние или положение», указывают на понятие «устойчивый» — стоящий, держащийся твердо, несмотря на действие различных сил. Многозначность понятия «устойчивость» иллюстрирует тот факт, что в английском языке нет термина, абсолютно соответствующего русскоязычной версии. Самый близкий аналог — stability. При выборе из возможных вариантов его перевода на русский язык (устойчивость, стабильность, прочность) предпочтение будет оказано варианту «стабильность», который по смысловой нагрузке отличается от «устойчивости» и не является его синонимом.

Устойчивость — внутреннее свойство системы, зависящее как от внутренних, так и от внешних условий. Проиллюстрировать влияние внешней среды на устойчивость можно на примере классической механики. Например, шар абсолютно неустойчив на поверхности сферы и абсолютно устойчив внутри нее [2]. Различают статическую устойчивость, отождествляя ее с покоем, пассивностью, и динамическую устойчивость, позволяющую системе стабильно развиваться. Примером динамической устойчивости системы является волчок или катящееся колесо.

Определение понятия «устойчивость» в широком смысле пока невозможно. Можно говорить лишь о его определении в узком смысле — в приложении к определенной области знаний. Рассмотрим понятие устойчивости в контексте социально-экономических процессов и явлений. В экономической науке понятие устойчивости было заимствовано из теории систем, когда экономические объекты стали изучаться как сложные системы. В системном анализе понятие «устойчивость» используется в комплексе совокупных характеристик сложного объекта, которые отражаются его окружением.

Применительно к экономическим проблемам вопросы устойчивости впервые возникли в работах, исследующих рыночное равновесие в условиях совершенной конкуренции. Здесь следует отметить труды Л. Вальраса, Дж. Р. Хикса, П. Самуэльсона, А. Вальда. В них были исследованы вопросы устойчивости рынка по отношению к экономическим процессам, например спрос и предложение в точке равновесия в модели Л. Вальраса. Устойчивость в данных моделях понималась как сходимость процесса к равновесным значениям цен. В целом, обобщая подходы к устойчивости рынка, можно говорить о трех ее непротиворечивых интерпретациях [3, с. 18]:

1) устойчивость по Вальрасу — свойство рыночной системы достигать некоторого ценового равновесия путем ее саморегулирования;

2) устойчивость по Нэшу — состояние рынка, которое невыгодно изменять ни одному из рыночных игроков;

3) устойчивость по Эджворту — состояние рыночного сообщества экономических агентов, при котором ни одной из групп этого сообщества невыгодно отделяться от других игроков и распределять между собой дополнительную коалиционную прибыль (устойчивость по Нэшу является частным случаем устойчивости по Эджворту).

Свое дальнейшее развитие теория устойчивости нашла в рамках становления теории организации. Одним из основоположников этой теории является А.А. Богданов, представивший основы тектологии в своей фундаментальной работе «Всеобщая организационная наука». Сущность развиваемого в тектологии «закона наименьших» заключается в том, что устойчивость целого в любой момент времени зависит от наименьших относительных сопротивлений всех его частей. Этот принцип приводит, в частности, к выводам о том, что децентрализация и усиление автономии регионов ведут к ослаблению устойчивости федерации в целом.

В 1987 году группой ученых и специалистов под руководством Г.-Х. Брундтланд была предложена концепция устойчивого развития. Она была утверждена в качестве статусной стратегии мирового развития Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в Рио-де-Жанейро 3–14 июня 1992 года[1].

Устойчивость к внешним воздействиям определяется внутренними свойствами системы, среди которых важное место занимают социально-экономические системы. Устойчивость таких систем значительно отличается от других видов устойчивости. Это связано с тем, что связями между элементами социальных систем выступают общественные отношения людей в процессе производства и потребления.

Сегодня существуют социальные, экономические и экологические предпосылки, повышающие интерес к проблеме устойчивости социально-экономических систем. Наиболее значимые из них отмечены в работе [4]:

1. К социально-экономическим предпосылкам относятся:

— преобладание в современном мире «философии потребления». На протяжении длительного времени человечество придерживается пути развития, основными принципами которого являются «потребление ради процветания», «биосфера для человека», «человек — царь природы». Результатом этого стали деградация окружающей среды, истощение природных ресурсов, нарастание экологических проблем;

— господство технологий, разрушающих ресурсы. Высокая конкурентоспособность низкоэффективных технологий определялась приоритетом экономической выгоды и иллюзией неисчерпаемости ресурсного потенциала;

— неадекватность механизма ценообразования на природные ресурсы их истинной стоимости, а также динамике цен на ресурсы по мере использования возобновляемых и исчерпаемости невозобновляемых ресурсов;

— специфика взаимоотношений между развитыми и развивающимися странами. Возникновению этой проблемы способствовали сравнительно низкий уровень цен на сырье и стоимость рабочей силы в развивающихся странах, с одной стороны, и высокий технологический и промышленный потенциал развитых государств — с другой, что привело к диспропорции в уровнях экономического развития.

2. К экологическим предпосылкам относят:

— техногенное нарушение целостности поверхности ландшафтов: опустынивание, заболачивание и др. Уменьшение видового разнообразия мира живых организмов;

— проблему качества продуктов питания и питьевой воды: накопление загрязняющих веществ в продуктах питания, поверхностных и подземных водах;

— возникновение экологической патологии: заболевания, генетические отклонения, сокращение продолжительности жизни и др.

[1] Следует отметить, что иногда под «устойчивым развитием» внедряется идеология сокращения численности населения и уровня потребления. При этом подразумевается, что «сокращаться» должны все, кроме развитых стран. Результатом реализации этой идеи для развивающихся стран может стать сокращение промышленного производства, уменьшение численности населения, снижение социального развития, то есть деиндустриализация, депопуляция и десоциализация.

В результате экономических реформ, обусловленных развитием рыночных принципов, объект исследования экономики преобразовался из двухполюсной системы (макро- и микроэкономика) в трехполюсную: макро-, микро- и мезоэкономика. Это предопределяет перенос центра тяжести решения многих социальных и экономических проблем на региональный уровень при сосредоточении стратегических функций на центральном уровне. Кроме того, по мнению А.Г. Гранберга, В.Н. Лексина, О.С. Пчелинцева и других [5; 6; 7], регионы должны стать главным фактором внедрения в практику теории устойчивого развития. Это связано с тем, что именно регионы:

— выступают наиболее управляемой структурой, занимающей равноудаленное положение в управленческом пространстве страны (центр — регионы — муниципалитеты (районы) — население);

— являются исторически наиболее устойчивыми территориальными образованиями, сформировавшими достаточно обособленные социумы с определенным набором национальных и этнических признаков;

— приобрели в период реформ опыт совмещения практики стимулирования рыночных преобразований на своих территориях с политикой госрегулирования этих процессов.

Также немаловажен тот факт, что современная структура производства становится все более ориентированной не на отраслевую, а на региональную систему хозяйствования. Трансформации последних лет привели к ослаблению отраслевой специализации регионов с соответствующим восприятием их как частей единого народно-хозяйственного комплекса страны, формированию их как региональных хозяйственных комплексов. Указанные обстоятельства не только усиливают необходимость региональных исследований, но и придают им особую актуальность в контексте вопросов обеспечения устойчивости социально-экономических систем.

Анализ работ по устойчивости социально-экономических систем показывает, что в настоящее время число определений приближается к нескольким десяткам. Это обусловлено как сложностью самого понятия, так и сложностью объекта исследования. Общепринятого определения устойчивости социально-экономических систем до сих пор нет. Вместе с тем можно отметить четыре различных подхода [1]:

1. Устойчивость социально-экономической системы связывается с безопасностью, стабильностью, надежностью, целостностью и прочностью системы. Такого подхода придерживаются Л.И. Абалкин, А. Лившиц, Т.М. Конопляник, Д.В. Гордиенко и др. Так, Л.И. Абалкин отмечает, что устойчивость национальной экономики определяется исходя из критерия ее безопасности, стабильности, способности к постоянному обновлению и самосовершенствованию [8, с. 105]. Д.В. Гордиенко дополняет, что устойчивость страны как единой системы означает прочность и надежность ее элементов, экономических и организационных связей между ними, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки. Оппоненты данного подхода отмечают, что безопасность, надежность, прочность — это условия и атрибуты устойчивости системы, причем надежность и прочность присущи техническим системам.

2. Устойчивость понимается как стабильность параметров социально-экономической системы, то есть способность оставаться неизменной с течением времени. Этого подхода придерживаются Н.Ф. Реймерс, М. Блауг, А.Г. Шеломенцев, В.Д. Калашников. Так, М. Блауг считает, что устойчивость — «необходимое условие, при котором система должна возвращаться в состояние равновесия после любого малого потрясения». Н.Ф. Реймерс подчеркивает, что устойчивость системы — способность оставаться относительно неизменной в течение определенного периода времени вопреки внутренним и внешним возмущениям. Противники этого подхода указывают в качестве контраргумента тот факт, что социально-экономическая система обладает свойством самоорганизации и механизм преобразования системы и функций заложен в нем самом. Иными словами, система организована таким образом, который обеспечивает ей выживание, стабильность и приближение к цели. Это одно из противоречий системы, и оно разрешается через ее развитие. Поэтому в процессе развития и функционирования системы ее параметры не могут оставаться неизменными.

3. Устойчивость рассматривается как способность сохранять динамическое равновесие. Например, В.А. Кретинин и Е.С. Бодряшов, придерживающиеся этого подхода, отмечают, что экономическая устойчивость хозяйственной системы региона — это интегрированное свойство системы сохранять динамическое равновесие при изменении в допустимых пределах параметров внешней и внутренней среды [9]. Полемизирующие с ними авторы отмечают, что равновесие — состояние стабильности под воздействием равных противоположных сил (например, равновесие между спросом и предложением). Социально-экономическая система является системой открытого типа, подверженной влиянию разнонаправленных сил, а динамическое равновесие выступает лишь одним из моментов состояния системы.

4. Устойчивость социально-экономической системы — это способность системы стабильно функционировать, развиваться, сохранять основные тенденции развития. При своем развитии система эпизодически совершает переход от одного устойчивого состояния к другому. Сторонники этого подхода считают, что устойчивость экономической системы — это система экономических отношений, обеспечивающих долгосрочное развитие экономической системы с наличием механизмов стабилизации и равновесия, то есть саморегулирования, способных достичь сбалансированного разрешения экономических, социальных и экологических проблем.

Ученый в области стратегического управления социально-экономическими системами Т.В. Ускова считает, что термин «устойчивое развитие» характеризует тип экономического развития, обеспечивающий воспроизводимость ограниченных ресурсов и качество экономического роста. Поэтому неправомерно ставить знак равенства между устойчивым ростом и устойчивым развитием. Первое означает четко выраженный вектор именно роста в пределах определенных колебаний его темпов, имеющих положительные значения. Второе же предполагает не только положительные значения роста, но и его отсутствие или даже спад, которые, однако, должны перекрываться положительными значениями роста. Различие между устойчивым ростом и устойчивым развитием состоит в том, что при последнем допускаются нулевые и минусовые значения роста, амплитуда циклических колебаний здесь значительно больше, чем при устойчивом росте. Кроме того, рост — это количественное изменение показателей, а развитие предполагает в первую очередь качественное преобразование всей системы [1].

В соответствии с действующими закономерностями социально-экономические системы проявляют стабильность основных тенденций своего развития. Одновременно они подвержены риску потери равновесного, устойчивого состояния из-за воздействия разнородных случайных факторов. Однако стабильность не является синонимом устойчивости. Тип развития системы определяет соотношение обратных связей. Отрицательные обратные связи стабилизируют раз-

витие и направлены на сохранение сложившихся структур и взаимосвязей, тогда как положительные обратные связи обеспечивают восприимчивость системы к новой информации из внешней среды.

Таким образом, определяющим свойством понятия «устойчивость» является способность системы выполнять функции, сохраняя динамическое равновесие. При этом система совершает переход от одного устойчивого состояния к другому, используя свои адаптационные возможности, что обеспечивает развитие в долгосрочной перспективе. То есть под устойчивостью региональной социально-экономической системы следует понимать ее способность функционировать и развиваться в условиях изменения внутренней и внешней среды.

Устойчивость является важнейшим требованием развития системы. Какие бы изменения ни происходили в системе, устойчивость не дает ей выйти за доступные пределы колебаний вокруг траектории развития, обеспечивая сложные взаимосвязи между явлениями устойчивости и изменчивости. Динамическая устойчивость системы относительна, поскольку развитие происходит путем прохождения неустойчивой ситуации. Система реагирует на вносимые изменения путем адаптации своей структуры и не теряет целостности. Иногда возможностей к адаптации недостаточно, и система, преодолев некоторый критический порог, переходит на новую траекторию развития. В первом случае имеет место эволюционный путь структурных трансформаций системы, который является более предпочтительным для развития социально-экономических систем, во втором — революционный. То есть устойчивость является необходимым условием устойчивого развития системы в долгосрочной перспективе.

Теоретическая модель региональной социально-экономической политики должна отвечать требованиям адаптивности; сопряженности с перспективной программой социально-экономического развития; ориентации на экономическое, политическое, социальное развитие и приоритет национальных интересов [Там же]. Методологической основой региональной социально-экономической политики должна стать концепция государства, определяющая ее функции и роль в обеспечении устойчивого развития всех регионов. Для реализации региональной социально-экономической политики, направленной на обеспечение устойчивости страны, региональным органам государственной власти следует совершенствовать современные технологии управления социально-экономическими процессами, в том числе стратегическое планирование, прогнозирование, мониторинг и др.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. 355 с.

2. Михалев О.В. Экономическая устойчивость хозяйственных систем: методология и практика научных исследований и прикладного анализа. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. 200 с.

3. Карпович А.И. Моделирование экономической устойчивости систем энергетики: монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2006. 260 с.

4. Розенберг Г.С. Мифы и реальность «устойчивого развития» / Г.С. Розенберг, С.А. Черникова, Г.П. Краснощеков, Ю.М. Крылов, Д.Б. Гелашвили // Проблемы прогнозирования. 2000. № 2. С. 130—154.

5. Гранберг А.Г. Экономико-математические исследования многорегиональных систем / А.Г. Гранберг, В.И. Суслов, С.А. Суспицын // Регион: экономика и социология. 2008. № 2 (12). С. 120—150.

6. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: ЛКИ, 2007. 368 с.

7. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука, 2004. 258 с.

8. Гершанок Г.А. Формирование системы устойчивого развития локальных территорий на основе оценки социально-экономической и экологической емкости. М.: Экономика, 2006. 418 с.

9. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1973. 270 с.

10. Кретинин В.А., Бордяшов Е.С. Теоретические аспекты устойчивого развития региона и критерии его оценки // Экономика региона. 2007. № 18 (дек.) [Электронный ресурс]. URL: http://journal.vlsu.ru/index.php?id=16 (дата обращения: 08.01.2014).

REFERENCES

1. Uskova T.V. Management of Sustainable Development of the Region: monograph. Vologda: Institute of Social and Economic Development of Territories, Russian Academy of Sciences, 2009. 355 p.

2. Mikhalev O.V. Economic Stability of Economic Systems: Methodology and Practice of Scientific Researches and Applied Analysis. St. Petersburg: Publishing house of the St. Petersburg Academy of Management and Economy, 2001. 200 p.

3. Karpovich A.I. Modeling of Economic Stability of Systems of Power: monograph. Novosibirsk: Publishing house of Novosibirsk State Technical University, 2006. 260 p.

4. Rosenberg G.S. Myths and Reality of «Sustainable Development» / G.S. Rosenberg, S.A. Chernikova, G.P. Krasnoshchekov, Yu.M. Krylov, D.B. Gelashvili // Forecasting Problems. 2000. № 2. P. 130—154.

5. Granberg A.G. Economic-Mathematical Researches of Multiregional Systems / A.G. Granberg, V.I. Suslov, S.A. Suspitsyn // Region: Economy and Sociology. 2008. № 2 (12). P. 120—150.

6. Leksin V.N., Shvetsov A.N. State and Regions. Theory and Practice of the State Regulation of Territorial Development. M.: LKI Publishing House, 2007. 368 p.

7. Pchelintsev O.S. Regional Economy in Sustainable Development System. M.: Sience, 2004. 258 p.

8. Gershanok G.A. Formation of Sustainable Development System of Local Territories on the Basis of Social, Economic and Ecological Capacity Assessment. M.: Economics, 2006. 418 p.

9. Blauberg I.V., Yudin E.G. Formation and Essence of System Approach. M.: Science, 1973. 270 p.

10. Kretinin V.A., Bordyashov E.S. Theoretical Aspects of Sustainable Development of the Region and Criteria of Its Assessment // Region Economy. 2007. № 18 (Dec.) [Electronic resource]. URL: http://journal.vlsu.ru/index.php?id=16 (date of viewing: 08.01.2014).

УДК 627.8:332.1
ББК [31.5:65.011.13]:65.04

Baymatov Alidjohn Azizovich,
doctor of economics, professor,
director of the Scientific-Research centre of SCOU
(Shanghay Cooperation Organization University)
and Stable Development
of Tajik State University of Law, Business and Politics,
Republic of Tajikistan, Khujand,
e-mail: alijon45@mail.ru

Байматов Алиджон Азизович,
д-р экон. наук, профессор, директор
Научно-исследовательского центра УШОС
и устойчивого развития
Таджикского государственного университета
права, бизнеса и политики,
Республика Таджикистан, г. Худжанд,
e-mail: alijon45@mail.ru

ВОДНОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

WATER-ENERGY RESOURCES OF THE REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

В статье рассмотрены актуальные вопросы регионального развития на основе всемерного использования водноэнергетических ресурсов. Особое внимание уделено сотрудничеству Таджикистана в области энергетики и рационального использования водных ресурсов с другими странами, что является стратегическим направлением интеграции экономики на постсоветском пространстве и предпосылкой вступления Республики Таджикистан в Евразийский экономический союз. Недостаточное обеспечение электроэнергией становится причиной роста числа мигрантов и доли их денежных переводов в ВВП. Для повышения энергетической безопасности крайне необходима реализация проекта достройки Рогунской ГЭС, использование преимуществ малых ГЭС, а также широкое использование нетрадиционных возобновляемых источников энергии. Определяются пути повышения энергетической безопасности Северного региона.

The article examines actual issues of regional development on the grounds of comprehensive utilization of the waterpower resources. Special attention is paid to the cooperation of Tajikistan with other countries in the field of power engineering and rational use of water resources, which is a strategic streamline of economic integration at the post-Soviet area and a prerequisite of Tajikistan Republic entrance into the Eurasian economic alliance. Insufficient provision of electric power causes increase of migrants and the share of their money transfers in GDP. In order to increase energy security, implementation of the project of completion of Rogun HEPS is urgently required; utilization of minor HEPSs advantages, as well as wide use of the non-traditional resumed sources of power. The ways of increasing the energy security of Northern region are determined.

Ключевые слова: водноэнергетические ресурсы, региональное развитие, водный потенциал, лидер управления, малые ГЭС, энергетическая безопасность, возобновляемые источники энергии, энергетические товары, экологически чистая энергия, рационализации потребления, джамоат (самоуправляемая территория).

Keywords: water energy resources, regional development, water potential, management leader, minor HEPSs, energy security, resumed sources of energy, energy goods, ecologically pure power, rationalization of consumption, djamoat as a self-governed territory.

По гидроресурсам Республика Таджикистан занимает второе место в СНГ после России. Основными водосборниками являются ледники. Одна из крупных ледниковых систем мира — Памир, где зарегистрировано 1085 ледников с общей площадью оледенения 8041 кв. км. Площадь 22 озер составляет 625 кв. км, а площадь их водной поверхности — 1005 кв. км (примерно 1% территории республики). Главные реки: Сыр-Дарья, Аму-Дарья, Вахш, Зерафшан. Основу энергетики составляют ГЭС: Варзобская, Кайраккумская, Сарбанд, Головная, Нурекская, Байпазинская, Сангтудинская.

Среди центральноазиатских государств Республика Таджикистан[1] обладает достаточными природно-экономическими ресурсами, полное и рациональное использование которых обеспечивает ускоренное развитие национальной экономики.

Оценка наличия первичных энергоресурсов (ископаемое органическое топливо, минеральное топливо (урановые руды) и гидроэнергетический потенциал) в центральноазиатских странах показывает, что регион располагает значительными запасами первичных энергоресурсов, но распределены они крайне неравномерно. Наибольшее количество запасов нефти как первичного энергоресурса сосредоточено в Казахстане, а газа — в Казахстане, Туркменистане и Узбекистане. Таджикистан и Киргизия обладают богатым гидроэнергетическим потенциалом, уровень реализации которого составляет в настоящее время 7 и 13% соответственно. Запасы углеводородного топлива и угля в этих государствах, а также природного газа оцениваются как незначительные. Подобная неравномерность распределения запасов и их освоения в перспективе может служить дополнительным стимулом к постановке задачи об определении места Таджикистана в общем водноэнергетическом рынке центральноазиатских стран. Так, из 481 млрд кВт-ч гидроэнергетического потенциала центральноазиатских стран 352 млрд, или 72,7% гидроэнергетических ресурсов, приходится на Таджикистан. Необходимо отметить, что сотрудничество Таджикистана в области энергетики и рационального использовании водных ресурсов с другими странами является стратегическим направлением интеграции

[1] Республика Таджикистан находится на юго-востоке Центральной Азии, общая площадь составляет 142,6 тыс. кв. км. Столица — г. Душанбе. Территория Таджикистана граничит на западе и севере с республиками Узбекистан (910 км), Кыргызстан (630 км), на юге — с Афганистаном (1030 км), на востоке — с Китаем (430 км). Общая протяженность границ 3000 км. Численность населения 8,2 млн чел., из них в сельской местности проживают 73,8%. В аграрно-индустриальной стране ВВП в расчете на душу населения производится 1095 долл. США.

экономики на постсоветском пространстве и предпосылкой вступления Республики Таджикистан в Евразийский экономический союз [1].

Начиная с 2000-х Правительство Таджикистана особое значение придавало развитию гидроэнергетики страны, поскольку именно в этой сфере, как ни в какой иной, имеются наибольшие и пока еще не использованные резервы. Кроме того, ввод новых энергетических мощностей в стране создает базу для стимулирования социально-экономического развития Таджикистана и способствует улучшению торгового баланса страны.

В этой связи особое внимание уделено строительству и вводу в эксплуатацию Сангтудинской ГЭС-1 с участием российского капитала и Сангтудинской ГЭС-2 с участием иранского капитала, которые являются первыми строительными объектами на территории постсоветских стран. Проектная мощность каждой из этих гидроэлектростанций составляет 670 МВт, что позволит повысить обеспеченность субъектов хозяйствования энергоресурсами, а в летний период осуществить подачу в общую энергосистему СНГ до 1 млрд кВт-ч дешевой электроэнергии, потребителями которой являются Республика Казахстан и Российская Федерация. В качестве потенциальных рынков сбыта электроэнергии рассматриваются также Афганистан, Пакистан и Иран.

Динамика производства электроэнергии в стране за последние пять лет показывает незначительный рост — всего 1 млрд кВт-ч. При этом в южных регионах есть изобилие электроэнергии, а в северных — ее недостаток. Поэтому осуществляется экспорт и импорт электроэнергии на бартерной основе в пределах 5,5—6 млрд кВт-ч с Республикой Узбекистан. Ежегодный прирост инвестиций в энергетическую отрасль незначительный и за счет всех источников составляет около 25 млн. долл., или 3% от общей суммы вложений в национальную экономику.

Важное место в улучшении обеспечения электроэнергией занимает реализация проекта достройки Рогунской ГЭС мощностью 3600 МВт и среднемноголетней выработкой электроэнергии 13 млрд кВт-ч. Однако много споров, иногда безосновательных, ведется вокруг достройки станции. Большинство специалистов считают, что Рогунская ГЭС — это, во-первых, беспроигрышный вариант рационального использования воды при строительстве бетонированных водохранилищ в странах низовья и внедрения прогрессивных технологий орошения, включая капельное. Во-вторых, это источник «зеленой», экологически чистой энергии, которая является и дешевой, и достаточной для удовлетворения потребностей в ней не только жителей Таджикистана и их благополучия, но и таких соседних стран, как Афганистан и Пакистан. И, в-третьих, Рогунская ГЭС — это комплексное решение проблемы, которое создает предпосылки для развития интеграции в более сложной сфере межгосударственных отношений, какой является общее регулирование водноэнергетических режимов бассейнов рек Сыр-Дарья и Аму-Дарья с участием России и Казахстана, и обеспечение баланса интересов всех стран Центрально-Азиатского региона. Наконец, Рогунская ГЭС будет способствовать эффективному использованию гидроэнергетического потенциала и созданию механизма межгосударственного финансирования инвестиционных проектов в рамках формирования единого экономического пространства на территории Евразийского экономического сообщества.

Без отрицания роли крупных энергетических объектов в Республике Таджикистан особое внимание уделяется строительству малых ГЭС. Исследование показывает, что в стране 541 горная река, освоение которых позволить выработать 184,5 млрд кВт-ч дешевой электроэнергии. Преимущество малых ГЭС состоит в том, что их наличие позволяет приблизить источники энергии к потребителям и тем самым сэкономить на строительстве дорогостоящих линий электропередачи и различных распределительных подстанций.

Сейчас в стране функционируют 300 малых ГЭС. В соответствии с принятой долгосрочной программой на период до 2020 года в Согдийской области будут построены еще 43 малые ГЭС.

Таджикистан имеет горный ландшафт, и более 60% рек, которые протекают в Центральной Азии, берут начало в нашей стране. На территории Республики Таджикистан формируется 65,3% воды рек бассейна Аральского моря, но в пределах страны используется лишь 11,3%. Поэтому Таджикистан является лидером в управлении водными ресурсами в Центрально-Азиатском регионе, обеспечивая энергией и водой своих соседей, берет на себя серьезную ответственность и заслуживает поощрения Запада в своих начинаниях [2]. Необходимо отметить, что к 2025 году водопользование в развивающихся странах, к которым относятся Республика Таджикистан и другие центральноазиатские государства, увеличится в 1,5 раза, а в индустриально развитых странах мира — на 18%. По данным ООН, 1,8 млрд чел. будут жить в странах и регионах с абсолютным недостатком воды, а две трети населения мира будет находиться под стрессом, связанным с водой.

Учитывая эту сложную планетарную ситуацию, ООН поддержала инициативу Президента Таджикистана Эмомали Рахмона об объявлении 2003 года Международным годом чистой воды, 2005— 2015 годов — десятилетием «Вода для жизни», а 2013-го — Годом международного сотрудничества в водной сфере.

Анализ ситуации, сложившейся за последние годы в Республике Таджикистан с обеспечением потребителей электроэнергией как важным ресурсом производства и устойчивости жизнедеятельности людей, показывает ее существенную недостаточность, усиливается диспропорция между спросом и предложением на рынке энергетических товаров страны. Имеет место ярко выраженная тенденция превышения спроса над предложением, особенно на рынке электроэнергии. Эта тенденция подрывает национальную, а точнее, экономическую безопасность страны. В Республике Таджикистан энергетическая безопасность занимает особое место в структуре экономической безопасности страны. Поэтому энергетическую безопасность следует определить как достаточное обеспечение потребностей населения и хозяйствующих субъектов собственными и другими необходимыми энергоресурсами, создающее благоприятные условия для развития экономики и жизнедеятельности сообщества людей. Правильное ее определение способствует разработке и осуществлению политики, обеспечивающей рост производства товаров, повышение занятости населения и его доходов, а также возрастанию возможностей страны и регионов в решении проблем снижения уровня бедности, эпидемий, повышению уровня образования, преодолению угрозы экологических катастроф и др.

По своей сути энергетическая безопасность — это обеспечение бесперебойного поступления топливно-энергетических ресурсов для удовлетворения нужд населения региона и нормальной работы его предприятий. Если принять это за основу, то возникает необходимость в определении параметров энергетической безопасности, так называемого порога безопасности, то есть черты, за которой возникает угроза безопасности функционирования всей экономической системы [3]. При определении количественных показателей безопасности нужно обратить внимание на удовлетворение потребностей

за счет собственных энергоресурсов или их доставки извне, а также на возможность организации действенного контроля над их потреблением.

Энергетическая независимость региона не носит абсолютного характера, поскольку зависит от многих факторов. Так, уровень независимости повышается, если в общем потреблении энерготоваров увеличивается доля собственных источников, а структура считается прогрессивной, если в ней возрастает доля электроэнергии, полученной из возобновляемых источников.

Для Республики Таджикистан, особенно для северной области, проблема энергетической безопасности является весьма актуальной. Это связано с тем, что система газо- и энергообеспечения населения и экономических субъектов, расположенных на северной территории, граничащей с соседними областями других стран, сложилась в советский период [4]. После обретения независимости Республикой Таджикистан проблема газо- и энергообеспечения стала международной проблемой, а водные ресурсы, строительство энергетических объектов и другое стали важнейшим инструментом регулирования межгосударственных отношений и осуществления внешнеэкономической политики. Поэтому главной причиной возникшей ситуации с энергоснабжением Северного региона является развал единой советской энергетической системы и энергозатратное производство, что в конечном счете привело к повсеместному недостатку электроэнергии. Нерациональность структуры ее потребления также является фактором снижения потребления, особенно населением. По сравнению с 2006 годом удельный вес потребления электроэнергии в промышленности и строительстве уменьшился в 2013 году с 46,2 до 38,9%. Такие сдвиги имеют место и в других отраслях. Кроме того, проблема обеспеченности энергоресурсами усложняется значительными потерями на линии поставки электроэнергии потребителям (до 15%), вызванными изношенностью электрооборудования: трансформаторов, распределительных станций, линий электропередачи и т. д., большинство из которых требуют замены, а также отсутствием ремонтной базы и квалифицированных кадров, обслуживающих сеть по доставке энергии и другие объекты энергетической инфраструктуры.

Для выявления истинного положения обследовано состояние энергоснабжения в пяти джамоатах (сельские органы местного самоуправления территорией) различных районов Северного Таджикистана. Сопоставление результатов обследования показывает, что нынешняя ситуация с обеспечением электроэнергией не соответствует возросшим требованиям современной жизни. Следует отметить, что многочасовые перерывы в электроснабжении всех пяти обследованных сообществ негативно сказываются на хозяйственной, учебной и других важнейших видах деятельности людей, и в конечном итоге нарушается ритм социально-экономической жизни сообщества. Это становится причиной неустойчивости ситуации, что приводит к неуверенности людей в завтрашнем дне и, как результат, к принятию ими решения о миграции.

По разным оценкам, число таджикских мигрантов в России составляет от 850 тыс. до 1,1 млн чел. С одной стороны, рост числа мигрантов в данной ситуации имеет положительное влияние на устойчивость социально-экономического развития страны, так как доля денежных переводов мигрантов в ВВП в последние три года колеблется от 48 до 53%, что является самым высоким показателем среди стран мира [5]. Денежные переводы мигрантов, повышая жизнедеятельность населения джамоатов, способствуют, во-первых, росту спроса семьи мигрантов на основные товары, особенно на бытовую технику, стройматериалы и другие потребительские продукты; во-вторых, сокращению численности отстающего и временно неработающего населения, что несколько смягчает проблему их трудоустройства путем создания новых рабочих мест и привлечения дополнительных инвестиций; в-третьих, нормализации нагрузки на социальную инфраструктуру и местный бюджет.

Однако, с другой стороны, назрела настоятельная необходимость в приостановлении этой негативной тенденции и принятии действенных мер на разных уровнях органов управления. Поэтому в перспективе возможно, во-первых, широкое вовлечение трудовых ресурсов в сферу освоения территориального природно-экономического потенциала сообщества и, во-вторых, выделение горных и предгорных земельных участков для освоения, в первую очередь молодым семьям.

Такое видение решения проблемы будет способствовать снижению миграции на постоянное место жительства в другие страны.

Эксперты считают, что ущерб от введенных лимитов может многократно превысить «сэкономленные» энергоресурсы [6]. В некоторых случаях это может оказать отрицательное влияние на стратегические основы развития сообщества, привести к ослаблению здоровья населения в будущем. Еще важнее то, что население для изготовления, заготовки, доставки энергетических товаров и в процессе их использования в быту тратит огромное количество труда и времени, тем самым сокращая или ограничивая их для повышения знаний и культуры, своей квалификации и здоровья, использования достижения общечеловеческой цивилизации для улучшения своей жизни. Ситуация с электроэнергией и снабжением другими видами энергетических товаров вынуждает сообщества искать пути и определять приоритеты в производстве и использовании энергоресурсов.

Решение приоритетной проблемы повышения энергетической безопасности джамоатов возможно на уровне центральной власти путем увеличения выработки электроэнергии в северной Согдийской области. Для этого началось строительство Зерафшанской ГЭС со сроком окончания в 2016 году. Обосновывается также увеличение поставок с юга страны при условии достройки Рогунской ГЭС, а также нахождение возможностей бизнес-деятельности по увеличению импорта энергетических товаров из соседних государств.

В плане обеспечения энергетической безопасности в самих джамоатах и наряду со строительством и введением в эксплуатацию на их территории микро и малых ГЭС нужно обратить внимание на:

— широкое использование нетрадиционных возобновляемых источников получения энергии (солнечная, ветровая, геотермальная энергия, энергия биомассы и др.);

— рационализацию потребления электроэнергии и других энергетических товаров;

— уменьшение потерь на линях электросети (воровство, использование нестандартного энергетического оборудования и т. д.).

Энергетическая безопасность джамоатов и сообщества людей, проживающих на их территории, зависит от энергетической безопасности страны, поскольку она имеет единую энергосистему, а источники энергоресурсов принадлежат государству. Как считают специалисты, после окончания строительства Зерафшанской ГЭС потребности Согдийской области будут удовлетворены, а соотношение спроса и предложения на рынке электроэнергии достигнет равновесного состояния. Но означает ли это, что потребности всех джамоатов, особенно горных сообществ, будут удовлетворены пол-

ностью? Как нам представляется, при решении вопроса надо учитывать два момента:

1. Необходимо принять во внимание, что в условиях рыночных отношений энергетические товары будут продаваться по рыночной цене тому, кто способен платить за них. Поэтому не исключено, что энергия Зерафшанской ГЭС, хотя она находится здесь, будет подаваться по льготным тарифам промышленным центрам, вырабатывающим продукцию.

2. При увеличении поставок электроэнергии из централизованных источников коренным образом изменится структура потребления энергетических товаров в сообществе, так как они являются и дешевым, и удобным видом энергетических товаров.

Основными направлениями повышения энергетической безопасности Северного региона и сообщества людей, проживающих на данной территории, являются:

— применение энергосберегающих технологий в производстве и быту;

— выделение и точное соблюдение режимов электроснабжения детских, школьных, лечебных и других наиболее важных учреждений, обслуживающих социально уязвимые группы населения;

— развитие местного рынка энергоресурсов и поддержка предпринимателей, занимающихся производством, доставкой и реализацией энергетических товаров;

— разработка прозрачной системы управления энергоресурсами и принятие решений, основывающихся на социальной справедливости и широкой поддержке, включая компенсацию затрат на доставку и продажу других видов топлива по льготным ценам при недостаточности электроэнергии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России // Социально-политический журнал. 1997. № 5. С. 2—14.

2. Стивенсон, Струан Депутат Европарламента // Народная газета. 29.03.2013. № 15—16.

3. Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Экономист. 2003. № 4. С. 123—134.

4. Деруян Г.М. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности Республики Армения // Конституционное Правосудие. Вестник Конференции органов конституционного контроля стран молодой демократии. 2003. № 3. С. 6—8.

5. Курбанов С. Гендерный облик трудовой миграции в Республике Таджикистан // Народная газета (Душанбе). 22.12.2013. № 57.

6. Акрамов М.Я. Концепция управления местными ресурсами пяти джамоатов Согдийской области Республики Таджикистан. Худжанд: Ношир. 2011. 82 с.

REFERENCES

1. Abalkin L.I. Economic security of Russia // Social-political journal. 1997. № 5. P. 2—14.

2. Stevenson, Struan Deputy of Europarliament // People`s newspaper. 29.03.2013. № 15—16.

3. Illarionov A. Criteria of economic security // Economist. 2003. № 4. P. 123—134.

4. Deruyan G.M. Economic security in the system of national security of the Armenian Republic // The Constitutional Justice. The Bulletin of Conferenceof Bodies of the Constitutional Control of the Countries of Young Democracy. 2003. № 3. P. 6—8.

5. Kurbanov S. Gender image of labor migration in Tajikistan Republic // Peole`s Newspaper (Dushanbe). 22.12.2013. № 57.

6. Akramov M. Ya. Conception of management of local resources of five djamoats of Sughd region of the Republic of Tajikistan. Khujand: Noshir. 2011. 82 p.

КОНФЕРЕНЦИИ

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», редакция рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенного 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, приглашают вас принять участие в Международной научно-практической конференции с заочным участием ***«Наука и практика управления – 2014: глобальные вызовы и перспективы консолидации в условиях финансовой нестабильности».***

Информационное письмо можно скачать на сайте.

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 378.6:62
ББК 74.58

Stavitskaya Irina Vasilievna,
teacher of the department of technical English № 2
of National Technical University of Ukraine
Kyiv Polytechnic Institute,
Ukraine, Kyiv,
e-mail: iryna_stavytska@ukr.net

Ставицкая Ирина Васильевна,
преподаватель кафедры английского языка
технического направления № 2
Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт»,
Украина, г. Киев,
e-mail: iryna_stavytska@ukr.net

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ ИНЖЕНЕРНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ В ТЕХНИЧЕСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ УКРАИНЫ

MODERN REQUIREMENTS TO TRAINING STUDENTS OF ENGINEERING SPECIALTIES AT TECHNICAL UNIVERSITIES OF UKRAINE

В статье на основании анализа литературных источников исследуются вопросы введения иноязычных профессионально ориентированных спецкурсов в программы студентов машиностроительных специальностей, проанализированы исследования ученых по данной тематике. В статье рассматриваются вопросы профессионально ориентированного обучения, анализируются документы, касающиеся этого вопроса. Автор описывает примеры внедрения дистанционного обучения в учебный процесс. Изучает особенности современных информационных и коммуникационных технологий и способы их практического применения. Описываются возможности системы Moodle для повышения эффективности преподавания иностранного языка. Автор приводит практические примеры применения платформы Moodle.

The article is based on the analysis of the literature sources, it examines the introduction of foreign languages professionally-oriented courses in the programs of teaching mechanical engineering; scientific studies on this subject are analyzed. The questions of professionally oriented education are discussed; documents related to the issue are analyzed. The author describes examples of introduction of distance learning. The features of modern information and communication technologies and the ways of their practical application are studied. The capabilities of Moodle to improve the teaching of foreign languages are described. The author gives practical examples of how the Moodle platform can be used.

Ключевые слова: университет, инженер, машиностроение, компетентность, дистанционное обучение, смешанное обучение, учебный курс, задания, мультимедиа, Moodle, международная программа.

Keywords: university, engineer, mechanical engineering, competence, distance learning, combined learning, training course, tasks, multimedia, Moodle, international program.

Nowadays, the development of education in Ukraine is in accordance with international standards and programs. An important aspect of the modernization of higher education is training of highly qualified specialists of engineering industry. The priority task is to train professionals with appropriate expertise who can speak foreign languages and are capable of professional self-improvement. Pressing issue is the introduction of competence-based approach with respect to training of future engineers. Particular attention should be paid to the competences that contribute adaptation to changing labor market of future professionals.

In recent years, many economic sectors have undergone significant changes. Today the growth of engineering industry is impossible without highly qualified specialists. The studying of foreign languages by future engineers is in particular importance as it provides opportunities for foreign language communication with foreign experts and enhances opportunities to study international experience.

Increased interconnection of science and technology, information society, a high rate of development of new technologies require new approaches in training of future engineers. In this connection special importance is paid to the new forms of learning. It is hard to imagine a quality education without information and communication technologies. There is a need to combine traditional and modern teaching methods. Distance learning is a solution to this combination.

The purpose of this article is to explore the features of training students of engineering specialties, to study the regulations relating to the preparation of students and to outline a number of tasks related to the preparation of future specialists.

The main objective is to provide all engineering sectors of the economy with high-performance machines and equipment. Engineering as an industry emerged in the XVII century. It quickly began to develop in the XIX century, initially in the UK, some countries of Western Europe and the United States. In Russia the first engineering plants have been built in the XVIII century.

More than 15% of the value of fixed assets and 21% of the number of employees industry (586,700 people in January — November, 2012) are focused on engineering in Ukraine. Engineering enterprises now produce 3.5 thousand items of machinery and equipment, including about 2 thousand modernized and more than 500 new models of machinery and equipment for agriculture [1; 2].

Today, mechanical engineering industry has a number of problems and needs for upgrading and introducing new technologies. Competence approach is at the heart of the development of education standards. Application of the competency approach to developing industry standards should lead to the formation of new diagnostic tools with the transition from knowledge to assess competency assessment and determine the level of competency as a whole. Thus, the results of the formation of competences are the key points in assessing the quality expertise. It is about improving the educational technology through continuous interaction between teacher and student.

Since the late 1970s, Mechanical Engineering has evolved into a leading industry in the development and application of high tech, ranging from optoelectronics to new materials and alike. Many products of the industry combine mechanical technologies — often denigrated as old technologies — with advanced technologies. The engineering ingenuity to create innovative products that combine different technologies is one of the prominent strengths of European Mechanical Engineering. Although Mechanical Engineering is understood as a supplier of hardware, machinery and equipment, it has evolved in the direction of a service industry. Services such as the installation of manufacturing systems, training of operators, maintenance and repair, and even the supply of finance, have become more important. These services contribute not only to higher productivity but simultaneously reduce the exposure to low-cost competition.

As a consequence, the assessment of Mechanical Engineering's competitiveness will put a degree of emphasis on upstream and downstream linkages. The supplier industries' state of technology and their pace of innovation are of importance for the performance of Mechanical Engineering in the global technological competition. The growing weight of the emerging countries in manufacturing has even accelerated in the course of the global crisis — and this has become an important topic for the assessment of the opportunities and threats to Mechanical Engineering [3].

G. Kozlakova notes that competences in a foreign language, mathematics and information and communication technologies are among the most important key competencies for students of technical university and emphasizes that competence approach will promote and specify the existing ideas about the content and quality of foreign language, mathematical and special training of graduates of higher technical schools in terms of the spread of European and global integration of educational processes [4].

Training of engineering specialties in Ukraine is carried out in many technical universities including the National University «Lviv Polytechnic», the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», the Lutsk National Technical University, the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» and many others. Notable universities have their centres of distance learning (for example, the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» and the National University «Lviv Polytechnic»). Centers of distance learning develop different distance learning courses using different Learning Management Systems. Distance learning courses are created on different platforms in different areas.

The National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (NTUU «KPI») is a research university. It is one of the largest and most renowned technical universities in Ukraine. Institute of Mechanical Engineering is one of the largest departments of the University, which brings together eight specialized departments.

Institute of Mechanical Engineering of NTUU «KPI» prepares graduates as social individuals who are able to solve certain problems and tasks provided mastering system of skills and competencies. Graduates of NTUU «KPI» are capable of carrying out production and service functions and typical features of the tasks of professional activity [5]. Institute of Mechanical Engineering is among the largest scientific and educational units of NTUU «KPI» where training of students is held according to such specialties as:

Dynamics and solidity of machines

Hydraulic machines, hydraulic drives and hydraulic and pneumatic automation

Metal processing under special technologies

Mechanical Engineering

Metal-cutting machines and systems

Applied Mechanics

Equipment and technologies of plastic molding of engineering constructions

Tool Production

Intellectual property.

The National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» uses a lot of information technologies in its work. Ukrainian Institute of Information Technologies in Education is a good example of implementing e-learning in Ukraine. It was established in 2004 by the Ministry of Education and Science of Ukraine for the effective implementation of information and communication technologies in education on the basis of positive activities and experiences at the Ukrainian center for Distance Education of NTUU «KPI» [6]. It was created as a part of NTUU «KPI» in 2004 by the Ministry of Education and Science of Ukraine for the effective implementation of information and communication technologies in education.

The main tasks of the Institute are improving the quality of education, access of different age groups and segments of the population to educational resources, enabling continuous lifelong learning through the effective integration of information and communication technologies, including distance learning in education.

In accordance with these problems the specialists of the Institute initiated and carried out a variety of projects aimed at the expansion of modern educational technologies, improving national education and dissemination of public access to modern educational resources and technology. Also, the bank of web resources was created that now includes:

— Distance learning courses;
— Test system;
— Video lectures;
— Glossaries;
— Simulation games;
— Virtual labs.

It should be noted that in spite of a sufficient number of hours to study these subjects, researchers and teachers should still seek out new training methods for improving the educational process. For example, Ukrainian Institute for Information Technologies in Education NTUU «KPI» allows teachers to undergo training on various special courses or create courses on the platform Moodle.

Moodle system is most common in the world. According to information that is located on a worldwide site, system Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment) is a «modular object-oriented dynamic learning environment», it is also known worldwide as the Open Source Course Management System (CMS), Learning Management System (LMS) or a Virtual Learning Environment (VLE) [7]. Moodle system has become quite popular in the world among teachers as a tool for creating dynamic courses for students.

Moodle is an open source Course Management System (CMS) that universities, community colleges, businesses, and even individual instructors use to add web technology to their courses. More than 30,000 educational organizations around the world currently use Moodle to deliver online courses and to supplement traditional face-to-face courses. Moodle is available for free on the Web (http://www.moodle.org).

Moodle has a very large, active community of people who are using the system and developing new features and enhancements. You can access this and enroll in the Using Moodle course. There you'll find people who are more than willing to help new users

get up and running, troubleshoot, and use Moodle effectively.

The Moodle community has been indispensable to the success of the system. With so many global users, there is always someone who can answer a question or give advice. At the same time, the Moodle developers and users work together to ensure quality, add new modules and features, and suggest new ideas for development. Because users are free to experiment, many people use and test new features, acting as a large quality control department.

These three advantages — open source, educational philosophy, and community — make Moodle unique in the CMS space.

Forum

Forums allow you and your students to communicate with each other at any time, from anywhere with an Internet connection. Students don't have to be logged in at the same time you are to communicate with you or their classmates. The technical term for this type of communication is asynchronous, meaning «not at the same time». Asynchronous communications are contrasted with synchronous forms such as chat rooms, instant messaging, or face-to-face conversations.

Chat

The Moodle chat module is a simple synchronous communication tool allowing you and your students to communicate in real time. If you've ever used an instant messaging system like AOL, MSN, or iChat, you've used a system similar to the Moodle chat.

Messaging

Messaging is a private communication tool between student and teacher or between two students.

Quizzes

Moodle's quiz module is one of the most complex pieces of the system. The community has added a large number of options and tools to the quiz engine, making it extremely flexible. You can create quizzes with different question types, randomly generate quizzes from pools of questions, and allow students to re-take quizzes multiple times, and have the computer score everything.

Assignments

The assignment module gives you an easy way to allow students to upload digital content for grading. You can ask them to submit essays, spreadsheets, presentations, web pages, photographs, or small audio or video clips. Anything they can store on their hard drives can be submitted in response to an assignment.

Assignments don't necessarily have to consist of file uploads. You can create offline assignments to remind students of real-world assignments they need to complete. Alternatively, you can ask students to input their answer directly into the assignment itself.

Assignments are a useful tool you can use in creative ways to collect more authentic responses from your students than is possible with the quiz engine.

Glossaries

Each Moodle course has its own set of glossaries. Only teachers can edit the main glossary. Secondary glossaries may be configured to allow student entries and comments. Your Moodle course may contain one main glossary and as many secondary glossaries as you want. You can export entries from any secondary glossary into the main glossary.

Wikis

A wiki is a collection of collaboratively authored web pages. A wiki starts with one front page. Students can edit the page or add more pages to the wiki by creating links to new pages that don't yet exist. Old versions of each page can be viewed by checking the page history.

Blogs

The word «blog» is a contraction of «web log». Blogs are a form of online journal that millions of people around the world use for self-expression and communicating with family and friends. The author of a blog usually organizes it as a chronological series of postings. Although some groups of people contribute to blogs, there is usually only one central author for each.

Databases

The database module provides a tool for collaborative development of a database within the course. It's not meant to be very complex or powerful, it's simply a way for multiple people to add structured data to a shared resource.

Grades and Scales

The Moodle grades area is a sophisticated tool for tracking student scores in your course. You can use it for scored activities both in the classroom and in Moodle. Moodle 1.8 introduces a number of useful improvements, including options to assign extra credit, grade on a curve, and exclude a particular score from a student's total grade.

With the new improvements, you should consider using the Moodle gradebook as your primary tool for recording scores and calculating grades. Students will appreciate being able to check their grades at any time and to compare themselves to the class average [8].

We created a multimedia training courses that have been approved in the learning process of NTUU «KPI» [9; 10]. Experimental studies conducted in the NTUU «KPI» confirm the effectiveness of the application of these courses in the classroom. Also, students in the survey noted that the main benefits are:

— increased interest in the study of foreign languages;

— comfortable environment for independent work;

— better knowledge of foreign language.

Consequently, teachers combine traditional teaching methods with remote, which increases the effectiveness of teaching.

A. Danilkevich argues that information and communication competence plays a huge role in the training of future professionals. According to scientist, the study of computer science and other professional disciplines affect the level of ICT competence. The data obtained show that the higher the academic performance of the student, the higher the level of ICT competence [11].

According to European standards the mobility of students plays the important role today. There are many international programs that enable students to study foreign experience and to increase proficiency in a foreign language. Fulbright Graduate Student Program, German Academic Exchange Service (DAAD), Erasmus Mundus and others are among the international application.

The Fulbright Foreign Student Program enables foreign students to obtain a master's degree or PhD in universities in the United States of America. Each year more than 1,800 scholars of the program have the opportunity to learn. The Institute of International Education arranges academic placement for most students and helps participants during their stay in the United States.

German Academic Exchange Service (DAAD) offers opportunities to study at German universities in master or postgraduate course (Aufbaustudium or Masterprogramm) and get a «Diplom» or «Master».

The strategic directions of modernization of higher education should be:

1. Using the experience of modernization of education.
2. Organization of a network of higher education institutions.
3. Enrollment of students and doctoral candidates

must be aligned to the real resource base of high school.

4. It is necessary to establish a national system for ranking of higher education institutions.

5. The development of competence-based approach in developing and modernizing curricula.

6. Effective mechanisms should guarantee quality education in Ukraine.

7. Creating a system of quality assurance in accordance with international standards.

Preparing students of engineering specialties requires special attention with regard to the mainstreaming competence approach. It should be understood that the engineering industry requires highly skilled professionals with knowledge of professional disciplines, new technologies and foreign languages. It is necessary to look for new approaches to learning/teaching of these disciplines as well as the introduction of multimedia courses in educational system can be a key combination of new technologies, professional fullness of informative and effective learning. Mobility of students and teachers is one of the basic principles of modern European education. It is necessary to update the educational standards and curricula in line with international standards.

Accelerating the pace of technological development of the industry, current conditions of economic globalization require a new approach to training engineers. Today, there is a need for highly skilled engineers with a new world view, capable of ownership information and communication technologies for specialists who can accumulate foreign language communication and international experience.

Various learning platforms where teachers can create distance learning courses in accordance with the curriculum provide more opportunities in teaching any subjects. Studying a foreign-language distance courses increases the level of foreign language knowledge, promotes the interest of the students for learning languages, intensifies and diversifies independent work.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины: «Индексы промышленной продукции» [Электронный ресурс]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2011_u.html (дата обращения: 28.05.2014).

2. Об утверждении Государственной программы активизации развития экономики на 2013—2014 годы: Постановление Кабинета Министров Украины от 27.02.2013 года № 187 [Электронный ресурс]. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF (дата обращения: 28.05.2014).

3. Hans-Günther Vieweg An introduction to Mechanical Engineering: Study on the Competitiveness of the EU Mechanical Engineering Industry / Hans-Günther Vieweg. Munich: Ecorys, 2012. 308 p.

4. Козлакова Г. А. Комплексное моделирование ключевых компетенций в профессиональном обучении студентов технического университета // Высшее образование Украины: Теоретический и научно-методический журнал. № 2. Приложение 1: Наука и высшее образование. Киев, 2013. С. 244—245.

5. Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт». Механико-машиностроительный институт [Электронный ресурс]. URL: http://mmi.kpi.ua (дата обращения: 28.05.2014).

6. Украинский институт информационных технологий в образовании. Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» [Электронный ресурс]. URL: http://uiite.kpi.ua (дата обращения: 28.05.2014).

7. Moodle [Электронный ресурс]. URL: https://moodle.org/ (дата обращения: 28.05.2014).

8. Cole J. Using Moodle / Jason Cole, Helen Foster, 2nd edition. Sebastopol: O'Reilly, 2008. 267 p.

9. Ставицкая И. В. Мультимедийный обучающий курс «Английский язык для магистрантов машиностроительных специальностей» для студентов 5-го курса механико-машиностроительного института. К.: НТУУ «КПИ», 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/course/view.php?id=519 (дата обращения: 28.05.2014).

10. Ставицкая И. В. Мультимедийный обучающий курс «Английский язык профессионального направления» для студентов третьего курса механико-машиностроительного института специальности «Технология машиностроения». К.: НТУУ «КПИ», 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/course/view.php?id=400 (дата обращения: 28.05.2014).

11. Данилькевич А. В., Данильчук Е. В. Проблемы формирования информационно-коммуникативной компетентности при подготовке специалистов эстетико-гуманитарного направления в системе среднего профессионального образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22) [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.volbi.ru/files/22_v/vestnik_22-52.pdf (дата обращения: 28.05.2014).

REFERENCES

1. Official website of the State Statistics Committee of Ukraine, «Indices of industrial production»» [Electronic resource]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2011_u.html (date of viewing: 28.05.2014).

2. On approval of the State program of fostering the development of the economy in 2013—2014: Cabinet of Ministers of Ukraine from 27.02.2013 № 187 [Electronic resource]. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF (date of viewing: 28.05.2014).

3. Hans-Günther Vieweg An introduction to Mechanical Engineering: Study on the Competitiveness of the EU Mechanical Engineering Industry / Hans-Günther Vieweg. Munich: Ecorys, 2012. 308 p.

4. Kozlakova G. A. Complex modeling of key competencies in vocational training engineering students // Higher Education in Ukraine: A Theoretical and scientific journal. № 2. Appendix 1: Science and Higher Education. Kyiv, 2013. P. 244—245.

5. National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute». Institute of Mechanical Engineering [Electronic resource]. URL: http://mmi.kpi.ua (date of viewing: 28.05.2014).

6. Ukrainian Institute for Information Technologies in Education. National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic

Institute» [Electronic resource]. URL: http://uiite.kpi.ua (date of viewing: 28.05.2014).

7. Moodle [Electronic resource]. URL: https://moodle.org/ (date of viewing: 28.05.2014).

8. Cole J. Using Moodle / Jason Cole, Helen Foster, 2nd edition. Sebastopol: O'Reilly, 2008. 267 p.

9. Stavitskaya I. V. Multimedia training course «English for masters of engineering specialties» for 5th year students of Institute of Mechanical Engineering. K.: NTUU «KPI», 2013 [Electronic resource]. URL: http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/course/view.php?id=519 (date of viewing: 28.05.2014).

10. Stavitskaya I. V. Multimedia training course «English for specific purposes» for the third year students of Institute of Mechanical Engineering, specialty «Mechanical Engineering». K.: NTUU «KPI», 2012 [Electronic resource]. URL: http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/course/view.php?id=400 (date of viewing: 28.05.2014).

11. Danilkevich A. V., Danilchuk E. V. Problems of information and communicative competence by training aesthetic and humanities in secondary vocational education // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22) [Electronic resource]. URL: http://vestnik.volbi.ru/files/22_v/vestnik_22-52.pdf (date of viewing: 28.05.2014).

УДК 338.45.01
ББК 65.30-18

Ardashkina Natalya Sergeevna,
postgraduate student of the department
of finance and banking
of Khmelnytskiy National University,
Ukraine, Khmelnytsky,
e-mail: ardashkina_n@ukr.net

Ардашкина Наталья Сергеевна,
аспирант кафедры финансов
и банковского дела
Хмельницкого национального университета,
Украина, г. Хмельницкий,
e-mail: ardashkina_n@ukr.net

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE INNOVATIVE COMPONENT OF COMPETITIVE POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

В статье рассмотрены теоретические аспекты управления инновационной составляющей конкурентного потенциала промышленного предприятия. Раскрыта сущность понятия «инновационный потенциал предприятия», под которым необходимо понимать совокупность процессов, связанных с осуществлением инновационной деятельности в текущем и стратегическом периодах, требующих привлечения как традиционных ресурсов, так и инновационных, которые используются для обеспечения инновационного пути развития предприятия. Определена структура инновационного потенциала предприятия, которая раскрывает его строение, основные компоненты, принципы формирования и развития. Актуализирована проблема выбора системы показателей, позволяющих в комплексе охарактеризовать потенциал по различным признакам. Выявлено, что инновационный потенциал предприятия зависит от ряда внутренних и внешних факторов, определяющих его развитие и уровень использования.

The article has reviewed theoretical aspects of management of the innovative component of competitive potential of an industrial enterprise. The essence of concept «innovative potential of an enterprise» has been disclosed, which it is to be understood as a set of the processes connected with implementation of innovative activity in the current and strategic periods, demanding attraction of both traditional resources, and the innovative ones that are used for providing an innovative way of development of an enterprise. The structure of innovative potential of an enterprise, which reveals its structure, main components, and principles of formation and development, has been defined. The problem of selection of the system of indicators that allows characterizing potential by various signs in general has been actualized. The innovative potential of the enterprise depending on the number of the internal and external factors defining its development and the level of use has been revealed.

Ключевые слова: предприятие, конкурентный потенциал, инновации, инновационный потенциал, структура инновационного потенциала, инновационные компоненты, оценочные показатели потенциала, внутренние факторы, внешние факторы, инновационное развитие.

Keywords: enterprise, competitive potential, innovations, innovative potential, structure of innovative potential, innovative components, assessment indicators of potential, internal factors, external factors, innovative development.

Эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентного потенциала в значительной мере определяются уровнем их инновационной активности и диапазоном инновационной деятельности. Инновационный фактор стал стратегическим инструментом современного роста, требует от субъектов хозяйствования систематического мониторинга состояния их инновационной деятельности и направлений ее развития. Все это обусловливает важность управления инновационной составляющей конкурентного потенциала предприятия и принятия обоснованных управленческих решений по повышению эффективности его использования.

Среди ученых, занимающихся проблемами инновационной деятельности, в частности развития инновационного потенциала, следует отметить научные труды И. Т. Балабановой, А. Ф. Балацкого, М. П. Войнаренко, А. И. Гон-

чар, А.П. Гречана, С.В. Кочетковой, Н.В. Краснокутской, Е.В. Лапина, В.М. Нижника, А.И. Олексюка, Н.П. Тарнавской, Л.И. Федуловой, Л.Е. Чередникова, Н.И. Чухрай, В.Г. Шматько и др. В то же время недостаточно исследованными остаются вопросы управления инновационной составляющей конкурентного потенциала предприятия как основы обеспечения эффективной инновационной деятельности промышленного предприятия.

В настоящее время инновационная составляющая лежит в основе приоритетных направлений развития науки, технологий и техники. Инновационное развитие обуславливает решение следующих основных задач:

— обеспечение ускоренного развития научно-технологического потенциала;

— консолидация и концентрация ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно-частного партнерства, в том числе за счет заказов частного бизнеса и инновационно активных компаний на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

— обеспечение притока молодых специалистов в сферу исследований и разработок, развитие ведущих научных школ;

— развитие исследовательской деятельности в высших учебных заведениях;

— развитие эффективных элементов инфраструктуры инновационной системы и т.д. [1, с. 127].

Управление инновационной составляющей конкурентного потенциала предприятия — комплексный процесс, требующий систематичности, плановости, взвешенности, для обеспечения эффективного использования всех элементов конкурентного потенциала в их сложной взаимосвязи. В условиях роста конкуренции именно инновационная составляющая все больше определяет успех предприятия на рынке. На сегодня управление экономической системой практически сводится к управлению ее инновационным развитием, а следовательно, инновационным потенциалом. Инновационный потенциал характеризуется способностью предприятия к генерации и внедрению инноваций.

Под инновационным потенциалом предприятия необходимо понимать совокупность процессов, связанных с осуществлением инновационной деятельности в текущем и стратегическом периодах, требующих привлечения как традиционных ресурсов, так и инновационных, которые используются для обеспечения инновационного пути развития предприятия, в результате чего создается система нововведений или отдельные инновации разного уровня [2, с. 18].

Результатом реализации инновационного потенциала являются:

— освоение новой и модернизация выпускаемой продукции;

— разработка и внедрение в производство новых машин, оборудования, инструментов, новых конструкционных материалов;

— разработка и внедрение в производство новых технологий и способов производства продукции;

— совершенствование и разработка новых методов, средств и правил организации и управления производством [3, с. 15].

Не вызывает сомнения, что в условиях обострения конкурентной борьбы именно инновационный потенциал является ядром потенциала предприятия. Более того, развитый инновационный потенциал предприятия является движущей силой, которая обеспечивает развитие его других внутренних функциональных потенциалов. Элементы потенциала предприятия неравнозначны по своему месту и величине в общей структуре, и прежде всего эта неравнозначность определяется сферой и масштабами деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, инновационный потенциал является частью конкурентного потенциала предприятия, однако содержит в своей структуре определенные элементы. Структура инновационного потенциала — это способ организации элементов, который раскрывает строение, основные компоненты, принципы формирования и развития инновационного потенциала системы управления (рис. 1).

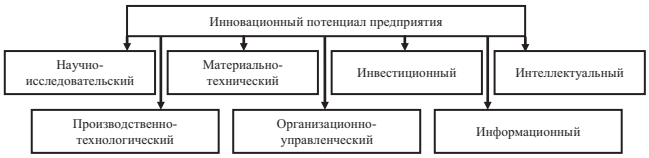


Рис. 1. Структура инновационного потенциала промышленного предприятия

Инновационные компоненты являются своеобразной производной составляющих общего потенциала предприятия, которые проникают в каждый его элемент, имеют текущие и перспективные возможности и способности эффективного преобразования на принципиально новый уровень. Таким образом, инновационный компонент выступает отражением конечного результата в виде нового продукта, новых методов управления, новой организационной структуры, новых кадров, социально-экономических нововведений, полученных в ходе осуществления ранее проведенного инновационного процесса [4, с. 105]. Все составляющие инновационного потенциала могут быть определены с помощью собственных показателей, которые органично дополнят механизм оценки конкурентного потенциала предприятия.

Ключевым этапом в оценке инновационного потенциала предприятия является определение цели и целей оценки, поскольку именно они определяют проведения последующих этапов этой процедуры. Довольно часто основными задачами оценивания определяют диагностику, мониторинг и детальный анализ инновационного потенциала предприятия. Диагностический подход может применяться как при оценке собственного инновационного потенциала, так и для анализа инновационных возможностей конкурентов, поскольку может проводиться при ограниченном доступе к внутренним и внешним информационным ресурсам. Мониторинг предусматривает фиксацию состояния инновационного потенциала во времени и анализ его развития.

Важным шагом оценивания инновационного потенциала является формирование совокупности оценочных показателей, уровень которых определяет состояние объекта исследования. По каждой составляющей необходимо определить состав оценочных показателей, что является важной проблемой методического обеспечения оценки инновационного потенциала предприятия. Объективность оценки величины инновационного потенциала предприятия может быть обеспечена только при правильном выборе системы показателей, позволяющих в комплексе характеризовать потенциал по различным признакам [5, с. 32].

Оценив величину имеющегося инновационного потенциала, определив скрытые резервы, обнаружив сильные и слабые стороны в инновационной деятельности предприятия, целесообразно привести в соответствие внутренние и внешние инновационные возможности и потенциальные способности предприятия, оптимизировать инновационную ресурсную базу

в соответствии с инновационной стратегией предприятия.

Особенности формирования инновационного потенциала промышленных предприятий определяются специфичностью конечных результатов инновационной деятельности, особенностями материального, технико-технологического, проектно-конструкторского обеспечения инновационной деятельности, спецификой рынков сбыта продуктовых инноваций и т. п. [6, с. 23]. Территориальное расположение предприятия также влияет на возможности его инновационной деятельности.

Инновационный потенциал предприятия зависит от ряда факторов, определяющих уровень его развития и использования (рис. 2).

Рис. 2. Факторы, влияющие на формирование инновационного потенциала предприятия

Источник: составлено автором.

Как видно на рис. 2, формирование инновационного потенциала предприятия происходит под влиянием не только внутренних, но и внешних факторов.

Таким образом, можно утверждать, что в современных условиях хозяйствования именно инновационный потенциал является определяющей составляющей конкурентного потенциала предприятия, поскольку инновационная составляющая стала движущей силой развития всех функциональных составляющих потенциала предприятия, поэтому в нестабильных условиях хозяйствования важно не потерять уже сформированный инновационный потенциал.

Это требует активизации мониторинговой деятельности с целью уменьшения внешних угроз и использования благоприятных рыночных возможностей, объективного определения реального финансового состояния предприятия и оценки имеющихся возможностей и компетенций персонала. Наряду с решением текущих финансовых проблем предприятиям необходимо интенсифицировать свою инновационную деятельность, результаты которой позволят выйти на мировые рынки с новой продукцией и новыми технологиями. На данном этапе развития предприятиям необходимо накапливать свой инновационный потенциал за счет эффективного управления инновационной составляющей общего конкурентного потенциала предприятия, что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия, его эффективности и в конечном итоге определять его способность развиваться на собственной основе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Копылов А. В., Мельникова Е. В. Позиционирование финансовых инструментов в процессе инновационного развития предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 126—130.

2. Ковалик Л. Н. Потенциал инновационного развития экономики // Финансы Украины. 2010. № 3. С. 17—26.

3. Кравченко С. И. Классификация инновационного потенциала // Экономист. 2009. № 8. С. 14—25.

4. Серебренников Г. Г. К оценке инновационного потенциала предприятия // Организатор производства. 2012. № 2. С. 104—107.

5. Козловский В. А., Причепа И. В. Управление инновационным потенциалом промышленных предприятий: монография. Винница: ВНТУ, 2013. 184 с.

6. Близнюк Т. П. Проблемы формирования инновационного потенциала украинского предприятия // БизнесИнформ. 2011. № 1. С. 21—26.

REFERENCES

1. Kopylov A. V., Melnikova E. V. Positioning of financial instruments in the course of innovative development of the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 126—130.

2. Kovalik L. N. Potential of innovative development of economics // Finance of Ukraine. 2010. № 3. P. 17—26.

3. Kravchenko S. I. Classification of innovative potential // Economist. 2009. № 8. P. 14—25.

4. Serebrennikov G. G. To an assessment of innovative capacity of the enterprise // Organizer of production. 2012. № 2. P. 104—107.

5. Kozlovski V. A., Prichepa I. V. Management of the innovative capacity of the industrial enterprises: monograph. Vinnytsa: VNTU, 2013. 184 p.

6. Blyznyuk T. P. Problems of innovative potential of Ukrainian enterprises // Business Inform. 2011. № 1. P. 21—26.

УДК 338.5:631.147
ББК 65.256:65.321

Gavaza Evgeny Viktorovich,
postgraduate student of the department
of pricing, conjuncture and market infrastructure
of the National Scientific Centre
«Institute of Agrarian Economics»,
Ukraine, Kyiv,
e-mail: zh710@mail.ru

Гаваза Евгений Викторович,
аспирант отдела ценообразования,
конъюнктуры и инфраструктуры рынка
Национального научного центра
«Институт аграрной экономики»,
Украина, г. Киев,
e-mail: zh710@mail.ru

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРОДУКЦИЮ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

PRICING FOR THE PRODUCTS OF ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION

В статье отражено влияние факторов на формирование себестоимости органической продукции. Установлено, что за счет различий в технологиях себестоимость производства органической продукции превышает себестоимость производства традиционной продукции. Проведено сравнение фактических цен на органическую и традиционную продукцию за рубежом и в Украине. Освещены теоретико-методические основы ценообразования на органическую продукцию, определены некоторые их отличия от ценообразования на традиционную продукцию. Проанализированы существующие методики формирования цены органической продукции. Разработана усовершенствованная методика формирования цены на органическую продукцию с применением эквивалентной цены сельскохозяйственной продукции и органической надбавки. Обоснован учет в органической надбавке: разницы урожайности, риска потери урожая, продуктивности севооборота и разницы в сроках хранения.

The article reflects the influence of factors on the cost price of organic products formation. It has been established that due to differences in technologies, the cost price of organic production exceeds the cost price of production of traditional products. Comparison of actual prices for organic and conventional products abroad and in Ukraine has been conducted. Theoretical and methodological foundations of pricing for organic products have been examined; several differences between pricing of organic products and the traditional ones have been revealed. The existing methods of pricing of the organic products have been analyzed. The advanced method of pricing of the organic products using the equivalent prices of agricultural products and organic extra charge has been developed. Stock-taking of difference in the yield capacity, risk of crop loss, crops rotation productivity and difference in storage terms in the organic extra charge has been justified.

Ключевые слова: органическая продукция, традиционная продукция, себестоимость, эластичность спроса, цена, ценообразование, органическая надбавка, эквивалентная цена, потребительская ценность, технология производства.

Keywords: organic products, traditional products, cost price, elasticity of demand, price, pricing, organic extra charge, equivalent price, consumer value, production technology.

Постановка проблемы. С развитием производства органической продукции и увеличением ее доли на рынке появилась потребность в разработке методики ценообразования на эту продукцию, ведь величина и структура издержек производства органической продукции и эластичность ее спроса отличаются от аналогичных показателей традиционной продукции. Специфика производства, реализации и формирования цены органической продукции требуют модификации общепринятого подхода ценообразования.

Анализ последних исследований и публикаций. Ценообразование на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию является предметом исследований таких ученых, как П. Т. Саблук, Ю. Ф. Мельник, М. В. Зубец, В. Я. Месель-Веселяк [1]. Процесс ценообразования на органическую продукцию исследован недостаточно. Среди ученых, работы которых посвящены данной проблеме, следует упомянуть В. Г. Андрийчука [2], Ю. Я. Лузана, П. Т. Саблука [3], В. М. Сучкову [4], А. Н. Шпичака [3].

Вопросы необходимости развития органического земледелия, организации производства, сертификации и маркетинга, которым уделяется основное внимание, освещены в работах В. И. Артыша [5], Ю. Бакуна, А. Галяса, М. Капштыка [6], Х. З. Махмудова [7] и др. К наиболее известным иностранным ученым можно отнести J. N. Pretty [8], M. W. Paul, G. Kemp, R. Segal [9], T. Bruulsema [10], H. Willer, J. Lernoud, L. Kilcher [11]. Кроме того, малоисследованными остаются такие важные аспекты функционирования органического производства, как формирование цен, издержек и себестоимости органической продукции.

Постановка задания. Целью статьи является усовершенствование методики ценообразования и разработка эквивалентной формулы цены на органическую продукцию, которая бы обеспечила безубыточность органического производства.

Изложение основных результатов исследования. Продвижение на рынок продукции высокого качества почти всегда связано с увеличением ее себестоимости на протяжении жизненного цикла и соответственно конечной цены. Себестоимость органической продукции, как правило, является больше себестоимости традиционной продукции, хотя возможны и исключения — в зависимости от вида продукции, сезона и региона. В цене органической продукции учитываются те же показатели, что и в цене традиционной (производство, хранение и доставка), но в связи со спецификой органического производства все вышеперечисленное обходится производителям дороже.

Жесткие сертификационные требования делают процесс производства в целом более трудоемким. В органическом сельском хозяйстве борьба с сорняками без применения хи-

мических средств требует гораздо больше времени и средств по сравнению с традиционным. В себестоимость мясной и молочной продукции входит стоимость дорогих кормов для животных, так как производители избегают использования неорганических кормов (костная мука, антибиотики), заменяя их соевыми продуктами и семенами [8, с. 206–207] (рис. 1).

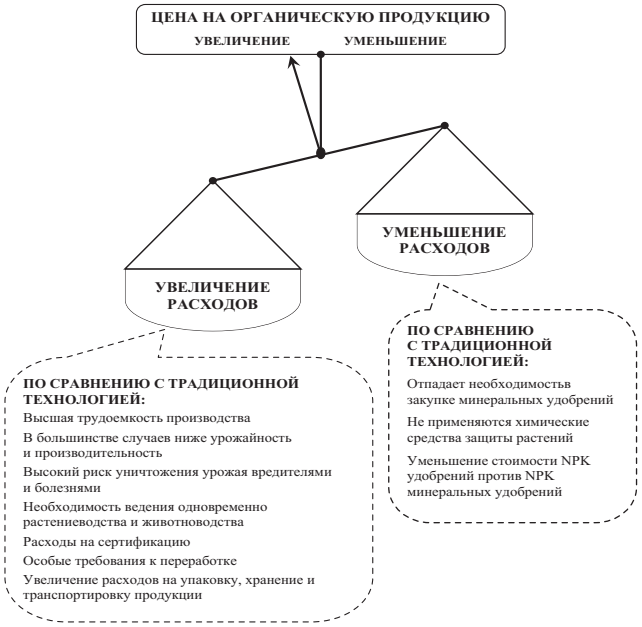


Рис. 1. Формирование себестоимости органической продукции

Источник: разработано автором.

Кроме того, срок хранения органических пищевых продуктов значительно короче срока хранения традиционных продуктов, потому что они не содержат консервантов. Поэтому предприятия вынуждены производить продукцию в меньших количествах, кроме того, требуются оперативность поставок, соответствующая упаковка, сервисное обслуживание, что, в свою очередь, тоже влияет на цену [5]. Из рис. 1 видно, что при органической технологии больше расходов, в результате чего повышается себестоимость продукции.

Отдельные исследователи считают целесообразным установление психологических цен на органическую продукцию. Такие цены не должны быть низкими для производителя и тормозить продажи и одновременно не должны быть слишком высокими для покупателей, которые готовы купить органическую продукцию по более высоким ценам в сравнении с ценами на продукцию, произведенную по традиционным технологиям. Органическая продукция — это альтернатива традиционной, которая по своей сути является экологически чистой продукцией, выращенной с учетом технологических требований органического производства, что подтверждено соответствующей маркировкой. Ей априори присуще более высокое качество, чем традиционной продукции, следовательно, логично, что органическая продукция должна быть дороже традиционной [10, с. 95].

Тем не менее бывают случаи, особенно в странах с развитым рынком органической продукции, когда цена на органическую продукцию ниже традиционной, но только при условии более высокой эффективности данной органической технологии по сравнению с традиционной или значительных дотаций на производство органической продукции (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение цен на традиционную и органическую продукцию в США, 2013 год

Продукт	Традиционная продукция, центов/ унция*	Органическая продукция, центов/ унция	Органическая, в % к традиционной
Молоко	4,7	6,39	136,0
Смесь злаков	22,8	21,6	94,7
Йогурт классический	10	19,8	198,0
Яйца куриные	14,1	28,9	в 2,1 р. б.**
Макаронные изделия	18	14,9	82,8
Хлеб	14,5	13,2	91,0
Арахисовое масло	16,6	26,6	160,2
Помидоры	18,8	27	143,6
Курятина	22	56	в 2,5 р. б.

**1 унция = 28,3 г*

***в раз больше*

Источник: составлено на основе данных [12; 13].

Цена на органические продукты в торговых сетях Украины сегодня сильно завышена. Если за рубежом наценка в среднем составляет 15—30%, то в Украине может достигать 200—300% (табл. 2).

Таблица 2

Сравнение цен на традиционную и органическую продукцию в Украине, 2013 год

	Цена на продукцию, грн/кг		Превышение цены органической продукции, раз
	традиционная	органическая	
Хлеб	5–6	24–30	3–6
Молоко	6–8	16–20	2–3
Сахар	6–8	60–80	10
Курятина	22–25	80–120	3–6
Яйца куриные, 10 шт.	8–10	30–38	3–5
Яблоки	5–7	16–20	2–4
Картофель	2–3	20–25	7–12
Помидоры	4–6	40–55	7–14
Мед	60–80	130–200	2–3

Источник: составлено на основе данных [7; 14].

В результате ценового диктата перерабатывающих предприятий и трейдеров производители органической продукции страдают из-за недополучения значительной суммы средств при реализации органической продукции по ценам традиционной. Также дает о себе знать недостаточный уровень развития оптовых рынков сельскохозяйственной продукции, с помощью которых было бы возможным сделать цену ниже вследствие устранения лишних посредников [15]. Таким образом, львиная доля прибыли оседает у посредников, с одной стороны, тормозя развитие органического производства, а с другой — лишая потребителей возможности приобретать продукцию по приемлемым для них ценам. Цены, по которым производители реализуют органическую продукцию, обычно незначительно отличаются от цен на традиционную продукцию (табл. 3).

Таблица 3

Сравнение реализационных цен на органическую продукцию ЧП «Агроэкология» и средних цен на традиционную продукцию в Украине в 2012 году

Продукция	Цена, грн/т		В сравнении со средним уровнем по стране,%
	ЧП «Агроэкология»	Украина	
Озимая пшеница	1220	1550	78,7
Гречка	3679	3772	97,5
Кукуруза	1294	1521	85,1
Яровой ячмень	1298	1582	82,1
Овес	1533	1516	101,1
Семена подсолнечника	3470	3591	96,6
Крупный рогатый скот в живом весе	13834	12369	111,8
Свиньи в живом весе	14127	15941	88,6
Молоко	3229	3042	106,1
Подсолнечное масло	11075	8175	135,5
Сахар	4887	4644	105,2

Источник: создано на основе данных ЧП «Агроэкология» и Государственной службы статистики Украины.

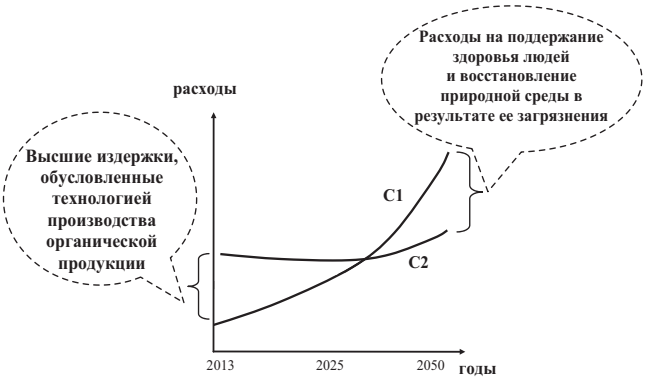
Как видим, на некоторые виды продукции цена выше, а на другие — ниже, чем по Украине, хотя близки к средним показателям. Больше превышает средние показатели по Украине цена на подсолнечное масло (35,5%), крупный рогатый скот в живом весе (11,8%) и молоко (6,1%). Наибольшие отклонения в сторону уменьшения цены наблюдаются по таким видам продукции, как озимая пшеница (21,3%), яровой ячмень (17,9%) и кукуруза (14,9%).

Процесс формирования цены на органическую продукцию имеет определенные отличия по сравнению с ценообразованием на аналогичную продовольственную продукцию. Человек удовлетворяет свои потребности и желания через спрос путем приобретения товаров. Соответственно товар является средством удовлетворения потребности и решения определенной проблемы потребителя. Товар с экологическими характеристиками (в данном случае органическая продукция) уже не предстает чем-то новым и уникальным, он только служит альтернативой существующим товарам и отличается дополнительными потребительскими свойствами (отсутствие вредных примесей, высокая концентрация полезных аминокислот, витаминов, микроэлементов и т. п.).

Главной особенностью в определении экологических характеристик товара является его частичная или полная безопасность для окружающей среды и здоровья человека. Именно это формирует дополнительную потребительскую ценность органической продукции по сравнению с товарами-конкурентами. В зависимости от конечной цели производитель определяет значение экологических характеристик товара в его позиционировании. Нужно убедить покупателя, что потребительская ценность данного товара значительно выше потребительской ценности обычного товара с соседней полки, лишенного экологических характеристик.

Дополнительная потребительская ценность органической продукции напрямую связана с появлением значительных расходов на ее производство, вследствие чего увеличивается себестоимость готовой продукции и ее конечная цена для потребителя. Производитель должен четко определить, насколько больше потребитель готов платить за новые экологические свойства обычной продукции и на каком уровне находится предел повышения стоимости органического товара, что не «испугает» покупателя. Ответы на эти вопросы требуют проведения четкого сегментирования рынка и позиционирования органической продукции, выделения ее ниши на рынке и, что самое важное, места в сознании покупателя. Осознание потребителем дополнительной потребительской ценности товара и готовность платить за нее дополнительные средства является решающим моментом в формировании спроса на органическую продукцию [9].

Экологический критерий оказывает значительное влияние на процесс формирования цены органической продукции, и это влияние (в сторону увеличения цены) имеет вполне логическое обоснование (рис. 2). Хотя органическая продукция дороже традиционной, она позволяет снизить ряд транзакционных расходов, в частности на лечение и поддержание здоровья, на предотвращение эрозии почв, на очистку питьевой воды от остатков пестицидов и на другие природоохранные мероприятия.



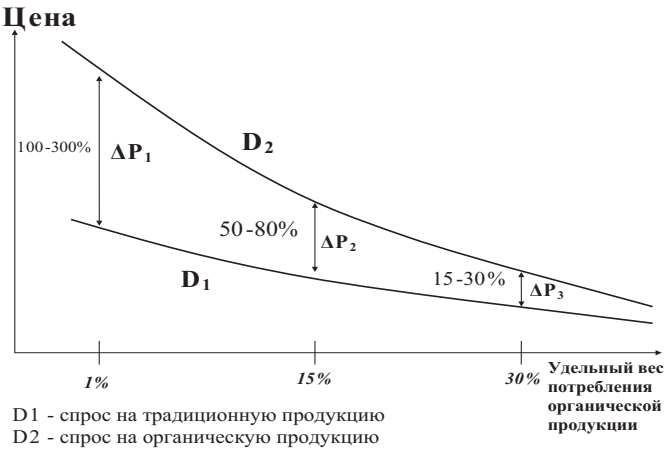
C1 – общественные расходы при традиционном производстве
C2 – общественные расходы при органическом производстве

Рис. 2. Сравнение общественных расходов в условиях производства и потребления традиционной и органической продукции в долгосрочном периоде

Источник: разработано автором.

Расходы на лечение и поддержание здоровья, к сожалению, имеют тенденцию к возрастанию в случае потребления традиционной продукции [7; 16]. На начальных этапах больше затрат требует ведение органического производства, однако постепенно общественные затраты при условии традиционного производства будут увеличиваться и превысят общественные затраты при условии органического производства.

Спрос на сельскохозяйственную продукцию в целом неэластичен, хотя коэффициент эластичности варьируется в зависимости от жизненной необходимости продукции и наличия товаров-заменителей [2, с. 39]. На органическую продукцию спрос является относительно эластичным, так как товарами-заменителями являются продукты традиционного производства. Предположим, что цена хлеба традиционного производства поднялась в 2 раза, но спрос на него не снизится в 2 раза, а лишь на несколько процентов. Если же цена органического хлеба поднимется в 2 раза, то при условии неизменной цены на обычный хлеб потребление первого может сократиться в 3–4 раза, так как население начнет потреблять более дешевый хлеб при отсутствии возможности покупать дорогой продукт. Это свидетельствует об эластичности спроса на органическую продукцию (рис. 3).



D1 - спрос на традиционную продукцию
D2 - спрос на органическую продукцию
ΔP - разница цены на органическую и традиционную продукцию

Рис. 3. Ценовая эластичность спроса на органическую продукцию

Источник: разработано автором.

На рис. 3 изображены кривые рыночного спроса на традиционные и органические продукты питания (D1 и D2). При условии значительного (в 2—4 раза) превышения цены органической продукции над ценой традиционной (ΔP1) как объемы потребления, так и удельный вес потребления органической продукции в общем потреблении будут чрезвычайно малы (менее 1%). Об этом свидетельствует нынешняя ценовая ситуация на рынке органической продукции.

Когда разница в ценах уменьшится и станет составлять 50—80% (ΔP2), тогда все больше населения будет иметь возможность покупать органическую продукцию из-за ее более высокой доступности и возрастет удельный вес потребления органической продукции. При разнице в цене 15—30% (ΔP3) потребление органической продукции вырастет еще больше, и в случае, если цена органической продукции снизится до уровня традиционной, ее потребление будет составлять 100%. Однако с учетом объективных причин, по которым цена не может быть одинакова как на органическую, так и на традиционную продукцию, можно сделать вывод, что объемы потребления органической продукции всегда будут меньше, чем объемы потребления традиционной продукции.

К сожалению, традиционные методы ценообразования не могут быть непосредственно использованы для определения цены на органическую продукцию. Если учесть, что органическое производство является альтернативой традиционному и избирается хозяйствующим субъектом по своему усмотрению, оно должно обеспечивать не меньшую рентабельность, чем традиционное сельскохозяйственное производство. Поэтому цена на органическую продукцию должна формироваться не только с учетом расходов органического производства, но и с учетом уровня эффективности производства сельскохозяйственной продукции при традиционной технологии (обеспечение эквивалентной эффективности альтернативных технологий относительно традиционной). Более высокие расходы на производство органической продукции требуют повышения ее цены. Так как о массовом потреблении органической продукции говорить еще рано, очевидно, что решающее влияние в данном случае оказывает уровень платежеспособного спроса населения.

Аграрные товаропроизводители должны быть заинтересованы в производстве органической продукции, иначе не будет должного стимула менять устоявшуюся технологию производства и методы хозяйствования. Стимулом к переходу на органическое производство может стать цена, ведь в ней заложена прибыль — главная цель деятельности любого предпринимателя. Цена на органическую продукцию должна, с одной стороны, обеспечивать фермеру прибыль на уровне не ниже, чем при традиционном производстве, а с другой — быть доступной для потребителя. Мы согласны с мнением исследователей, что «товаропроизводитель должен получить с 1 га посева культуры, выращенной по органической технологии, не меньше прибыли, чем по традиционной технологии» [2; 4]. Действительно, переходя на органическое производство, фермер отказывается от высокоурожайных сортов интенсивного земледелия, и урожайность резко падает в начале конверсионного (переходного к органическому хозяйствованию) периода, постепенно восстанавливаясь впоследствии. Естественное плодородие почвы способно обеспечить более высокую урожайность, чем интенсивное земледелие с искусственными удобрениями и стимуляторами роста, лишь в исключительных случаях, с качественными почвами и с отдельными культурами. Однако цена органической продукции, даже с учетом вышеупомянутых факторов, не будет обеспечивать равноценную величину прибыли с единицы площади, как при интенсивной технологии, так как не учитывает риска потери урожая. В хозяйствах — производителях органической продукции были случаи, когда вредители, болезни или засуха уничтожали посевы. Риск потери части или даже всего урожая является одной из самых больших проблем органического земледелия. Этим приходится жертвовать ради получения экологически безопасной продукции, ведь предприятие отказывается от эффективных синтетических средств защиты растений, а биологические средства защиты менее мощные и устойчивые, хотя и не наносят вреда окружающей среде [11].

Исходя из данных соображений, В.Г. Андрийчук предлагает формулу определения цены органической продукции:

$$Ц_О = (C_О + \frac{ОП_Т}{У_О}) \times Пр, \quad (1)$$

где: $Ц_О$ — цена органической продукции, грн/ц;

$C_О$ — себестоимость производства органической продукции, грн/ц;

$ОП_Т$ — операционная прибыль на единицу площади при традиционной технологии, грн/га;

$У_О$ — урожайность культуры при органической технологии, ц/га;

$Пр$ — премия за риск, фактически коэффициент риска потери урожая.

Коэффициент риска потери урожая должен быть рассчитан для каждой отдельной культуры (в зависимости от устойчивости культуры к болезням, вредителям и погодным изменениям) на основе многолетних наблюдений, то есть практическим путем.

Методика была усовершенствована в работе В.М. Сучковой [4], в частности относительно расчета коэффициента риска. Для этого автор предлагает по фактическим данным об урожайности определенной культуры за несколько лет при ее выращивании по органической и традиционной технологиям рассчитать среднее квадратическое отклонение, а затем — коэффициент вариации. С учетом того, что на органическое производство влияет больше неконтролируемых факторов в сравнении с традиционным, коэффициент вариации будет выше. Эта разница и является показателем риска выращивания органических сельскохозяйственных культур, который нужно обязательно учитывать при определении цены продукции. Предложенная формула определения цены имеет следующий вид:

$$Ц_О = \left(C_О + \frac{ОП_Т}{У_О} \right) * \left((V_О - V_Т) + 1 \right), \quad (2)$$

где: $Ц_О$ — цена 1 ц органической продукции, грн;

$C_О$ — себестоимость производства 1 ц органической продукции, грн;

$ОП_Т$ — операционная прибыль с 1 га посева культуры при традиционной технологии, грн;

$У_Т$ — урожайность культуры при органической технологии, ц/га;

$V_О$ — коэффициент вариации урожайности культуры при органической технологии;

$V_Т$ — коэффициент вариации урожайности культуры при традиционной технологии.

Автор отмечает: «На сегодняшний день точное определение уровня риска слишком проблематично из-за отсутствия исследований по изменению урожайности отдельных культур при органическом производстве в динамике. Поэтому вычислить цену можно по первому множителю формулы, скорректировав результат на коэффициент риска, определенный по методу экспертных оценок». Это очевидный прогресс в методологии расчета цены на органическую продукцию, которая тем не менее не учитывает дополнительные факторы влияния на себестоимость органической продукции, которые нужно учитывать в целях обеспечения ее конкурентоспособности по сравнению с традиционной продукцией.

Кроме вышеприведенных существует еще один интересный подход к определению цены на органическую продукцию, исходя из расчетного уровня рентабельности [3, с. 309]:

$$Ц_О = \frac{C_О \times (100 + H_Р)}{100}, \quad (3)$$

где: $Ц_О$ — минимальная цена реализации 1 ц органической продукции, грн;

$C_О$ — себестоимость производства 1 ц органической продукции, грн;

$H_Р$ — расчетный уровень рентабельности, который обеспечивает реализация обычной продукции по ориентировочным закупочным ценам, %.

Исходя из специфики органического производства, формирования себестоимости органической продукции и существующих научных разработок в области ценообразования, разработана методика расчета эквивалентной цены на органическую продукцию с учетом дополнительных факторов, которые были упущены ранее. Для этого решено применять формулу расчета эквивалентной цены [1, с. 69] с учетом органической надбавки (НО):

$$Ц_О = Ц_Т \times H_О, \quad (4)$$

где: $Ц_О$ — эквивалентная цена 1 т органической продукции, грн;

$Ц$ — эквивалентная цена 1 т традиционной сельскохозяйственной продукции, грн;

$H_О$ — органическая надбавка.

Органическую надбавку предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$H_О = k_{РУ} \times k_Р \times k_С \times k_{ПХ}, \quad (5)$$

где: $k_{РУ}$ — коэффициент равноценной урожайности;

$k_Р$ — коэффициент риска потери урожая;

$k_С$ — коэффициент севооборота;

$k_{ПХ}$ — коэффициент потерь при хранении.

1. Коэффициент равноценной урожайности ($k_{РУ}$) применяется из-за запрета применения в органическом производстве синтетических удобрений и стимуляторов роста, что приводит к снижению урожайности. Рассчитывается как отношение средней урожайности отдельной культуры при традиционной технологии к ее средней урожайности при органической технологии:

$$k_{РУ} = \frac{У_Т}{У_О}, \quad (6)$$

где: $У_Т$ — средняя урожайность культуры при традиционной технологии, ц/га;

$У_О$ — средняя урожайность культуры при органической технологии, ц/га.

2. Коэффициент риска потери урожая (kР) предлагается рассчитывать методом вариации (см. (2):

$$k_Р = \left((V_О - V_Т) + 1 \right), \quad (7)$$

где: $V_О$ — коэффициент вариации урожайности культуры по органической технологии;

$V_Т$ — коэффициент вариации урожайности культуры по традиционной технологии.

Коэффициент вариации (V) рассчитывается по формуле:

$$V = \frac{\sigma}{\overline{У}}, \quad (8)$$

где: σ — среднее квадратическое отклонение;

$У$ — средняя урожайность.

Среднее квадратическое отклонение (σ) рассчитывается по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^{n} (У_I - \overline{У})^2}, \quad (9)$$

где: $У_I$ — фактическая урожайность *i*-го периода;

$\overline{У}$ — средняя урожайность;

n — количество лет.

3. Коэффициент севооборота ($k_С$) должен рассчитываться в соответствии с видом органической технологии и основной культуры севооборота. Чрезвычайно важно учитывать продуктивность севооборота в целом, что обусловлено технологией органического производства. Например, применение чистого пара снижает общую продуктивность севооборота по показателю получения чистой прибыли на 1 га площади севооборота, поскольку часть пашни выводится из товарного производства. Кроме того, на продукцию некоторых культур может сложиться неблагоприятная рыночная конъюнктура, что в условиях интенсивного земледелия привело бы к сокращению посевных площадей этих культур, но при органическом земледелии это ограничено. Таким образом, применение пара и других, менее прибыльных культур, которые являются неотъемлемой частью органического земледелия, снижает конечную прибыль с площади. В итоге органическое земледелие проигрывает традиционному, где используются высокопроизводительные монокультуры [6].

$$k_С = \frac{ПС_Т}{ПС_О}, \quad (10)$$

где: $ПС_Т$ — продуктивность севооборота при традиционной технологии, грн/га;

$ПС_О$ — продуктивность севооборота при органической технологии, грн/га.

4. Для продукции, подлежащей переработке, целесообразно применять коэффициент потерь при хранении (кПХ). Поскольку срок хранения органической продукции

короче срока хранения традиционной продукции из-за запрета использования искусственных консервантов, необходимо учитывать это в цене продукции. Часть органической продукции портится к моменту реализации, в то время как традиционная продукция еще имеет время найти своего покупателя. Данный коэффициент должен компенсировать расходы, понесенные продавцом на организацию эффективного сбыта органической продукции и обеспечения равноценности реализации.

$$k_{ПХ} = \frac{ВП_Т - ПХ_Т}{ВП_О - ПХ_О}, \quad (11)$$

где: $ВП_Т$ — валовая продукция традиционного производства (100%);

$ПХ_Т$ — потери при хранении продукции традиционного производства, %;

$ВП_О$ — валовая продукция органического производства (100%);

$ПХ_О$ — потери при хранении продукции органического производства,%.

Таким образом, органическая надбавка на продукцию растениеводства (НО) определяется по формуле:

$$H_О = \frac{У_Т}{У_О} \times \left((V_О - V_Т) + 1\right) \times \frac{ПС_Т}{ПС_О} \times \frac{ВП_Т - ПХ_Т}{ВП_О - ПХ_О}, \quad (12)$$

где: $У_Т$ — средняя урожайность культуры при традиционной технологии, ц/га;

$У_О$ — средняя урожайность культуры при органической технологии, ц/га;

$V_О$ — коэффициент вариации урожайности культуры при органической технологии;

$V_Т$ — коэффициент вариации урожайности культуры при традиционной технологии;

$ПС_Т$ — продуктивность севооборота при традиционной технологии, грн/га;

$ПС_О$ — продуктивность севооборота при органической технологии, грн/га;

$ВП_Т$ — валовая продукция традиционного производства (100%);

$ПХ_Т$ — потери при хранении продукции традиционного производства, %;

$ВП_О$ — валовая продукция органического производства (100%);

$ПХ_О$ — потери при хранении продукции органического производства, %.

Например, органическая надбавка на зерновую продукцию, рассчитанная по вышеприведенным формулам, составляет 1,377 (1,159x1,074x1,072x1,032). Это значит, что цена органической зерновой продукции должна быть увеличена на 37,7% по сравнению с ценой традиционной зерновой продукции. В итоге формула расчета эквивалентной цены на органическую продукцию растениеводства будет выглядеть следующим образом:

$$Ц_О = \left(C_Н + K_{НП} \times \left[(O_{ПФ} + O_С \times K) + (C_П \times K_{НК})\right]\right) \times H, \quad (13)$$

где: $Ц$ — эквивалентная цена 1 т органической продукции растениеводства, грн;

$C_Н$ — нормативная (полная) себестоимость 1 т органической продукции, грн;

$K_{НП}$ — коэффициент нормативной нормы прибыли;

$O_{ПФ}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, авансированных в производство 1 т продукции (полная себестоимость без амортизации и арендной платы), грн;

$O_С$ — среднегодовая стоимость оборотных средств, авансированных в производство 1 т продукции (полная себестоимость без амортизации и арендной платы), грн;

K — коэффициент оборота оборотных средств по отдельным видам продукции, определяется делением срока технологического процесса в днях (месяцах) на количество дней (месяцев) в году;

$C_П$ — денежная оценка пашни в расчете на 1 т сельскохозяйственной продукции, грн;

$K_{НК}$ — коэффициент норматива капитализации земли 0,03 (в соответствии со сроком капитализации земли 33 года);

$H_О$ — органическая надбавка на продукцию растениеводства.

Органическая надбавка на продукцию животноводства должна учитывать различия в производительности и потери при хранении:

$$H_О = \frac{П_Т}{П_О} \times \frac{ВП_Т - ПХ_Т}{ВП_О - ПХ_О}, \quad (14)$$

где: $П_Т$ — средняя производительность при традиционной технологии, ц/гол;

$П_О$ — средняя производительность при органической технологии, ц/гол;

$В_{ПТ}$ — валовая продукция традиционного производства (100%);

$П_{ХТ}$ — потери при хранении продукции традиционного производства, %;

$В_{ПО}$ — валовая продукция органического производства (100%);

$П_{ХО}$ — потери при хранении продукции органического производства, %.

Эквивалентная цена на продукцию животноводства с учетом вышеприведенной надбавки будет рассчитываться по формуле:

$$Ц_О = (C_Н + [K_{НП} \times (O_{ПФ} + O_С) \times K_{ТО}]) \times H_О, \quad (15)$$

где: $Ц_О$ — эквивалентная цена 1 т органической продукции животноводства, грн;

$C_Н$ — нормативная (полная) себестоимость 1 т органической продукции (включая арендную плату в размере 3% стоимости земли), грн;

$K_{НП}$ — коэффициент нормативной нормы прибыли;

$O_{ПФ}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, авансированных в производство 1 т продукции, грн;

$O_С$ — среднегодовая стоимость оборотных средств, авансированных в производство 1 т продукции (полная себестоимость без амортизации и арендной платы), грн;

$K_{ТО}$ — коэффициент технологической оборачиваемости (определяется делением срока проведения технологического цикла (в днях, месяцах) на количество дней, месяцев в году);

$H_О$ — органическая надбавка на продукцию животноводства.

В случае когда при определенных условиях (например, высшей урожайности) рассчитанная по данной формуле цена органической продукции окажется ниже, чем цена аналогичной традиционной, то ее нужно устанавливать на уровне традиционной. Здесь действует правило, что продукция высшего качества не может быть дешевле обычной. Дополнительная прибыль, полученная производителем органической продукции, будет служить стимулом к совершенствованию органической технологии и перехода других хозяйств на органическое производство.

Выводы и предложения. Предложенная формула

позволяет не только обеспечить эквивалентность прибыли органического производства на уровне с другими отраслями экономики, но и обеспечивает эквивалентность прибыли в результате органического производства относительно традиционного. Понятно, что конечная цена органической продукции будет формироваться на рынке в соответствии с закономерностями его функционирования. Следует также понимать, что органическая продукция получит значительное распространение только тогда, когда сформируется доверие потребителей к ней. Достижения такого доверия возможно только при условии обеспечения стабильно высокого качества данной продукции в соответствии с четкими стандартами, контролируемыми государством.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві / за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ ІАЕ. 2008. Т. 1. 698 с.

2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 292 с.

3. Економічний довідник аграрника / В. І. Дробот, К. І. Зуб, М. П. Кононенко та ін.; за ред. Ю. Я. Лузана, П. Т. Саблука. К.: Преса України, 2003. 800 с.

4. Сучкова В. М. Методичні підходи до обґрунтування ціни пропозиції на органічну продукцію // Економіка АПК. 2009. № 5. С. 110—115.

5. Артиш В. І., Чорний Г. М. Перспективи формування ринку органічної продукції в Україні // Науковий вісник НУБіП України. 2010. Вип. 154. С. 23—29.

6. Галяс А., Капштик М., Бакун Ю. Органічне агровиробництво: нові ринкові можливості та виклики для виробників зерна в Україні: проект «Якість зерна та система кредитування сільського господарства в Україні — фаза II». К., 2008. 71 с.

7. Махмудов Х. З. Маркетинг у сфері виробництва органічної продукції // Економіка АПК. 2006. № 2. С. 114—118.

8. Jules N. Pretty. Sustainable Agriculture and Food. Vol. III. London: Sterling, 2008. 388 p.

9. Paul M. W., Kemp G., Segal R. Understanding Organic Food Labels, Benefits, and Claims [Electronic resource]. URL: http://www.helpguide.org/life/organic_foods_pesticides_gmo.htm (дата обращения: 09.03.2014).

10. Bruulsema T. Productivity of organic and conventional cropping systems / Organic Agriculture: Sustainability, Markets and Policies. Paris: Cedex, 2003. 408 p.

11. Willer H., Lernoud J., and Kilcher L. (Eds.). The World of Organic Agriculture — Statistics and Emerging Trends 2013. FiBL—IFOAM Report, Frick and Bonn. P. 232—233.

12. Organic vs. Conventional: Price breakdown of 10 common groceries [Electronic resource]. URL: http://www.savvysugar.com/Conventional-vs-Organic-Grocery-Prices-18342929 (дата обращения: 09.03.2014).

13. Price comparisons: organic vs. conventional foods [Electronic resource]. URL: http://www.metroparent.com/Metro-Parent/May-2013/Price-Comparisons-Organic-vs-Conventional-Foods / (дата обращения: 09.03.2014).

14. Прайс-лист торгового дома «Органик Эра» [Электронный ресурс]. URL: http://www.organicera.com.ua (дата обращения: 12.03.2014).

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

16. Спільна аграрна політика та органічне агровиробництво: проект «Розвиток органічного агровиробництва в Україні» — 2003. [Электронный ресурс]. URL: http://www.swap-rural.org.ua/ta/files/200909081018040.Booklet_6e.pdf (дата обращения: 10.03.2014).

17. Прайс-лист специализированного магазина органіческой продукции «Натур Бутик» [Электронный ресурс]. URL: natur-boutique.ua/(дата обращения: 12.03.2014).

REFERENCES

1. Pricing and normative costs in agriculture / Edited by P. T. Sabluk, Yu. F. Mel’nyk, M. V. Zubets, V. Ya. Mesel’-Veseliak. Kyiv: NNC «IAE». 2008. Vol. 1. 698 p.

2. Andrijchuk V. H. Effectiveness of activity of agricultural companies: monograph. Kyiv: KNEU, 2005. 292 p.

3. Handbook of agricultural economics / V. I. Drobot, K. I. Zub, M. P. Kononenko et al.; Edited by Yu. Ya. Luzan, P. T. Sabluk. Kyiv: Press of Ukraine, 2003. 800 p.

4. Suchkova V. M. Methodological approaches to the grounding of the offer prices for organic products // The economy of agro-industrial complex. 2009. № 5. P. 110—115.

5. Artysh V. I., Chornyj H. M. Prospects of formation of organic market in Ukraine // Scientific Bulletin NUBiP Ukraine. 2010. № 154. P. 23—29.

6. Halias A., Kapshtyk M., Bakun Yu. Organic agricultural production: the new market opportunities and challenges for grain producers in Ukraine // Project «The quality of grain and agricultural credit system in Ukraine — Phase II». Kyiv, 2008. 71 p.

7. Makhmudov Kh. Z. Marketing in the manufacturing of organic products // The economy of agro-industrial complex. 2006. № 2. P. 114—118.

8. Jules N. Pretty. Sustainable Agriculture and Food. Vol. III. London: Sterling, 2008. 388 p.

9. Paul M. W., Kemp G., Segal R. Understanding Organic Food Labels, Benefits, and Claims [Electronic resource]. URL: http://www.helpguide.org/life/organic_foods_pesticides_gmo.htm (date of viewing: 09.03.2014).

10. Bruulsema T. Productivity of organic and conventional cropping systems / Organic Agriculture: Sustainability, Markets and Policies. Paris: Cedex, 2003. 408 p.

11. Willer H., Lernoud J., and Kilcher L. (Eds.). The World of Organic Agriculture — Statistics and Emerging Trends 2013. FiBL—IFOAM Report, Frick and Bonn. P. 232—233.

12. Organic vs. Conventional: Price breakdown of 10 common groceries [Electronic resource]. URL: http://www.savvysugar.com/Conventional-vs-Organic-Grocery-Prices-18342929 (date of viewing: 09.03.2014).

13. Price comparisons: organic vs. conventional foods [Electronic resource]. URL: http://www.metroparent.com/Metro-Parent/May-2013/Price-Comparisons-Organic-vs-Conventional-Foods / (date of viewing: 09.03.2014).

14. Price list of the trading house «Organic Era» [Electronic resource]. URL: http://www.organicera.com.ua (date of viewing: 12.03.2014).

15. Voskobiynyk Yu. P. Problem aspects of agricultural products wholesale markets development and government control: experience of Ukraine // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 4 (26). P. 73—77.

16. Common Agricultural Policy and Organic agricultural production/project «Development of organic agricultural production in Ukraine». 2003 [Electronic resource]. URL: http://www.swap-rural.org.ua/ta/files/200909081018040.Booklet_6e.pdf (date of viewing: 10.03.2014).

17. Price list of specialty shop for organic produce «Natur Boutique» [Electronic resource]. URL: natur-boutique.ua / (date of viewing: 12.03.2014).

УДК 65.016.8
ББК 65.291.931

Trots Irina Viktorovna,
post-graduate student of the department of accounting and auditing of Khmelnytsky National University,
Ukraine, Khmelnytsky,
e-mail: siv_oa@mail.ru

Троц Ирина Викторовна,
аспирант кафедры учета и аудита Хмельницкого национального университета,
Украина, г. Хмельницкий,
e-mail: siv_oa@mail.ru

ПРОБЛЕМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

ISSUE OF FORECASTING AND THE WAYS OF OVERCOMING THE BANKRUPTCY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

В статье исследованы основные проблемы прогнозирования, преодоления и предупреждения банкротства украинских предприятий. Определены основные факторы возникновения кризисных ситуаций на предприятиях в современных условиях экономики. Исследован мировой рейтинг ведения и закрытия бизнеса и определено место Украины по сравнению с соседними странами. Осуществлен статистический обзор уровня банкротства и ликвидации украинских предприятий за последнее десятилетие. Предложены пути преодоления банкротства и направления по предотвращению возникновения и нарастанию кризисных процессов в деятельности предприятия. Обоснована необходимость прогнозирования вероятности банкротства как основной составной антикризисного финансового управления. Разработаны алгоритм прогнозирования вероятности банкротства предприятия и система предупреждения, преодоления и предотвращения банкротства предприятия.

The main problems of forecasting, overcoming and preventing of bankruptcy of the Ukrainian enterprises were investigated in the article. The basic factors of emergence of crisis situations at enterprises in the modern terms of economics were defined. The world's rating of doing and closing business was investigated and the place of Ukraine in comparison with neighboring countries was defined. The statistical review of the level of bankruptcy and liquidation of Ukrainian enterprises for the last decade was carried out. The ways of overcoming the bankruptcy and directions for prevention of emergence and increase of crisis processes in the enterprise activity were proposed. The necessity of forecasting of probability of bankruptcy as the basic component of crisis financial management was identified. The algorithm of forecasting of probability of bankruptcy of the enterprise and system of warning, overcoming and preventing of bankruptcy of the enterprise were proposed.

Ключевые слова: проблема банкротства, прогнозирование банкротства, легкость ведения бизнеса, закрытие бизнеса, статистика банкротства, банкротство предприятий, ликвидация предприятий, пути преодоления банкротства, диагностика банкротства, алгоритм прогнозирования банкротства, система предупреждения банкротства.

Keywords: problem of bankruptcy, forecasting of bankruptcy, ease of doing business, closing a business, statistics of bankruptcy, bankruptcy of enterprises, liquidation of enterprises, ways of overcoming bankruptcy, diagnostics of bankruptcy, bankruptcy prediction algorithm, system of warning of bankruptcy.

Постановка проблемы. На сегодняшний день проблема банкротства предприятий является одной из ключевых проблем украинской экономики. Стремительный рост количества обанкротившихся и ликвидированных предприятий призывает к поиску путей решения проблемы не только на уровне отдельно взятого предприятия или отрасли, но и на уровне государства.

В связи с этим актуальными становятся исследования в области изучения основных проблем и первоисточников возникновения и возрастания уровня банкротства украинских предприятий.

Анализ исследований и последних публикаций. Проблема банкротства представляет огромный интерес среди научных кругов, доказательством чего является большое количество исследований и публикаций зарубежных и отечественных ученых, посвященных данной тематике. Среди

последних стоит отметить труды таких ученых, как Е. Альтман, Р. Лис, Р. Таффлер, Г. Спрингейт, Р.С. Сайфулин, Г.Г. Кадыков, О.П. Зайцева, О.О. Терещенко А.В. Матвийчук, С.М. Иванюта, О.В. Гук, О.О. Шапурова и др. Однако, несмотря на огромный научный вклад и количество наработок по данной тематике, проблема банкротства остается нерешенной, имеет массу нерассмотренных вопросов и требует дальнейшего, более глубокого исследования. Уровень исследования существующих проблем и степень их решения обусловили выбор темы исследования и ее цель.

Целью статьи является исследование проблемы банкротства украинских предприятий, разработка основных путей преодоления и предотвращения их банкротства, а также направлений предупреждения возникновения и решения кризисных ситуаций на предприятии.

Для достижения цели исследования необходимо решить следующие задачи: исследовать основные проблемы прогнозирования и предупреждения банкротства в Украине; определить место украинских предприятий в мировом рейтинге по ведению и закрытию бизнеса; провести сравнительную статистическую характеристику уровня банкротства и ликвидации украинских предприятий за последнее десятилетие; определить и охарактеризовать основные направления и пути предупреждения, преодоления и предотвращения банкротства украинских предприятий.

Изложение основного материала. Нарастание кризисных процессов в экономике Украины вызвано мировым финансово-экономическим кризисом, политической нестабильностью, недостаточностью правовой законодательной базы. Все это побуждает к поиску путей решения проблемы предупреждения и преодоления банкротства предприятий на современном этапе развития экономики.

На сегодня большинство украинских предприятий характеризуется практически одинаковым кругом проблем: изменение экономической среды, в которой они существуют; потеря традиционных рынков сбыта собственной продукции; изменение системы планирования, которая приводит к нарушению ритмичности производственной деятельности; нестабильность правового поля.

Кроме того, в нестабильных условиях экономики все субъекты хозяйствования должны учитывать возможные внешние и внутренние факторы дестабилизации их деятельности. Среди внешних факторов-провокаторов наиболее распространенными являются макроэкономическая нестабильность, спад производства, инфляция, политическая нестабильность, несовершенство хозяйственного и налогового законодательства, структура и уровень благосостояния населения, уменьшение покупательной способности населения, стихийные бедствия и природные катаклизмы. К внутренним факторам можно отнести: неэффективное использование ресурсов, дефицит собственных оборотных активов, низкий уровень организации производства, низкое качество менеджмента, блокировки инноваций и рационализаторства, несовершенство механизма ценообразования, значительный удельный вес непроизводительных расходов, неразвитость финансового контроллинга.

Таким образом, можем сделать вывод, что существует огромное количество факторов, приводящих к кризисному состоянию и банкротству предприятия. В связи с этим следует рассматривать все факторы дестабилизации деятельности с учетом не только внутренних, но и внешних угроз, что позволит оценить реальное состояние предприятия и осуществить все возможные контрмеры по ликвидации негативных факторов и не допустить банкротства.

Наличие значительного количества нерешенных проблем относительно банкротства предприятий в Украине является причиной ее низкого рейтинга по ведению бизнеса в мире и, как следствие, недостаточной инвестиционной привлекательности украинских предприятий. Кроме того, наличие проблем в сфере регулирования банкротства предприятий влечет негативные социально-экономические последствия для страны в целом, поэтому они требуют немедленного решения.

Банкротство — это важнейший институт рыночной экономики, нормальное функционирование которого в переходных условиях затруднено из-за отсутствия недостаточно развитой правовой системы [1, с. 284]. Необходимость законодательных изменений обусловлена неэффективностью процедур банкротства в Украине. Как следствие, Украина по показателю «закрытия бизнеса» занимает недопустимо низкое 145-е место среди 183 стран мира (согласно исследованию Всемирного банка и Международной финансовой корпорации «Ведение бизнеса — 2011») (табл.).

Таблица

Рейтинг Украины и соседних стран по показателям легкости ведения и закрытия бизнеса за период 2007—2014 годов (составлено автором на основании [2—9])

Страна	Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Украина	Edb	128	139	145	142	145	152	137	112
	ClosBus	139	140	143	145	150	156	157	162
Россия	Edb	96	106	120	120	123	120	112	92
	ClosBus	81	80	89	92	103	60	53	55
Белоруссия	Edb	129	110	85	58	68	69	58	63
	ClosBus	91	69	71	74	93	82	56	74
Польша	Edb	75	74	76	72	70	62	55	45
	ClosBus	85	88	82	85	81	87	37	37
Словакия	Edb	36	32	36	42	41	48	46	49
	ClosBus	31	36	37	39	33	35	38	38
Венгрия	Edb	66	45	41	47	46	51	54	54
	ClosBus	48	53	55	58	62	66	70	70
Румыния	Edb	49	48	47	55	56	72	72	73
	ClosBus	108	81	85	91	102	97	102	99
Молдова	Edb	103	92	103	94	90	81	83	78
	ClosBus	78	82	88	90	92	91	91	91
Всего стран:		**175**	**178**	**181**	**183**	**183**	**183**	**185**	**189**

Примечание: Edb (*Ease of doing business*) — показатель легкости ведения бизнеса;
ClosBus (*Closing a business*) — показатель закрытия бизнеса.

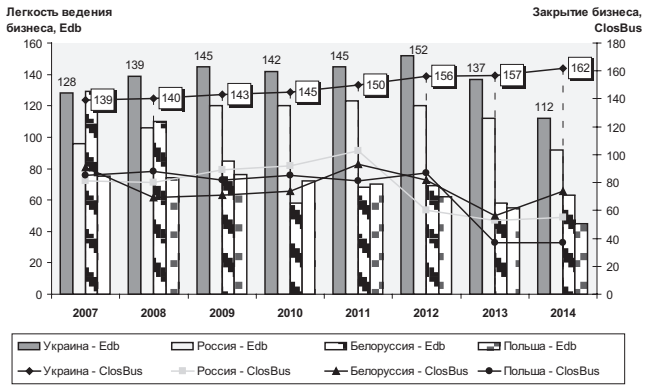


Рис. 1. Рейтинг легкости ведения и закрытия бизнеса за период 2007—2014 годов (составлено автором на основании [2—9])

Если учесть низкий рейтинг Украины по легкости ведения и закрытия бизнеса (рис. 1), начиная с 2011 года в Украине происходят законодательные изменения относительно правового регулирования банкротства предприятий. 22 декабря 2011 года принят, а 18 января 2012 года опубликован в новой редакции Закон «О восстановлении платежеспособности должника и признании его банкротом» [10]. Основными задачами реформы стали сокращение сроков процедуры банкротства, ее удешевление и повышение уровня возмещения требований кредиторов.

По сравнению с прошлым годом Украина поднялась на 25 позиций в рейтинге легкости ведения бизнеса Всемирного банка [9]. Теперь Украина занимает 112-ю позицию из 189 исследованных экономик (рис. 2).

По оценкам экспертов Всемирного банка, улучшение в наибольшей степени произошло благодаря реформам в сфере дерегуляции строительства, регистрации собственности и доступа к кредитованию. По другим критериям зафиксировано или небольшое улучшение, или отсутствие прогресса, или даже ухудшение результатов (в защите инвесторов — на 1-ю позицию, доступе к электроэнергии — на 2-ю, а в процедуре банкротства — 5-ю) [Там же].

Россия за год поднялась на 20 позиций — до 92-го места, Белоруссия — на 1 позицию, до 63-го, Казахстан — на 3, до 50-го, а Молдова — на 8-ю, до 78-го места. Однако, невзирая на сильный скачок в рейтинге по легкости ведения бизнеса, Украина все равно отстает от стран-соседей (рис. 2).

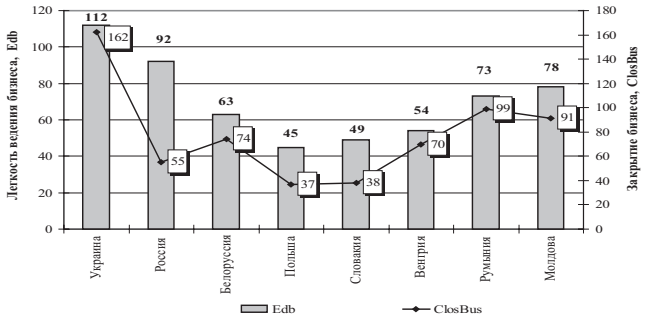


Рис. 2. Сравнительный рейтинг Украины и стран-соседей по показателям легкости ведения и закрытия бизнеса за 2014 год (составлено автором на основании [9])

Нестабильные условия современной рыночной экономики, нарастание кризисных процессов приводит к увеличению уровня неплатежеспособности и банкротства предприятий (рис. 3).

Как видно из рис. 3, начиная с 2000 года наблюдается стремительный рост количества ликвидированных и обанкротившихся украинских предприятий. Самый высокий уровень банкротства наблюдается: в 2007 году — 4360 предприятий; в 2011 году — 4090 предприятий. Увеличение количества обанкротившихся и ликвидированных предприятий возросло в кризисный период 2008—2011 годов. И все же, несмотря на уменьшение количества ликвидированных предприятий, уровень обанкротивших предприятий растет.

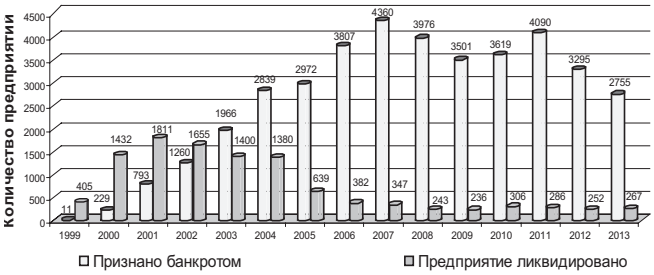


Рис. 3. Сравнительная статистика банкротства и ликвидации предприятий Украины за период 1999—2013 годов (составлено автором на основании [11])

В условиях неопределенности внешней среды по отношению к предприятию как субъекту хозяйствования вопрос прогнозирования и определения вероятности банкротства приобретает особое значение и требует исследования.

Все субъекты хозяйствования находятся под влиянием внешней среды, от которой зависят результаты их деятельности, поэтому целью руководства предприятия должна быть ориентация на сохранение стабильного положения предприятия в кризисных условиях, применение всех возможных мер по предотвращению банкротства и преодолению кризисных ситуаций. Ведь общеизвестно, что кризис проще предупредить, нежели бороться с его последствиями.

В связи с этим прогнозирование банкротства становится первоочередной необходимостью, что позволит выявить основные проблемы и недостатки в работе предприятия, а также учесть влияние различных внешних факторов и в результате определить вероятность банкротства и принять меры для его предотвращения.

Содержание прогнозирования заключается в прогнозе и оценке возможных негативных сценариев деятельности предприятия, которые могут привести к его неплатежеспособности и потери ликвидности.

Кроме того, прогнозирование является не только инструментом повышения уровня планирования, но и мероприятием, которое активно влияет на все другие виды управленческой деятельности: организацию, мотивацию, оперативное управление, контроль, а также на экономическую устойчивость предприятий в целом [12, с. 70].

Возрастающий уровень банкротства украинских предприятий позволяет говорить о наличии проблем в прогнозировании и определении вероятности банкротства.

Таким образом, следует отметить, что на сегодняшний день основными проблемами для прогнозирования банкротства украинских предприятий являются следующие:

— несовершенная законодательная база, которая, несмотря на реформирование, еще требует доработки;

— отсутствие каких-либо открытых статистических и аналитических данных по динамике банкротства предпри-

ятий в Украине (за исключением платных источников информации);

— отсутствие поддержки со стороны государства неплатежеспособных предприятий частной формы собственности;

— недостаточность средств и квалифицированных специалистов для формирования обособленных антикризисных подразделений на предприятии.

Исходя из того, что прогнозирование перспективной деятельности предприятия является важным элементом его жизнедеятельности, а также особенно важно в нынешних рыночных условиях хозяйствования, можно утверждать, что от правильно выбранного вида прогноза будет в перспективе зависеть вся производственно-экономическая деятельность предприятия.

В связи с этим предлагаем разработанный по результатам исследования алгоритм последовательности прогнозирования вероятности банкротства предприятия (рис. 4).

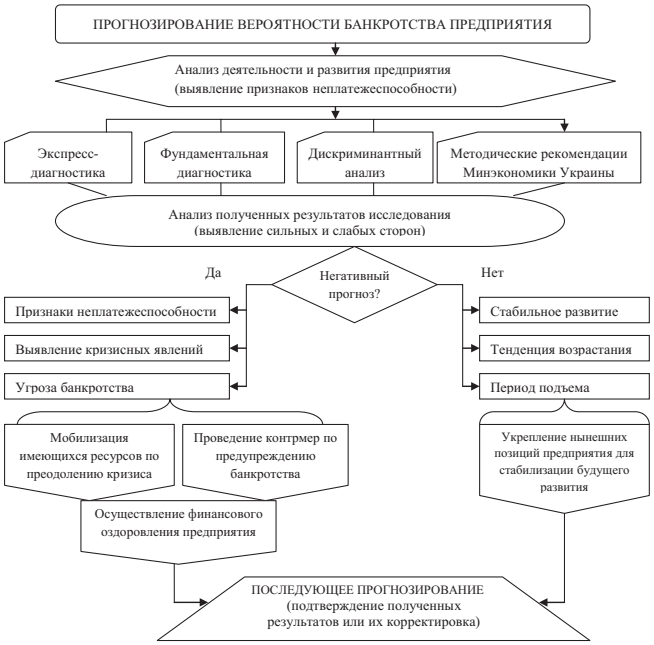


Рис. 4. Алгоритм прогнозирования вероятности банкротства предприятия

На рис. 4 предложена последовательность действий для максимального выявления всех возможных отклонений в деятельности предприятия и обнаружения возможных кризисных процессов. В дальнейшем проводится анализ и обработка полученных результатов, исходя из которых и делаются выводы касательно применения соответствующих мер по предотвращению кризиса, предупреждения банкротства и стабилизации деятельности предприятия до устойчивого состояния.

Устойчивость деятельности предприятия заключается в его способности адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий хозяйствования и противостоять этим изменениям таким образом, чтобы поддерживалась устойчиво равновесная динамика функционирования предприятия в соответствии с поставленными перед ним текущими и перспективными целями и задачами. В отечественной практике чаще всего финансовая устойчивость промышленного предприятия принимается за основополагающее условие его работы. Под финансовой устойчивостью предприятия понимается стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов [13, с. 148].

Довольно часто выживание предприятия в кризисных условиях зависит от своевременного и правильного решения руководства. И если негативное влияние внешних угроз деятельности предприятия не всегда можно нейтрализовать, то пути выхода предприятия из кризиса целиком и полностью возложены на руководство и зависят от своевременного реагирования, умения и знания, как предотвратить подобные ситуации и не допустить банкротства предприятия.

Своевременное выявление финансового кризиса на предприятии позволит предприятию не только продолжить свою деятельность, но и выявить его слабые стороны, ликвидация которых приведет к повышению эффективности и прибыльности деятельности предприятия. Несвоевременное же выявление финансового кризиса на предприятии и его углубление могут привести к банкротству. В связи с этим предлагаем ряд рекомендаций по предупреждению и преодолению финансового кризиса на предприятии. Итак, по нашему мнению, очень важными для эффективной работы предприятия являются:

— постоянное планирование, анализ и проверка результатов его деятельности, что обеспечит предварительное выявление и недопущение финансового кризиса на предприятии;

— своевременная финансовая диагностика деятельности предприятия с использованием современных методик (отечественных и зарубежных);

— организация и использование системы раннего предупреждения и реагирования;

— внедрение системы контроллинга на предприятии для предотвращения кризисных явлений;

— определение вида, фазы, стадии финансового кризиса на предприятии, на основании которых будут использоваться соответствующие антикризисные меры;

— мгновенное реагирование на финансовый кризис, применение всех необходимых антикризисных мер и недопущение углубления кризиса, который может привести к банкротству.

Для нормального существования предприятия в современных рыночных условиях необходимо создание такой системы управления, которая четко реагировала бы на частые изменения внешней и внутренней среды, развитие и конкурентоспособность партнеров, создание оптимальных трудовых, материальных и финансовых ресурсов, своевременное принятие управленческих решений оперативного и стратегического значения. Именно для недопущения кризисного состояния предприятий следует сформировать соответствующую и адекватную реальным социально-экономическим процессам систему предупреждения, прогнозирования и преодоления банкротства предприятия, которая порождает способность промышленного производства к функционированию в условиях повышенного риска и угроз.

Следовательно, разработка, формирование и внедрение на предприятии системы раннего предупреждения и прогнозирования является объективной необходимостью для успешного и стабильного развития и функционирования любого предприятия в современных условиях развития экономики.

Анализ последних исследований и разработок позволил определить и систематизировать основные концептуальные подходы к формированию на предприятии системы предупреждения, прогнозирования, недопущения и преодоления банкротства и выделить ее основные составляющие (рис. 5).

Рис. 5. Система предупреждения, прогнозирования и преодоления банкротства предприятия и ее составные элементы

Важно отметить, что система, представленная на рис. 5, не ограничивается приведенными составляющими и может быть дополнена другими составляющими по усмотрению руководства предприятия. Для эффективного функционирования такой системы необходимо создать соответствующий отдел (например, отдел внутреннего аудита, антикризисного управления) или при отсутствии такой возможности и при настоятельной необходимости воспользоваться услугами аутсорсинга (использование внешнего источника).

Таким образом, по результатам исследования было определено, что для укрепления рыночных позиций и стабилизации деятельности современных предприятий необходимо формирование и внедрение в их деятельность системы предупреждения, преодоления и предотвращения банкротства.

Выводы и предложения. В условиях нестабильности экономики, сопровождающейся кризисными явлениями, прогнозирование вероятности банкротства предприятия становится первоочередной необходимостью и составной антикризисного финансового управления.

В большинстве случаев на предприятиях управления производством сводится к реагированию на негативные изменения в нем. С внедрением в практику управления системы прогнозирования деятельности предприятия его руководство сможет более четко предвидеть эти изменения или предупреждать их, а также сознательно планировать положительные сдвиги. Это дает возможность заранее подготовиться к изменениям внутренней и внешней среды, учесть их положительные и отрицательные последствия, а если это возможно — вмешаться в ход событий и контролировать их.

Стратегические направления предупреждения банкротства в сочетании с квалифицированным и реактивным менеджментом позволят заранее определить потенциальные угрозы и помогут стабилизировать деятельность предприятия в кризисных условиях развития.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что система предупреждения, прогнозирования и преодоления банкротства предприятия призвана создать условия для эффективной деятельности предприятия и в результате достижения целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска путем своевременного выявления и ослабления действия различных опасностей и угроз.

Следовательно, превентивные меры могут обезопасить предприятие от банкротства путем предварительного выявления кризисных условий развития и применения всех необходимых контрмер для стабилизации его состояния и улучшения условий дальнейшего развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Любимов А. К. Понятие и элементы механизма защиты прав работников на оплату труда при банкротстве предприятия по действующему законодательству Украины // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 284—287.

2. Doing business 2007. How to reform/International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 5, 2006. P. 185.

3. Doing business 2008 / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 26, 2007. P. 200.

4. Doing business 2009 / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 10, 2008. P. 195.

5. Doing business 2010. Reforming through Difficult Times / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 9, 2009. P. 215.

6. Doing business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. November 4, 2010. P. 255.

7. Doing Business 2012. Doing business in a more transparent world / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. Published: October 20, 2011. P. 200.

8. Doing business 2013. Smarter Regulation for Small and Medium-Size Enterprises. 10th Edition / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. October 23, 2012. P. 270.

9. Doing business 2014. Understanding Regulation for Small and Medium-Size Enterprises. 11th Edition / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. October 29, 2013. P. 306.

10. О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом: Закон Украины (новая редакция) № 4212-VI от 22.12.2011 года [Электронный ресурс]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4212—17 (дата обращения: 09.06.2014).

11. Аналитическая информация комплексной системы информационно-правового обеспечения «Лига: Закон» ENTERPRISE.9.1.5. [Электронный ресурс]. URL: http://products.ligazakon.ua/systems/enterprises (дата обращения: 08.06.2014).

12. Проценко Н. Б. Методические подходы к прогнозированию деятельности предприятий в аспекте обеспечения их устойчивого функционирования // Статистика Украины. 2007. № 4. С. 70—73.

13. Угримова И. В. Реструктуризация как инструмент повышения стратегической устойчивости предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 145—150.

REFERENCES

1. Lyubimov A. K. Concept and elements of the mechanism of protection of the workers rights for the labor payment in case of the company bankruptcy in accordance to the current legislation of Ukraine // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 284—287.

2. Doing business 2007. How to reform / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 5, 2006. P. 185.

3. Doing business 2008 / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 26, 2007. P. 200.

4. Doing business 2009 / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 10, 2008. P. 195.

5. Doing business 2010. Reforming through Difficult Times / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. September 9, 2009. P. 215.

6. Doing business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. November 4, 2010. P. 255.

7. Doing Business 2012. Doing business in a more transparent world / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. Published: October 20, 2011. P. 200.

8. Doing business 2013. Smarter Regulation for Small and Medium-Size Enterprises. 10th Edition / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. October 23, 2012. P. 270.

9. Doing business 2014. Understanding Regulation for Small and Medium-Size Enterprises. 11th Edition / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. October 29, 2013. P. 306.

10. On Restoring Debtor's Solvency or Declaring bankruptcy: Law of Ukraine (new edition) № 4212-VI of 22.12.2011 [Electronic resource]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4212—17 (date of viewing: 09.06.2014).

11. Analytical information of complex system of information legal support Liga: zakon ENTERPRISE.9.1.5. [Electronic resource]. URL: http://products.ligazakon.ua/systems/enterprises (date of viewing: 08.06.2014).

12. Protsenko N. B. Methodical approaches to forecasting of activity of the enterprises in aspect of ensuring their steady functioning // Statistics of Ukraine. 2007. № 4. P. 70—73.

13. Ugrimova I. V. Restructuring as the means of increasing the strategic stabilityof business // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 145—150.

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

Самый дорогой продукт,
полученный человеком
в течение жизни, – **это доверие.**
Добивается долгим и тяжким
трудом. **Хранить надо**
бережно, теряется мгновенно
и навсегда!

Александр Ващенко

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

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

УДК 338.2
ББК 65.050.12

Kvartalnov Andrey Vyacheslavovich,
doctor of pedagogy, associate professor, professor,
director of Voskresensk Institute
for Tourism — branch of Russian International
Academy for Tourism,
Voskresensk,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Квартальнов Андрей Вячеславович,
д-р пед. наук, доцент, профессор РМАТ,
директор Воскресенского
института туризма — филиала
Российской международной академии туризма,
г. Воскресенск,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Chabanuk Oleg Vasilievich,
candidate in economics, associate professor
of the department of economics and management,
deputy director in charge for scientifically-methodical work,
head of the department of tourism and hospitality,
of Voskresensk Institute for Tourism —
branch of Russian International Academy for Tourism,
Voskresensk,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

Чабанюк Олег Васильевич,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе,
зав. кафедрой туризма и гостеприимства
Воскресенского института туризма — филиала
Российской международной академии туризма,
г. Воскресенск,
e-mail: Chabanuk_oleg@mail.ru

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ЭВОЛЮЦИОННОГО ПОДХОДА

METHOD OF CONSTRUCTION OF THE MODELS OF PRODUCTION AND ECONOMIC SYSTEMS BASED ON THE EVOLUTIONARY APPROACH

В статье рассматривается методика построения аналитической модели на основе универсальных процедур, выделения среди них наиболее существенных для данной конкретной производственно-экономической системы и изучения их в динамике. В качестве формализации фактов производственных и экономических процессов в первичном объекте исследования выступает понятие фрейма. Предлагается алгоритм, позволяющий строить рабочие модели конкретных объектов на основе выделения комбинированных фреймов. Строится рабочая метамодель эволюции экономических систем, которая носит не стохастический, а детерминированный характер и представляет собой обычную систему линейных однородных дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами. На основе метамодели предлагается методика построения конкретных объектов, позволяющая получить аналитические зависимости интенсивности комбинированных фреймов от времени.

In the article examines the technique of constructing an analytical model based on the universal procedures, distinguishing of the most significant for particular production and economic system among them and study their dynamics. The notion of frame serves as formalization of the facts of production and economic processes in the primary object of research. An algorithm is proposed, allowing building the working models of specific objects on the basis of allocation of the combined frames. The working metamodel of evolution of economic systems is constructed, which is not stochastic but deterministic in its nature and is a conventional system of homogeneous linear differential equations with constant coefficients, which eliminates the random variation coefficients. Method of constructing specific facilities is proposed based on a metamodel, which allows obtaining analytical dependences of the combined frames intensity on time.

Ключевые слова: дифференциальное уравнение, коэффициент, методика, модель, переменная, показатель, система, структура, фрейм, эволюция, эволюционный подход.

Keywords: differential equation, coefficient, method, model, variable, indicator, system, structure, frame, evolution, evolutionary approach.

Начиная с середины 50-х годов XX века повышение качества управления предприятиями виделось в широком использовании экономико-математических моделей. Был предложен целый ряд таких моделей, основанных на задаче линейного программирования, транспортной задаче, методе производственных функций, динамическом программировании, теории игр и других подходах. Предполагалось, что их внедрение в практику планирования и управления как на макро-, так и на микроуровне приведет к экономии материальных затрат и выявлению факторов экономического роста. Однако в действительности использование этих моделей наталкивается на ряд трудностей. Нередко практики либо вовсе отвергают предлагаемые им математические модели, либо их использование носит чисто формальный характер и никак не отражается на характере управления экономическими объектами.

Одна из возможных причин этого состоит, на наш взгляд, в том, что разработанные к настоящему времени модели рассчитаны на некие идеальные условия и не учитывают специфики конкретных предприятий. В современных условиях России это особенно проявляется в связи с постоянным изменением экономической ситуации. В качестве пути преодоления указанных трудностей можно предложить использование не заранее заданной модели, а методики, обеспечивающей синтез модели в зависимости от особенностей конкретного объекта. В данной работе предлагается обоснование и изложение методики, которая позволяла бы

строить аналитические экономико-математические модели различных производственно-экономических систем (предприятий, их структурных подразделений и т. д.). Методика должна носить универсальный характер, а модели будут строиться уже исходя из особенностей конкретных систем. Модель должна будет показывать динамику тех экономических показателей, которые представляют интерес в данном конкретном случае.

В условиях экономической нестабильности, характерной для нашего времени, построение экономико-математической модели представляется довольно сложной задачей. Если такое построение осуществляется только на основе интуитивных представлений исследователя, то велика вероятность того, что в модель будут заложены не существенные особенности изучаемой системы, а чисто переходящие черты. При первом же изменении экономических или правовых факторов такая модель станет пригодной. Вот почему актуальной задачей представляется разработка такой методики, которая позволяла бы выделять существенные стороны изучаемого объекта, устойчивые к изменению окружающей обстановки, и на основании этого строить экономико-математическую модель.

В настоящее время уже существуют аналогичные методики, ориентированные на синтез имитационных моделей [1]. В то же время возможность построения аналитической модели на основе некоторых универсальных процедур по-прежнему остается недостаточно исследованной проблемой.

Новизна предлагаемой методики заключается в том, что она базируется на интенсивно развивающемся в последние годы направлении исследований, называемом эволюционным подходом. В рамках самого эволюционного подхода также выдвигаются новые разработки, связанные с развитием идей об имеющих место в экономической системе комбинациях первичных факторов, определяющих развитие системы.

В качестве пути решения проблемы разработки методики построения моделей предлагается применение определенных процедур, позволяющих выявлять вышеупомянутые комбинации, выделять среди них наиболее существенные для данной конкретной производственно-экономической системы и изучать их развитие в динамике. Если установить связь между описанием системы в терминах таких комбинаций и ее описанием в рамках привычных экономических показателей типа объема производимой продукции, прибыли и т. д., можно будет строить динамическую модель, которая позволит аналитически исследовать, как будут изменяться во времени те показатели, которые нас интересуют.

1. Общесистемные основы применяемого подхода

Исторически началом направления исследований, названного впоследствии эволюционным подходом, можно считать работы австрийского экономиста Й. Шумпетера «Теория экономического развития» (1912) [2], «Циклы деловой активности» (1939) [3], «Капитализм, социализм и демократия» (1950) [4]. Далее оно развивалось Г. Саймоном, предложившим теорию ограниченной рациональности (50-е годы) [5]. Р. Сайертом и Дж. Мачем, выдвинувшим «поведенческую» теорию фирмы (1962) [6], а также Р. Нельсоном и С. Уинтером, которые ввели сам термин «эволюционный подход» и провели на этой основе изучение деятельности промышленных корпораций (60–80-е годы) [7]. В настоящее время исследования в данном русле часто называют постшумпетерианской динамикой. Она представлена такими именами, как Ж. П. Бенасси, Э. Дамен, Р. Дэй, К. Фримен. Г. Элиассон и многими другими [8]. Несмотря на то что эти ученые не выступают с единых позиций по ряду вопросов, тем не менее можно сказать, что данное направление предлагает ряд сложившихся методологических подходов к достижению адекватности списания исследуемых объектов реальности.

Предполагается, что теоретические заключения должны строиться на основе фактических данных о конкретных объектах, предлагаются различные процедуры обработки этих данных [9]. Но наиболее привлекательная черта эволюционного подхода заключается, на наш взгляд, в том, что указанные процедуры и сама концепция развития экономики базируются не на произвольных представлениях, а на некоторых фундаментальных закономерностях, общих для систем различного класса [10].

Рассмотрим наиболее существенные элементы данной теоретической концепции. Согласно Й. Шумпетеру, экономическое развитие представляет собой неравновесный процесс, порождаемый деятельностью предпринимателей, создающих новые комбинации имеющихся в их распоряжении вещей и сил. Изменение ситуации хозяйственного равновесия, означающее истинное развитие, определяется только внутренними причинами, а не какими-либо экзогенными по отношению к макроэкономике факторами. При этом на микроуровне возникают «новые комбинации», которые затем подвергаются длительным постепенным изменениям. Несмотря на потенциальное разнообразие возможных комбинаций, Й. Шумпетер выделил пять типов осуществления «новых комбинаций», которые стабильно присутствуют в любой экономической системе. Г. Саймон, Р. Сайерт, Дж. Мач показали, что традиционно используемые в анализе хозяйственных процессов показатели и критерии являются лишь внешним и приближенным отражением глубинных процессов, протекающих на микроуровне. Р. Нельсон и С. Уинтер отмечают большую роль в этих процессах сложившихся на предприятиях методов принятия решений, организации производства и технологических способов производства.

В связи с этим многие ученые уделяют основное внимание изучению закономерностей научно-технического прогресса (НТП) и его воздействия на экономический рост, так что шумпетерианская динамика стала иногда рассматриваться как теория НТП. В действительности, как нам представляется, ее содержание намного шире. Особенностью данной работы является то, что в качестве ключевого элемента концепции развития экономики берутся «новые комбинации» Й. Шумпетера (аналогичные или близкие понятия можно найти у Р. Нельсона и С. Уинтера [7], Э. Дамена [11]). Его важность, как и важность эволюционного подхода вообще, заключается в том, что картина развития экономики дается здесь фактически в терминах общей теории систем и самоорганизации. Данная теория в этом случае может выступать как фундамент, ориентируясь на который можно моделировать конкретные производственно-экономические объекты. В соответствии с ней развитие любой системы есть неравновесный процесс [12]. Условием для его осуществления является открытость системы, то есть возможность поступления в нее извне вещества, энергии и информации. Несмотря на это, конкретная траектория развития определяется внутренними особенностями самой системы по состоянию на заданный момент времени. При этом содержание процесса эволюции составляет возникновение и последующее количественное и качественное изменение структур, составленных из огра-

ниченного набора элементов (вспомним идеи Й. Шумпетера о «новых комбинациях»). При иной «технологии» развития, связанной с перебором всех возможных вариантов, этот процесс был бы бесконечно долгим [13]. Можно выделить несколько базовых типов упомянутых структур, которые будут устойчиво прослеживаться в системе на протяжении длительного времени. Количественные изменения структур испытывают влияние случайных факторов, приводящих к изменению реакции одной структуры на воздействие другой. Легко видеть, что перечисленные общие закономерности развития систем различной природы находят в той или иной степени отражение в концепциях эволюционного подхода. Таким образом, можно констатировать, что эволюционный подход к изучению экономических явлений ориентируется на исследование глубинных закономерностей, характерных не для какого-то ограниченного периода времени, а имеющих общесистемную природу [14].

Опираясь на такой подход, попытаемся построить модель экономического развития, отражающую только общие закономерности этого процесса и абстрагирующуюся от особенностей конкретных систем. Будем называть ее метамоделью. Она должна будет выступать в качестве теоретической основы, на которой будет базироваться методика синтеза моделей уже конкретных объектов. Эти модели будем называть рабочими моделями. Они предназначаются для использования в практической деятельности на предприятиях, в их структурных подразделениях, научных организациях и т. д. С их помощью можно было бы прогнозировать те или иные тенденции в функционировании этих объектов и оценивать возможные последствия принимаемых управленческих решений.

Учитывая все вышесказанное, будем строить метамодель на базе следующих основных положений. Под производственно-экономической системой будем понимать совокупность взаимосвязанных элементов, в качестве которых выступают определенные коллективы людей вместе с сознательно используемыми ими материально-вещественными объектами, живыми организмами, энергией, информацией, активно взаимодействующую с внешней средой и производящую материальные блага, услуги или информацию. Это может быть промышленное, строительное или сельскохозяйственное предприятие, научно-исследовательская организация и т. д. или их структурные подразделения. Экономические показатели, традиционно используемые для характеристики деятельности производственно-экономической системы, являются отражением глубинных факторов, а именно того, насколько распространена в системе та или иная «комбинация вещей и сил» и как эти комбинации влияют на экономические показатели. Эволюцией системы будем называть процесс изменения степени распространения комбинаций под влиянием внутренних причин, то есть в зависимости от текущего значения степени распространения той или иной комбинации. Наряду с эволюционными изменениями в системе происходят случайные возмущения под воздействием внешней среды. Они выражаются в том, что в определенной мере изменяется зависимость степени распространения одной комбинации от степени распространения другой. Помимо этого имеется возможность сознательно воздействовать на производственно-экономическую систему, каким-либо образом изменяя уровень распространения той или иной комбинации помимо «естественных», эволюционных факторов. Используя такие воздействия, можно управлять функционированием системы, заставляя ее развиваться в нужном направлении.

Встает вопрос о том, каким образом заложить в метамодель эти представления.

Прежде всего следует отметить, что «комбинации вещей и сил» не имеют аналогов среди традиционно используемых в экономическом анализе переменных, таких как объем выпускаемой продукции, основные фонды, численность занятых и т. д. Первичной единицей информации в модели, таким образом, должна выступать не обычная переменная, а нечто иное. Это должен быть некий объект, который может быть скомпонован с другими объектами в иные, более крупные объекты. Каждый первичный объект должен каким-то образом отражать элементарные факты производственных и экономических процессов. На наш взгляд, в качестве его формализации может выступать понятие фрейма. Оно было впервые введено М. Минским в 1975 году [15] для использования в сфере «инженерии знаний» и означало «иерархически упорядоченное представление стандартной ситуации действительности». В дальнейшем это понятие использовалось и в других областях, в частности в психологии. Фактически его можно рассматривать как средство для отражения типовых ситуаций, встречающихся в самых различных сферах человеческой деятельности, в том числе в экономике.

Фрейм состоит из логической функции — предиката вместе с его аргументами — логическими переменными. Графическое представление фрейма включает вершину, обозначающую предикат, которая связана с переменными — аргументами с помощью так называемых ролевых дуг, которые показывают тип переменной [16]. С точки зрения целей настоящей работы будем рассматривать любой фрейм в каждый момент времени состоящим из предиката и двух переменных q, r, а также константы x, имеющих соответственно следующие типы: агент (a) — инициатор действия, который его производит, объект (o) — предмет действия, интенсивность (i) — количественная размерность совершения действия в единицах времени. Множество Q включает в себя все значения переменной типа a для данного фрейма, множество R — все значения переменной типа Q. Константа x должна быть неотрицательным числом. Значением фрейма назовем истинное высказывание, получающееся при замещении аргументов фрейма конкретными значениями из множества Q и R. Тогда интенсивность x фрейма отражает суммарное время, которое требуется для осуществления всех действий, отражаемых значениями фрейма. Множество значений фрейма есть его расширение.

Агрегированным будем называть такой фрейм, у которого Q=Q1 U Q2 U Q3 U …, R= R1 U R2 U R3 U …, x=x1+x2+x3+…, где 1, 2,... — фреймы, которые подлежат агрегированию, Q1, R1, x1, Q2, R2, x2, … — соответственно множества Q, R и интенсивности *x* данных фреймов. В зависимости от того, какое количество фреймов должно включаться в агрегированный фрейм, можно выделять различные ступени, или уровни, агрегирования. Агрегированный фрейм сам, в свою очередь, может входить в другой фрейм более высокого уровня агрегирования.

Следующий шаг — рассмотрения фрейма в динамике. Элементарная ситуация, которую отображает фрейм, с течением времени может получать более широкое или менее широкое распространение в изучаемой системе. Это будет характеризоваться соответственно большей или меньшей величиной интенсивности *x.* Поэтому в этом случае целесообразным будет рассматривать уже не константу *x,* а функцию интенсивности фрейма от времени *x (t)*. Это уже конкретная количественная характеристика. Опираясь

на изложенные выше положения эволюционного подхода, теперь можно строить определенные математические модели, которые позволяли бы делать заключения о том, как будут изменяться интенсивности фреймов во времени. Такое описание давало бы не только количественную, но и качественную картину исследуемого объекта.

Однако практически нас интересует вопрос о том, как будут изменяться те показатели, которые традиционно используются в экономическом анализе (объем выпускаемой продукции, прибыль и т. д.). Следовательно, необходимо с помощью формул установить соответствие между интересующими нас показателями и интенсивностью фреймов. Тогда с помощью математической модели можно будет изучать динамику развития системы уже в привычных экономических терминах, а не только в понятиях эволюционного подхода.

Модель должна будет отразить изменение интенсивности фреймов во времени. Для ее построения необходимо знать, от чего зависит интенсивность каждого фрейма. Как уже отмечалось, эволюция производственно-экономической системы предполагает изменение степени распространения той или иной комбинации факторов ее развития под влиянием внутренних причин, то есть в зависимости от существующих значений других комбинаций факторов. Поэтому, желая строить модель на основе такого подхода, мы должны в качестве первичной информации взять зависимости интенсивности одного фрейма от другого. В результате получится структура взаимосвязей фреймов по интенсивности.

Среди всех связей в этой структуре будем выделять обычные связи, когда значение интенсивности одного фрейма зависит только от интенсивности другого в тот же момент времени, и кумулятивные связи, когда интенсивность одного фрейма зависит от накопленной суммы значений интенсивности другого фрейма за определенный период времени. Переменные, значения которых определяются накопленными во времени значениями других переменных, в механике, а иногда и в математической экономике и некоторых языках имитационного моделирования называют переменными состояния. Мы также будем использовать этот термин. Отражением изменений значений таких переменных во времени является система обыкновенных дифференциальных уравнений. В нашем случае она должна показывать, как зависят производные интенсивностей фреймов, которые являются переменными состояния, от значений других переменных состояния при отсутствии внешних по отношению к системе воздействий. Значения же интенсивностей остальных фреймов в какой-либо момент времени можно будет определить на основе значений переменных состояния в тот же момент времени.

Но, как указывалось выше, наряду с общей траекторией эволюции системы имеют место постоянные случайные отклонения в характере взаимозависимости друг от друга комбинаций факторов ее развития. Поэтому в рассматриваемые уравнения следует включить некоторые случайные функции. Для построения модели необходимо брать фреймы примерно одинакового уровня агрегирования. Также следует следить за тем, чтобы они отражали именно стандартные, повторяющиеся ситуации действительности. В этом случае параметры функций, характеризующих влияния одного фрейма на другой, можно будет приближенно рассматривать как случайные функции от времени с нормальным для любого момента времени распределением вероятностей с одинаковой для всех фреймов дисперсией.

Наконец, следует отразить в модели еще одну особенность процесса эволюции системы, а именно то, что случайные изменения интенсивностей отдельных фреймов могут быть коррелированы друг с другом. Можно сделать по этому поводу следующее предположение. Вероятность совместного случайного изменения фреймов тем выше, чем больше число их общих фреймов-потомков. Фреймами-потомками будем называть все фреймы, значения интенсивности которых зависят от значения какого-либо фрейма-предка в данный момент времени. Вообще говоря, у каждого фрейма может быть и более одного фрейма-предка. В этом случае он выступает в качестве потомка как одного, так и другого предка. Такие фреймы-потомки будем называть общими потомками двух или более фреймов-предков. Если у двух фреймов нет общих потомков, то это может означать, что они отражают разные стороны изучаемого объекта и станут реагировать на какие-либо возмущающие воздействия каждый по-своему. Эта реакция будет проявляться в частичном изменении зависимости интенсивности одного фрейма от интенсивности другого. Если же большая часть потомков одного фрейма является в то же время и потомками другого фрейма, то это свидетельствует о том, что они оба являются отражением взаимосвязанных аспектов функционирования объекта. Тогда логично предположить, что их реакция на случайные возмущения среды также будет совместной. Математически это можно сформулировать как пропорциональность ковариации параметров, с которыми интенсивности двух фреймов влияют на какой-либо третий фрейм, числу общих потомков этих двух фреймов.

Таким образом, метамодель должна не только отразить общую траекторию эволюции производственно-экономической системы, но и учесть возможность случайных отклонений от этой траектории. Имеется возможность, опираясь на рассмотренные положения, математически выразить закономерности этого процесса.

2. Метамодель эволюции экономических систем

Как уже было сказано, метамодель должна отразить динамику изменения интенсивностей фреймов — переменных состояния. Значения интенсивностей остальных фреймов могут быть получены исходя из значений переменных состояния. Поскольку экономические показатели в нашей модели выражаются через интенсивности фреймов, то их в конечном итоге можно выразить через переменные состояния. Вектор экономических показателей будем обозначать через Y, а вектор переменных состояния — через X. Это можно представить как:

$$Y = F(X), \qquad (1)$$

где F — вектор-функция, задающая соответствие между переменными состояния X и экономическими показателями Y, характеризующими данную производственно-экономическую систему.

В качестве дополнительного допущения предположим, что имеет место линейная зависимость интенсивностей фреймов друг от друга. Иными словами, будем считать, что если бы не было случайных возмущающих воздействий, то интенсивность каждого фрейма определялась бы суммой интенсивностей других фреймов, взятых с некоторыми коэффициентами (для случая, если это не переменная состояния). Аналогично для каждой переменной состояния можно сказать, что ее производная по времени линейно зависит от значений интенсивностей фреймов. Как уже отмечалось, если интенсивность фрейма не является переменной состояния, ее можно выразить через переменную состояния.

Следовательно, производная по времени каждой переменной состояния будет равна сумме других переменных состояния, взятых с определенными коэффициентами. Конечно, требование линейности этих зависимостей является огрублением реального положения вещей. Однако можно сказать, что если уровень агрегирования фреймов не слишком велик, то зависимости можно приближенно считать линейными.

Из вышесказанного ясно, что без учета случайных возмущающих воздействий модель изменения переменных состояния во времени представляла бы собой систему обыкновенных линейных однородных дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами. Эти коэффициенты отражают степень влияния переменных состояния друг на друга. Напомним, что переменные состояния — это интенсивности таких фреймов, значения интенсивностей которых зависят от накопленной за определенный период времени интенсивности других фреймов.

Однако, как было отмечено выше, реальному положению вещей скорее отвечает несколько иная картина, а именно наличие постоянных случайных отклонений в характере взаимного влияния фреймов. В соответствии с изложенными там положениями будем считать, что коэффициенты в дифференциальных уравнениях представляют собой сумму некоторого числа *b* и случайной функции *g (t)*, являющейся однородным гауссовским процессом с независимыми приращениями, для которого математическое ожидание M *g (t)* равно нулю, а дисперсия D *g (t)* равна определенному числу *s*, одинаковому для всех коэффициентов всех уравнений и зависящему лишь от того, насколько агрегированные фреймы используются для построения модели. Чем в большей степени агрегирован фрейм, тем меньше будет дисперсия. Будем обозначать через B квадратную матрицу коэффициентов *b*, а через G — квадратную матрицу коэффициентов *g (t)*.

Также следует учесть упоминавшуюся уже ковариацию случайных отклонений параметров зависимости друг от друга интенсивностей фреймов. Пусть C (n, n) — квадратная матрица, каждый элемент которой, стоящий на пересечении *i*-й строки и *j*-го столбца, показывает число общих потомков фреймов *i* и *j*. Разумеется, речь идет о фреймах, интенсивности которых являются переменными состояния. Тогда можно записать:

$$\mathrm{cov}\,(G(i,j), G(i,k)) = Q * C(j,k),\ i,j,k = 1,2,\ldots,n \qquad (2)$$

Иными словами, ковариация коэффициентов, с которыми интенсивности двух фреймов влияют на какой-либо третий фрейм, пропорциональна числу общих потомков этих двух фреймов, где Q — коэффициент пропорциональности.

Обобщая все вышесказанное, составим метамодель эволюции производственно-экономических систем:

$$\begin{aligned} &Y = F(X),\\ &dX/dt = (B + G(t))\,X,\\ &M\,G(i,j) = 0,\\ &D\,G(i,j) = s,\\ &\mathrm{cov}\,(G(i,j), G(i,k)) = Q * C(j,k)\\ &i,j,k = 1,2,\ldots,n \end{aligned} \qquad (3)$$

Здесь Y — вектор экономических показателей, X — вектор переменных состояния размерности *n*, F — вектор-функция, описывающая зависимость экономических показателей от переменных состояния, *t* — время, dX/dt — вектор производных переменных состояния по времени, D (n, n) — матрица коэффициентов зависимости друг от друга переменных состояния в дифференциальном уравнении, G (n, n) — матрица случайных коэффициентов, зависящих от времени, *s* — параметр, Q — коэффициент пропорциональности, C — матрица количеств общих потомков двух фреймов, *i, j, k* — индексы элементов матриц.

Данная модель будет использоваться нами только как методологическая основа, опираясь на которую можно будет строить рабочие модели конкретных объектов. Реально для построения такой рабочей модели исследователь может располагать только информацией о коэффициентах взаимосвязи B между интенсивностями фреймов, указанных на текущий момент времени. Фактически спустя какой-то промежуток времени эти коэффициенты могут измениться. Практически мы не знаем, как именно они будут меняться. Ранее на основе эволюционной методологии мы сделали предположение, что эти изменения будут подчиняться нормальному закону. Но точно оценить дисперсию отклонений и среднее значение коэффициентов взаимозависимости интенсивностей фреймов также вряд ли осуществимо. Единственное, что можно было бы сделать, — это с помощью экспертных оценок установить соответствие между качественными особенностями фреймов, характеризующими степень их агрегированности, и величиной среднеквадратического отклонения коэффициентов.

Поэтому в качестве основы для построения рабочей модели нами предлагается следующий подход. Рабочая модель должна носить не стохастический, а детерминированный характер и представлять собой обычную систему линейных однородных дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами. Таким образом, мы отвлекаемся от случайных отклонений коэффициентов. Конечно, это огрубление действительной ситуации, но вспомним, что в большинстве экономико-математических моделей возможное наличие колебаний такого рода вообще не принимается во внимание. Мы же не просто отбрасываем флуктуации как не заслуживающие рассмотрения, а ставим задачу: построить рабочую модель таким образом, чтобы их влияние сказывалось в наименьшей степени.

Возможный путь решения этой задачи заключается в укрупнении фреймов. Действительно, в соответствии с положениями теории вероятностей при увеличении количества фреймов, объединяемых в укрупненный фрейм, отношение среднеквадратического отклонения к среднему значению (коэффициент вариации) будет уменьшаться. Иными словами, относительно меньше будет сказываться влияние случайных факторов.

Простейший способ укрупнения фреймов заключается в уже упоминавшейся операции агрегирования. Однако она, вообще говоря, приводит к определенной потере информации. Слишком агрегированные фреймы не могут отразить всех качественных особенностей исследуемого объекта, поэтому в качестве исходной информации для построения рабочей модели следует брать фреймы, с одной стороны, достаточно крупные, чтобы отражать типовые, а не единичные ситуации, а с другой — не настолько агрегированные, чтобы была потеряна полезная информация о свойствах объекта. В настоящее время уже имеются исследования, посвященные методам выделения таких ситуаций (в настоящей терминологии — фреймов). Фреймы, используемые в качестве исходного материала для синтеза рабочей модели, будем называть первичными фреймами (ПФ).

Однако наряду с агрегированием возможен и иной способ укрупнения фреймов. Допустим, что на основе информации о взаимосвязях интенсивностей фреймов составлена

детерминированная система дифференциальных уравнений относительно переменных состояния:

$$dX/dt = A\ X \quad (4)$$

Данную систему можно упростить, введя вектор новых переменных z размерности m, такой, что для любого 1<m:

$$Z\ (1) = R\ (1) * X\ (j) +... + R\ (j+k) * X\ (j+k),\ R\ (j),\ \ldots,\ R\ (j+k)>0, \quad (5)$$

если во всех уравнениях системы:

$$M\ (i, j)*X\ (j)+ \ldots + A\ (i, j +k) * X\ (j+k) = H\ (i, 1)*Z\ (1),\ i=1,2,\ \ldots,\ n, \quad (6)$$

где n — число первичных фреймов;

H (m, m) — квадратная матрица, элементы которой — действительные числа.

Учитывая, что фактически с течением времени значения коэффициентов A могут отклоняться в ту или иную сторону, равенство (6) можно заменить приближенным равенством. При введении переменных Z нужно следить за тем, чтобы величина погрешности не превышала некоторого заданного числа. В результате рабочую модель можно будет представить в виде:

$$dZ/dt = H\ Z \quad (7)$$

Фрейм, составленный из других фреймов, интенсивность которого Z (1) равна сумме интенсивностей составляющих его фреймов — переменных состояния, взятых с некоторыми положительными коэффициентами, будем называть комбинированным фреймом (КФ). Операцию построения комбинированных фреймов будем называть комбинированием. В отличие от агрегирования, при котором теряется информация о взаимосвязях фреймов, при комбинировании такой потери информации не происходит. В то же время у комбинированного фрейма отношение среднеквадратического отклонения значения его интенсивности к ее среднему значению всегда будет меньше, чем у первичного фрейма. Таким образом, комбинирование фреймов позволит выявлять в исследуемой системе устойчивые структуры, определяющие характер наблюдаемой динамики экономических показателей.

При этом сами эти структуры могут включать типовые ситуации, на первый взгляд не связанные друг с другом, но тем не менее в совокупности образующие незримые конгломераты. Достоинство предлагаемой методики, следовательно, состоит в том, что она позволяет выявлять скрытые особенности и связи изучаемой системы, о которых, вообще говоря, до построения модели можно было бы и не подозревать, но которые тем не менее определяют существенные особенности ее функционирования.

Далее будет описана методика, или, другими словами, алгоритм, позволяющий строить рабочие модели конкретных объектов на основе выделения комбинированных фреймов. После того как собрана информация о коэффициентах взаимосвязи между первичными фреймами, на ее основе строится система дифференциальных уравнений относительно переменных состояния. Затем (блоки 1–5 предлагаемого алгоритма) в каждом уравнении коэффициенты при каждой переменной делятся на первый ненулевой коэффициент данного уравнения. Полученные числа сравниваются у разных уравнений. Если оказывается, что их значения для двух переменных близки во всех уравнениях, то переменные, при которых стоят соответствующие коэффициенты, можно будет включить в формулу интенсивности комбинированного фрейма, если эти коэффициенты или оба положительные, или оба отрицательные. Дополнительным условием для комбинирования фреймов является достаточно большое число потомков двух первичных фреймов, которые мы хотим комбинировать. Это связано с тем, что, как уже отмечалось, случайные отклонения интенсивностей таких фреймов коррелированы, причем ковариация пропорциональна числу их общих потомков. Если это число мало, то потенциальный случайный разброс между значениями коэффициентов у двух первичных фреймов может быть слишком большим. Если же, наоборот, число общих потомков близко к сумме всех потомков двух фреймов, то велика вероятность того, что соотношение коэффициентов воздействия двух этих фреймов на третий фрейм останется стабильным. Таким образом, два данных фрейма могут входить в КФ. После того как будет решен вопрос о включении или невключении в тот или иной КФ каждого из первичных фреймов, строится система дифференциальных уравнений относительно комбинированных фреймов.

Перейдем теперь к более подробному рассмотрению блоков алгоритма.

3. Методика построения моделей конкретных объектов на основе метамодели

Рассмотрим основные этапы синтеза модели конкретной производственно-экономической системы на основе изложенных ранее принципов, которое нашли отражение в метамодели.

Для начала необходимо выявить список фреймов данной производственно-экономической системы примерно одного уровня агрегирования, используя определенную методику обследования изучаемого объекта. Далее следует построить сеть взаимосвязей фреймов по интенсивности с указанием коэффициента связи и типа связи: обычная (1) или кумулятивная (2). Эти данные нужно ввести в ЭВМ.

Следующая часть алгоритма автоматизирована. В качестве языка реализации был выбран Clipper, так как, во-первых, это ортодоксальный язык, строго следующий конструкциям структурного программирования, во-вторых, он включает средства по управлению реляционной базой данных, которая удобна для представления во внешней памяти ЭВМ сети фреймов, а в-третьих, этот язык позволяет легко выделять оперативную память под массивы заранее неизвестной размерности во время работы программы.

Допустим, что мы ввели в файл на магнитном носителе сведения о сети фреймов. Каждая запись файла включает номер фрейма, который влияет на другой фрейм, номер фрейма, на который он влияет, коэффициент, с которым он влияет, и тип связи: 1 или 2. Автоматизированная часть алгоритма на основании сети фреймов выявляет комбинированные фреймы и строит дифференциальные уравнения, отражающие динамику изменения интенсивности как первичных, так и комбинированных фреймов. Рассмотрим блоки этого алгоритма.

Блок 1 осуществляет ввод информации о сети фреймов из файла на магнитном носителе. На основе этой информации в оперативной памяти ЭВМ формируются два двумерных массива A и E. Первый индекс каждого массива показывает номер первичного фрейма (ПФ), который воздействует, а второй индекс каждого массива — номер ПФ, на который происходит воздействие. Каждый элемент массива A показывает коэффициент связи, каждый элемент массива B — тип связи.

Блок 2. Формирует массив D путем исключения из массива A связей типа 2. Одновременно выделяются фреймы, интенсивности которых являются переменными состоя-

ния, — это такие фреймы, на которые воздействует связь типа 2. Сведения о них записываются в одномерный массив NACH. Поскольку после удаления связей типа 2 такие фреймы не должны иметь фреймов, воздействующих на них, то далее будем условно называть такие фреймы началами, а все остальные фреймы — вершинами.

Блок 3 проверяет, нет ли у начал входящих связей в матрице D. Их в принципе не должно быть, так как в матрице A не может быть входящих связей разных типов. В случае обнаружения таковых выдается сообщение об ошибке и происходит аварийное завершение программы.

Блок 4 выражает интенсивность каждого фрейма через интенсивность начал. Эти сведения записываются в двумерный массив R. Первый индекс массива означает номер начала в общем списке фреймов, а второй индекс — номер фрейма, на который воздействует данное начало. Каждый элемент массива содержит коэффициент, с которым начало (первый индекс) воздействует на фрейм (второй индекс). Одновременно с расчетом массива R производится проверка отсутствия циклов в матрице D (в матрице A не должно быть циклов, не включающих в себя связи типа 2). При обнаружении цикла программа прекращает работу и появляется сообщение об ошибке.

Блок 5 производит модификацию массива R: в него добавляются коэффициенты, с которыми начала влияют на другие начала, точнее, на их производные (через связь типа 2).

Блок 6 выявляет группы начал, каждая из которых в дальнейшем составит комбинированный фрейм (КФ). В комбинированный фрейм будут включаться не все начала, а только так называемые важные начала, то есть такие, которые через цикл воздействуют на самих себя. Это делается для возможного укрупнения комбинированных фреймов и упрощения системы дифференциальных уравнений, описывающих динамику интенсивностей комбинированных фреймов. Уравнения для остальных начал легко получить исходя из системы дифференциальных уравнений для первичных фреймов путем интегрирования.

Блок 7 строит дифференциальные уравнения взаимосвязи между комбинированными фреймами (двумерный массив DKF). Одновременно производные интенсивностей важных начал выражаются через комбинированные фреймы (массив VKF).

Блок 8 осуществляет вывод полученных зависимостей и дифференциальных уравнений на магнитный носитель. Каждый файл, предназначенный для хранения такой информации, имеет следующую структуру записи: фрейм, который воздействует; фрейм, на который производится воздействие; коэффициент связи. Программа выдает: вхождение начал в КФ; выражение производных интенсивностей начал через КФ; зависимость производных КФ от КФ (система дифференциальных уравнений); зависимость производных начал от начал (система дифференциальных уравнений) и первичных фреймов от начал.

Используя данную информацию, можно получить аналитические зависимости интенсивности комбинированных фреймов от времени.

Для того чтобы можно было моделировать значения традиционно используемых экономических показателей, таких как выпускаемая продукция, основные фонды и.т. д., следует выразить эти показатели через интенсивности первичных фреймов. На основе этого можно получить зависимости показателей от комбинированных фреймов, что даст возможность аналитически исследовать динамику этих показателей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чабанюк О. В., Квартальнов А. В. Регрессионная модель планирования прогнозных показателей развития малых предприятий в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 118—130.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 401 с.

3. Schumpeter J. Business Cycles. N. Y., McGraw-Hi11, 1939. 271 p.

4. Schumpeter J. Capitalism. Socialism. and Democracy. N. Y., Marper, 1950. 455 p.

5. Simon H. Models of Man. N. Y., 1957. 7 p.

6. Cyert R. M., Much J. G. A Behavioral Theory of the Firm. N. Y., Prentice-Hill, 1963. 127 p.

7. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Chambridge, 1982. P. 211—221.

8. Evolutionary economics: Application of Schumpeter's ideas. Edited by Horst Hanusch. Cambridge, New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1988. 397 p.

9. Winter S. G. Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes // Journal of economic behavior and organization. 1984. Vol. S. № 314. P. 287—320.

10. Heiner R. A. The Origin of Predictable Dynamic Behavior // Journal of economic behavior and organization. 1989. Vol. 12. № 2. P. 3—22.

11. Dahmen E. Schumpeterian Dynamics: Soma Methodological Notes // Journal of economic behavior and organization. 1984. Vol. 5. № 1. P. 122—131.

12. Климонтович Ю. Л. Уменьшение энтропий в процессе самоорганизации: S-теорема (на примере перехода через порог генерации) // Письма в Журнал технической физики. 1983. Т. 9. Вып. 23. 274 с.

13. Эйген М. Самоорганизация материи и эволюция биологических макромолекул. М.: Мир, 1973. 214 с.

14. Freeman C. Innovation. Changes of Techno-Economic Paradigm and Biological Analogies in Economics // Revue Economicue. 1991. Vol. 42. № 2. P. 211—232.

15. Минский М. Психология машинного зрения. М.: Мир, 1978. 170 с.

16. Кокорева Л. В., Малашинин И. И. Проектирование банков данных. М.: Наука, 1984. 256 с.

REFERENCES

1. Chabanuk O. V., Kvartalnov A. V. Regression model of planning of forecast indicators of the small enterprises development in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 118—130.

2. Schumpeter J. Theory of Economic Development. M.: Progress, 1982. 401 p.

3. Schumpeter J. Business Cycles. N. Y., McGraw-Hi11, 1939. 271 p.
4. Schumpeter J. Capitalism. Socialism. and Democracy. N. Y., Marper, 1950. 455 p.
5. Simon H. Models of Man. N. Y., 1957. 7 p.
6. Cyert R. M., Much J. G. A Behavioral Theory of the Firm. N. Y., Prentice-Hill, 1963. 127 p.
7. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Chambridge, 1982. P. 211—221.
8. Evolutionary economics: Application of Schumpeter's ideas. Edited by Horst Hanusch. Cambridge, New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1988. 397 p.
9. Winter S. G. Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes // Journal of economic behavior and organization. 1984. Vol. S. № 314. P. 287—320.
10. Heiner R. A. The Origin of Predictable Dynamic Behavior // Journal of economic behavior and organization. 1989. Vol. 12. № 2. P. 3—22.
11. Dahmen E. Schumpeterian Dynamics: Soma Methodological Notes // Journal of economic behavior and organization. 1984. Vol. 5. № 1. P. 122—131.
12. Klimontovich Yu. L. Decrease in entropy in the process of self-organization: S-theorem (on the example of crossing the lasing threshold) // Letters to Journal of Technical Physics. 1983. Vol. 9. Issue 23. 274 p.
13. Eigen M. Self-organization of matter and the evolution of biological macromolecules. M.: World, 1973. 214 p.
14. Freeman C. Innovation. Changes of Techno-Economic Paradigm and Biological Analogies in Economics // Revue Economicue. 1991. Vol. 42. № 2. P. 211—232.
15. Minsky M. Psychology of computer vision. M.: World, 1978. 170 p.
16. Kokoreva L. V., Malashinin I. I. Designing data banks. M.: Science, 1984. 256 p.

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

Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

— паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;

— перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;

— график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— условия публикации статей;

— требования к публикации статей;

— положение о рецензировании;

— адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

— в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

УДК 334.723
ББК 65.292

Sazonov Sergey Petrovich,
honored economist of the Russian Federation,
State advisor of the Russian Federation of class 2,
doctor of economics, professor,
academician of the Russian Academy of Natural Sciences,
head of the department of economics and finances
of the companies
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: sazonovsp@mail.ru

Сазонов Сергей Петрович,
заслуженный экономист Российской Федерации,
Государственный советник
Российской Федерации 2-го класса,
д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,
зав. кафедрой экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: sazonovsp@mail.ru

Mamedov Famil Nazim ogly,
post-graduate student of the department
of economics and finance of companies
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: familmamedov@rambler.ru

Мамедов Фамиль Назим оглы,
аспирант кафедры экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: familmamedov@rambler.ru

Kabanov Vladimir Vladimirovich,
postgraduate student of the department
of economic theory and the world economics
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: kabanov_vladimir1@mail.ru

Кабанов Владимир Владимирович,
магистр кафедры экономической теории
и мировой экономики Волгоградского
государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: kabanov_vladimir1@mail.ru

КАК ПОСТРОИТЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ПО ВЕРТИКАЛИ ВЛАСТИ? ПОКА БОЛЬШЕ ВОПРОСОВ, ЧЕМ ОТВЕТОВ [1]

HOW CAN THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE POWER VERTICAL BE BUILT? THERE ARE STILL MORE QUESTIONS THAN ANSWERS [2]

В статье рассматривается вопрос формирования и разработки законодательства и нормативно-правовых документов по реализации проектов ГЧП на региональном уровне. Применение механизмов государственно-частного партнерства способно привлечь и частные капиталы, и эффективные управленческие модели в реализацию инфраструктурных проектов федерального и субфедерального уровня. Авторы отмечают, что наибольшие перспективы как с точки зрения количества реализованных проектов, так и по реальному воздействию на качество жизни граждан имеет институт муниципально-частного партнерства. Привлечение частных партнеров позволит существенно повысить эффективность управления различными сферами городского хозяйства, потому что инвесторы в ГЧП-проектах — это не только деньги, но и определенные компетенции и технологии, которые и помогут создать качественную городскую среду в десятках городов России.

The article examines the formation and development of legislation and regulatory-legal documents for implementation of PPP projects at the regional level. Application of mechanisms of the public-private partnership is able to attract private capital and effective governance models in implementation of infrastructure projects of the Federal and sub-federal level. The authors note that the greatest prospects, both in terms of number of implemented projects and the real impact on the quality of people's life, has the institution of municipal and private partnership. Involvement of private partners will greatly enhance the management of various areas of municipal economy because investors in PPP-projects are not only money, but also certain competencies and technologies, which will help creating a high quality urban environment in dozens of Russian cities.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, вертикаль власти, реализованные проекты ГЧП, соглашения о ГЧП, частный капитал, формы реализации МЧП, институт МЧП, реализация социальных проектов, инвестиционная активность.

Keywords: public-private partnership, municipal-private partnership, power vertical, implemented PPP projects, PPP

[1]Исследование выполняется при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) как инструмента повышения инвестиционной привлекательности Волгоградской области» № 13-12-34014 а(р).

[2]Research is performed with financial support of RGNF and Administration of Volgograd region within the scientific-research project «Improvement of the mechanisms of public-private partnership (PPP) as the tool of increasing investment attractiveness of Volgograd region» № 13-12-34014 a(r).

agreements, private capital, forms of MPP implementation, MPP institution, implementation of social projects, investment activity.

Государственно-частное партнерство является относительно новым для современной России инструментом привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры. С момента принятия Федерального закона от 21.07.2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» прошло более восьми лет [1], в течение которых по схеме концессии реализуется ряд крупных проектов в дорожной сфере. Есть яркие примеры применения концессии в социальной и коммунальной инфраструктуре. Всего в России реализуется порядка 70% совместных проектов государства и бизнеса в форме концессии.

За этот же период на уровне регионов был принят 71 областной закон об участии субъекта РФ в проектах государственно-частного партнерства (ГЧП). В настоящее время к рассмотрению во втором чтении в Государственной Думе готовится проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», ведется подготовка пакета поправок и к Федеральному закону «О концессионных соглашениях». Кроме того, в этом году приняты, по сути, революционные поправки в части водного законодательства, допускающие применение долгосрочных тарифов, а также поправки к системе обязательного медицинского страхования, позволяющие применение трехлетних тарифов.

Следующий год будет не менее насыщенным в части законотворческой активности как на федеральном, так и на региональном уровне. После принятия федерального закона о ГЧП и в развитие его положений Правительством России планируется принятие ряда нормативных правовых актов, где будут прописаны регламент и общий порядок подготовки, реализации и сопровождения соглашений о ГЧП, а также о проведении конкурсной процедуры, общественных слушаний, порядок организации мероприятий по контролю за исполнением частным инвестором своих обязательств по соглашению о ГЧП, стороной по которому является Российская Федерация или субъект Российской Федерации. Что касается законодательства о ГЧП субъектов РФ, то здесь планируется не менее активная работа по приведению положений областных законов о ГЧП в соответствие с положениями принятого федерального закона.

Главная задача ГЧП, как неоднократно подчеркивал заместитель министра экономического развития РФ С. Ю. Беляков, — это реализация проектов на уровне муниципальных образований. Он говорит: «Сейчас ряд регионов уже на своем уровне максимально оперативно решает вопросы инвесторов при реализации ими новых проектов <…> А для стимулирования регионов, где ситуация для инвесторов неблагоприятная, предлагаем применять меры воздействия, вплоть до увязывания выделения трансфертов из федерального бюджета с мерами, которые регион предпринимает для стимулирования инвестиционной активности у себя» [2].

Применение механизмов государственно-частного партнерства, безусловно, способно привлечь и частные капиталы, и эффективные управленческие модели в реализацию инфраструктурных проектов федерального и субфедерального уровня. Однако полагаем, что наибольшие перспективы как с точки зрения количества реализованных проектов, так и по реальному воздействию на качество жизни граждан имеет институт муниципально-частного партнерства. На уровне взаимодействия бизнеса и органов местного самоуправления находятся возможности не только для обновления коммунальной инфраструктуры, но и для создания внебюджетных мест в дошкольных образовательных учреждениях и учреждениях дополнительного образования. Для формирования нового качества общественного транспорта, реализации социальных проектов и решения многих других наиболее острых и насущных проблем российских муниципалитетов, а значит, и государства в целом.

Вместе с тем институт муниципально-частного партнерства (МЧП), хоть и упомянут в проекте закона «Об основах государственно-частного партнерства в РФ», является совершенно нормативно и методически не обеспеченным. Для объективной оценки ситуации и понимания всей сложности стоящих перед нами задач нам нужно признать, что вопреки распространенному мнению осуществление деятельности на принципах муниципально-частного партнерства отнюдь не является априори привлекательным ни для одной из сторон этого партнерства.

Что должно интересовать частного партнера? Прибыль и гарантии его прав в получении этой прибыли. Но мы понимаем, что отрасли экономики, в которых возможна реализация проектов на основе МЧП, не являются высокодоходными, если, конечно, мы исходим из презумпции добросовестности сторон. В то же время сотрудничество с публичным образованием отнюдь не является для частного партнера гарантией реализации его прав. Более того, оценивая перспективы сотрудничества с муниципалитетом или государством, бизнес, к сожалению, исходит из того, что публичное образование, выступая в роли не только партнера, но и регулятора, имеет возможности для нарушения интересов частного партнера.

Как ни парадоксально, но и сторона муниципалитета видит в реализации проектов на основе МЧП все нежелательные для себя аспекты. Заключение соглашения о муниципально-частном партнерстве — процесс юридически очень сложный, и гарантировать соблюдение прав муниципалитета на весь (как правило, очень долгий) срок реализации МЧП крайне затруднительно, и еще не создано для этого правового поля и нормативно-правовой документации.

В то же время чиновники на уровне местного самоуправления при принятии решения об участии в муниципально-частном партнерстве вынуждены учитывать, что вне зависимости от качества соглашения и его условий и сам факт его заключения, и процесс его реализации будут предметом пристального внимания контролирующих органов и властных структур.

В этих условиях велик соблазн остаться в стороне при реализации социальных и инфраструктурных проектов в рамках пусть и не столь эффективного, но более надежного и безопасного механизма их прямого бюджетного финансирования. В новой системе измерения — государственной политике инновационного развития — в долгосрочном планировании процессов развития регионов в целом и выявлении его ключевых элементов в институциях ГЧП в частности стратегическая роль остается за государством, а функцию проводника выполняет бизнес [3].

Какие же вопросы муниципально-частного партнерства должны быть нормативно урегулированы, чтобы его стороны могли максимально избежать и уже упомянутых, и массы других противоречий?

Для ответа на этот вопрос нужно понять, какие привлекательные ресурсы может предложить муниципалитет частному партнеру. Конечно, в первую очередь это земля, муниципальное имущество, средства бюджета, которые могут быть

направлены либо на совместную реализацию проекта, либо на последующее приобретение производимых в его рамках общественных благ.

Но если мы взглянем на проект закона об основах ГЧП, который косвенно претендует и на регулирование муниципально-частного партнерства, мы увидим, что по всем этим вопросам сторонам предлагается остаться в рамках действующего законодательства, которое в данной сфере является, по сути, запретительным. Следует признать, что в условиях действия общих норм, регулирующих взаимоотношения государства и бизнеса, проекты на основе ГЧП не масштабируются и по-прежнему имеют характер единичных.

При этом необходимо понимать, что муниципальные образования чувствуют себя гораздо менее защищенными, нежели органы государственной власти, и такие размытые формулировки практически ставят реализацию муниципально-частного партнерства в незавидное положение.

Однако вернемся к сути вопросов муниципально-частного партнерства, которые должны, по нашему мнению, быть нормативно урегулированы.

1. Должны быть нормативно закреплены формы реализации МЧП. Например, концессия и совместное участие в юридическом лице. В последнем случае считаем возможным говорить и о создании особой организационно-правовой формы, позволяющей гарантировать права миноритарных участников юридического лица, будь то публичное образование или частный партнер.

2. Должна быть нормативно подтверждена возможность участия муниципального образования в проектах, реализуемых на основе МЧП, муниципальными землями и муниципальным имуществом. Напомним, что на сегодняшний день возможность передачи земельных участков в концессию нормативно не урегулирована и практикуется в отдельных регионах, эти вопросы, по сути, решаются на свой страх и риск.

3. Должна быть нормативно закреплена возможность использования в качестве критериев при проведении конкурса по выбору частного партнера показателей социально-экономической эффективности проекта. При этом необходимо разработать и нормативно закрепить формы выхода публичного партнера из проекта в случае недостижения этих показателей.

4. Муниципальные образования должны получить нормативно подкрепленную возможность приобретения общественных благ, производимых в рамках проектов на основе МЧП, по заранее оговоренным тарифам вне традиционных процедур размещения муниципального заказа.

5. Разумеется, такие возможности предъявляют высочайшие требования к экспертизе целесообразности и условий реализации проектов на основе МЧП. Процедура такой экспертизы также должна быть оговорена на уровне федерального нормативного акта. Исключительно важно предусмотреть, что условия проекта, прошедшие экспертизу, не могут далее быть подвергнуты сомнению в рамках мероприятий контролирующих органов.

6. Считаем целесообразным закрепить минимальную, а возможно, и максимальную долю участия муниципального образования в проектах МЧП, а также способы ее определения. Это является крайне важным, поскольку именно определение размеров долей сторон в проекте является наиболее значимым и в то же время наиболее спорным вопросом при обсуждении его условий. И это не только мнение авторов данной статьи, об этом подробно говорилось в марте 2014 года в Международном мультимедийном пресс-центре (ММПЦ) РИА Новости, где прошло крупнейшее мероприятие России в сфере развития инфраструктуры и государственно-частного партнерства — Российская неделя ГЧП [4]. Организаторами мероприятия выступили Центр развития ГЧП совместно с Торгово-промышленной палатой Российской Федерации при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации.

Кроме приведенных выше вопросов считаем целесообразной выработку унифицированного решения и по ряду более практических задач, но от этого не менее значимых в вопросе подготовки нормативно-методических материалов по реализации проектов ГЧП на муниципальном уровне.

1. Должны ли быть нормативно урегулированы направления, в которых возможна (невозможна) реализация проектов на основе МЧП?

2. Должны ли быть нормативно установлены критерии принятия решения о целесообразности реализации проекта на основе МЧП?

3. Какая из ветвей местной власти должна принимать решение о факте и условиях участия муниципального образования в проекте на основе МЧП?

4. Должно ли муниципальное образование нести субсидиарную ответственность по проектам на основе МЧП? Должны ли быть нормативно закреплены механизмы данной ответственности?

5. Могут ли муниципальные предприятия и учреждения выступать стороной в проектах на основе МЧП от имени муниципального образования?

6. Может ли выступать в качестве вклада в проект на основе МЧП со стороны муниципального образования неразграниченный земельный участок?

На сегодняшний день по многим из этих вопросов имеется наработанная муниципальная и субфедеральная нормативная база. Необходимо организовать и систематизировать обмен опыта между муниципальными практиками и формирование консолидированных предложений муниципалитетов по созданию федеральной нормативной базы.

Качественная транспортная и социальная инфраструктура является одной из самых важных характеристик любого города наряду с наличием в нем высококлассных специалистов, уровнем развития различных социальных институтов, налоговым режимом и инвестиционным климатом. Различными исследованиями доказано, что видимые улучшения в городской среде и инфраструктуре удерживают и привлекают новых жителей гораздо лучше, чем любые программы поддержки малого бизнеса или диверсификации экономики [5]. Осознавая этот факт, крупные российские города ежегодно тратят на развитие своей транспортной и социальной инфраструктуры миллиарды рублей. Например, только за последние два года на развитие городской среды в Москве потрачено около 350 млрд рублей. Российская столица в этом ненамного уступает мировым мегаполисам, где на эти цели также ежегодно тратится от 3 до 6 млрд евро. Видимое различие заключается в том, что в Москве примерно половина этих денег выделяется из бюджета, тогда как во всех остальных крупных городах мира доля участия государства в развитии городской среды не превышает 20—25%. Однако, поскольку при оказании ряда услуг имеется возможность взимания платы с населения, возможно использовать весь спектр так называемых контрактов ГЧП, будь то договор концессии, партнерства, аренды или другие виды контрактов. При развитии такой колоссальной городской агломерации, как, скажем, Москва, привлечение частных финансовых организаций к развитию городской среды необходимо.

Последние несколько лет муниципальные власти многих

городов и поселений делают все для реализации различных проектов строительства, реконструкции и модернизации городской инфраструктуры на условиях государственно-частного партнерства. О необходимости четкой и продуманной нормативно-правовой базы для привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты уже не первый год говорят и во всех регионах и муниципалитетах.

В соответствии с результатами исследования Ernst& Young и Российской экономической школы «Исследование условий ведения бизнеса в российских регионах в 2010 году» [6] были выделены наиболее острые проблемы бизнес-среды региона и сформулированы приоритеты политики по улучшению бизнес-климата регионов. Результаты анализа указывают на значительную степень неоднородности основных проблемных факторов бизнес-климата между регионами России. При этом можно выделить четыре главных аспекта, которые характерны для большинства регионов:

— низкий уровень квалификации рабочей силы;

— проблема доступа к финансированию;

— высокая коррупция;

— недобросовестная конкуренция со стороны неформального сектора экономики.

Наиболее часто в качестве самого большого препятствия для ведения бизнеса в регионах отмечались доступность финансирования и налоговые ставки. Чуть реже — уровень квалификации сотрудников, коррупция и конкуренция со стороны неформального сектора экономики. Очень редко в качестве основного препятствия для деятельности отмечались состояние дел в судебной системе, трудовое законодательство, преступность и развитие транспортной инфраструктуры [Там же].

Согласно другому исследованию Ernst&Young [7], именно отсутствие выверенной законодательной базы в области государственно-частного партнерства является основным препятствием для частных инвесторов при вхождении в крупные проекты. Несмотря на то что более чем в 70 регионах уже существуют местные законы о ГЧП, все ждут окончательного принятия федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в РФ». Он окончательно закрепит порядок конкурсных процедур при выборе инвесторов, позволит более эффективно защищать права частных партнеров в ГЧП-проектах, определит ответственность за риски, возникающие в связи с предоставлением земель, переносом коммуникаций, проектированием, а также, возможно, привлечет к контролю различные финансовые институты. С появлением законодательной базы государственно-частное партнерство может распространиться на все сферы городского хозяйства. Городские власти готовы предоставлять бизнесу возможность строительства и эксплуатации платных и бесплатных автодорог, парковок, жилищных комплексов, детских садов, школ и больниц, готовы сотрудничать с ними при реконструкции и модернизации сферы услуг ЖКХ, готовы отдавать им на развитие парковые зоны и объекты культурного наследия.

Объем положительного опыта в реализации ГЧП-проектов в сфере развития городской среды будет только расти, уверены эксперты. Уже сейчас во многих сферах городского хозяйства реализуются или готовы к реализации первые ГЧП-проекты.

В Москве на условиях ГЧП уже началась реконструкция больницы № 63. На ее базе собираются построить сразу четыре высокотехнологичных медицинских центра: ранней диагностики онкологических заболеваний, эндоваскулярной хирургии, перинатальный и реабилитационный. Максим Решетников, глава столичного департамента экономической политики и развития, в этой связи говорит: «Данный проект обойдется инвестору примерно в 4,5 млрд рублей». «Европейский медицинский центр», победитель аукциона на право заключения концессионного соглашения, получил возможность управлять имуществом медучреждения, нести расходы по его эксплуатации в течение 49 лет, обслуживать пациентов по полисам добровольного медицинского страхования и за наличный расчет. Более того, инвестор возьмет на себя часть муниципального заказа по обслуживанию москвичей по программе обязательного медицинского страхования. Столичные власти планируют и дальше продолжать практику передачи объектов здравоохранения бизнесу. На месте старых больниц будут создавать многофункциональные медицинские центры.

По аналогичной схеме хотят работать и власти Санкт-Петербурга. На территории родильного дома № 17 будет создаваться новый перинатальный центр, а городская больница № 40 станет новым современным реабилитационным центром. Частный инвестор в лице ОАО «СОГАЗ» уже заявил о своих намерениях инвестировать несколько миллиардов евро в строительство международного медицинского центра на набережной канала Грибоедова.

В Нижегородской области ГЧП вписано в программу развития здравоохранения до 2020 года как неотъемлемый пункт. Расчетная стоимость программы составляет 389,6 млрд рублей. В первую очередь это средства из областного и федерального бюджетов, а также из территориального фонда обязательного медицинского страхования. Но не меньшую финансовую поддержку в этом окажут частные инвесторы.

Бизнесменов планируют привлечь к реконструкции и строительству поликлиник в Сергаче и Дзержинске, хирургических корпусов в больницах Бора, Урени, сети фельдшерско-акушерских пунктов в деревнях области. Кроме того, на деньги частных инвесторов планируется построить роддом в Кулебаках, реконструировать здание областной психоневрологической больницы в Нижнем Новгороде.

Аналогичный документ был принят в Смоленской области. Здесь станут использовать ГЧП в тех случаях, когда у региона не будет хватать средств на строительство тех или иных медучреждений. В областном департаменте по здравоохранению отмечают, что инвесторы будут вовлечены как в строительство, так и в непосредственное управление больницами: на них будет возлагаться обязанность по выполнению программы госгарантий бесплатной медицинской помощи населению.

Внешэкономбанк уже подготовил два проекта ГЧП по строительству детских садов на территории Астраханской области. Аналогичная программа была принята в Томской области. В Югре (Ханты-Мансийский автономный округ) реализация такого проекта уже идет полным ходом. В 2013 году будет введено в эксплуатацию 14 объектов дошкольного образования на 3 тысячи мест. Строительство детских садов в ХМАО ведется в рамках целевой программы «Новая школа Югры», рассчитанной до 2015 года. Запланировано возведение 172 объектов образования, 142 из них — детские сады. Как следует из проектной документации, срок окупаемости инвестиций — 15 лет. Когда реализация проекта будет завершена, дошкольные учреждения передадут муниципалитетам ХМАО.

Власти Астраханской области планируют привлечь инвесторов к строительству 31 детсада на 5 тысяч мест. Общий срок реализации этого ГЧП-проекта — 16 лет. Сейчас

стоимость капитальных затрат оценивается приблизительно в 4,02 млрд рублей. По имеющемуся соглашению муниципалитеты предоставляют инвестору земельные участки под строительство, за что впоследствии получают возможность выкупа готовых объектов на специальных условиях. Областное правительство, в свою очередь, предоставит инвестору госгарантии, а муниципальным образованиям — субсидии на погашение арендных выплат (более 5 млрд рублей).

Программа строительства дошкольных учреждений по ГЧП в Томской области предусматривает возведение 15 объектов до 2015 года. В Санкт-Петербурге на средства частных инвесторов планируют построить до 25% образовательных учреждений.

Московские власти под строительство и реконструкцию детских садов намерены передать бизнесу около 30 участков. Проект будет реализован по концессионному соглашению. В столичном агентстве управления инвестициями объясняют, что концессионер не только возьмет на себя обязательства по строительству дошкольных учреждений, но и будет предоставлять полный спектр услуг дошкольного образования, включая организацию питания, а также содержание ребенка (присмотр, уход, обучение, воспитание). Согласно требованиям конкурсной документации победитель обязан обеспечить 25% мест очередникам, за которых будет платить город. Эта инициатива, отмечают авторы проекта, позволит обеспечить жителей города качественными услугами дошкольного образования, будет способствовать решению проблемы очередников и создаст здоровую конкурентную среду. Мировая практика решения вопросов местного значения знает немало примеров объединения усилий муниципалитетов, которое приводит к их динамичному развитию. Проект создания агломерации «Большой Волгоград» — пример предложений, основанных на объединении усилий органов местного самоуправления (муниципалитетов) для достижения целей динамичного развития [8].

Если диалог предпринимательского сообщества и власти будет отстроен, то развивать городское пространство станет дешевле и проще. Но самое главное, что привлечение частных партнеров позволит существенно повысить эффективность управления различными сферами городского хозяйства, потому что инвесторы в ГЧП-проектах — это не только деньги. Это определенные компетенции и технологии, которые и помогут создать качественную городскую среду в десятках городов России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 года № 115-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128916/ (дата обращения: 08.06.2014).

2. Беляков С. Ю. Для инвесторов нет мелочей: Интервью директора Департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства // Известия. 2010. № 108/28123 [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/press/interview/doc20100617_07 (дата обращения: 07.06.2014).

3. Юшкова Н. Г. Особенности функционирования социально-экономических систем регионов в проектах государственно-частного партнерства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 199—208.

4. Российская неделя ГЧП [Электронный ресурс]. URL: http://www.urc.ru/index.php?page=247 (дата обращения: 07.06.2014).

5. Сазонов С. П., Бухвальд Е. М., Мордвинцев А. И. Региональные институты развития и усиление роли регионов в инновационной модернизации экономики России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 179—185.

6. Исследование условий ведения бизнеса в российских регионах в 2010 году [Электронный ресурс]. URL: http://gtmarket.ru/news/state/2011/03/17/2772 (дата обращения: 07.06.2014).

7. Как обеспечить успех ГЧП в России. Обзор за 2012 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Government —-Public-Sector/PPP-survey-2012—-Overview (дата обращения: 07.06.2014).

8. Кабанов В. Н. Потенциал стратегического развития Волгограда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 54—61.

REFERENCES

1. On concessional agreements: The Federal Law of 21.07.2005 № 115-FL [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128916 / (date of viewing: 08.06.2014).

2. Belyakov S. Yu. There are no small things for investors: interview of the director of the Department of Investment Policy and Development of public-private partnership // News. 2010. № 108/28123 [Electronic resource]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/press/interview/doc20100617_07 (date of viewing: 06.07.2014).

3. Yushkova N. G. Features functioning of socio-economic systems in the regions in the projects of public-private partnership // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 199—208.

4. Russian week of PPP [Electronic resource]. URL: http://www.urc.ru/index.php?page=247 (date of viewing: 06.07.2014).

5. Sazonov S. P., Buchwald E. M., Mordvintsev A. I. Regional development institutions and the role of regions in innovative modernization of the Russian economy // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 179—185.

6. Study of the conditions of doing business in the Russian regions in 2010 [Electronic resource]. URL: http://gtmarket.ru/news/state/2011/03/17/2772 (date of viewing: 06.07.2014).

7. How to ensure the success of PPPs in Russia. Review for 2012 [Electronic resource]. URL: http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Government —-Public-Sector/PPP-survey-2012—-Overview (date of viewing: 07.06.2014).

8. Kabanov V. N. Potential strategic development of Volgograd // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 54—61.

УДК 339.138
ББК 65.290.34

Nevostruyev Petr Yuryevich,
candidate of economics, assistant professor
of the department
of marketing and commerce
of Moscow State University
of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: pnevostruev@mesi.ru

Невоструев Петр Юрьевич,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного
университета экономики,
статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: pnevostruev@mesi.ru

Kaptyukhin Roman Viktorovich,
assistant professor
of the department of marketing and commerce
of Moscow State University
of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

Каптюхин Роман Викторович,
доцент кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного
университета экономики,
статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОРИГИНАЛЬНОСТИ КОНТЕНТА В РАМКАХ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГА

APPROACHES TO DETERMINATION OF THE ORIGINALITY OF THE CONTENT WITHIN THE CONTENT-MARKETING

Современные медиа, перенасыщенные контентом, часто не удовлетворяют потребности потребителей в полной мере за счет отсутствия уникального контента. Современный контент-маркетинг подразумевает создание качественного контента, основным параметром которого является уникальность. В зависимости от формы контента его уникальность также определяется различными способами, однако в целом концептуальные подходы к определению уникальности основаны на новизне. Критерием выявления уникальности является определение оригинальности визуальной составляющей (видео) и аудиосоставляющей (звук). Выделяют уникальный контент, переработанный и доработанный контент. В основе определения уникальности текстового контента лежат принципы шинглов и пассажей, тогда как для определения уникальности аудио- и графического контента применяются принципы уникальности цифровых отпечатков.

Modern mass-media overloaded with content often does not meet the requirements of users to the full extent because of lack of unique content.

Content marketing implies creation of quality content, the main parameter of which is uniqueness. Depending on the content form, its uniqueness is determined in various ways; however, in general, the conceptual approaches to defining the uniqueness are based on the novelty. The criterion of uniqueness identification is determination of originality of visual component (video) and audio component (sound). The unique content, revised content and worked-out content are distinguished. The basis of determining the uniqueness of text content are the principles of shingles and passages; while determination of uniqueness of audio and graphic content is based on principles of uniqueness of digital prints.

Ключевые слова: Интернет, коммуникации, маркетинг, контент, контент-маркетинг, контент-стратегия, шинглы, уникальность контента, новизна контента, рейтингование, комментирование.

Keywords: Internet, communications, marketing, content, content-marketing, content strategy, shingles, content uniqueness, content novelty, rating, commenting.

Контент-маркетинг — совокупность маркетинговых приемов, основанных на создании и/или распространении полезной для потребителя информации с целью завоевания доверия и привлечения потенциальных клиентов. Контент-маркетинг подразумевает подготовку и распространение высококачественной, актуальной и ценной информации, которая не является рекламой, но косвенно убеждает аудиторию принять необходимое распространителю решение, выбрать его услугу. Преимущества контент-маркетинга состоят в том, что он эффективно привлекает внимание аудитории, помогает завоевать доверие и ненавязчиво продвигает товар или услугу на рынке [1].

Современные медиа, перенасыщенные контентом, часто не удовлетворяют потребности потребителей в полной мере за счет отсутствия уникального контента. Классическими медиа считают средства массовой информации. Например, совокупность всех телевизионных каналов представляет собой телевизионные медиа, совокупность всех газет и журналов — печатные медиа [2]. В последние десятилетия активно развиваются новые направления. Так, совокупность всех мобильных телефонов — это мобильные медиа (одно из самых многочисленных на сегодняшний день). А совокупность всех социальных сетей — социальные медиа, частный случай которых — блогосфера [3].

Основой любых медиа является контент, то есть содержание, поскольку именно из-за контента, а точнее из-за совокупности контента в рамках одного медиаресурса, потребители уделяют свое внимание медиа.

Контент — (от английского content — содержание) это абсолютно любое информационно значимое либо содержательное наполнение информационного ресурса [4].

В книге «Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета» Майкл Стелзнер характе-

ризует контент как содержание, которое отвечает глубинным потребностям и желаниям потребителей, делает жизнь насыщеннее, помогает решить проблемы пользователей, обучает и даже развлекает [5].

Качественный контент, по мнению М. Стелзнера, должен быть релевантным, обучающим, легким для чтения и визуально привлекательным. Он призван вовлекать читателя в диалог и не должен содержать в себе явной рекламы.

Высокая релевантность. Контент должен полностью соответствовать интересам аудитории. Для выявления потребностей аудитории необходимо всестороннее изучение поведения.

Образовательный аспект. Помощь людям в поисках новых способов решения общих для них проблем привлекает аудиторию.

Легкость усвоения. Без ясного изложения материала высокая релевантность и полезность не имеют ценности для потребителя. Качество контента определяется легкостью усвоения.

Визуальная привлекательность. Привлекательный внешний вид контента оказывает подсознательное влияние на качество контента. Чем привлекательнее контент в глазах потребителей, тем выше они способны оценивать его полезность. Оформление контента — это не только иллюстрации. Использование графических приемов для текста (полужирное начертание, курсив, шрифт и пр.) позволяет расставлять нужные смысловые акценты. Короткие абзацы, подписи к рисункам и стройная структура всего текста облегчат его общее восприятие. Для других форматов контента действуют схожие правила.

Приглашение к диалогу. Контент должен побуждать стремление к рейтингованию и комментированию со стороны потребителей. Подобная роль потребителей стимулирует их распространять контент, что является дополнительной ценностью как для них самих, так и для компании — создателя контента.

Отсутствие коммерческих предложений. В контенте не должно быть явной рекламы или попыток подтолкнуть пользователя к покупке, в противном случае потребитель станет игнорировать контент или относиться к нему предвзято. Описание характеристик продукта должно быть косвенным.

Комбинирование различных форм и видов контента формирует информационный поток, по сути, тот продукт, ради которого потребитель информационного ресурса посещает этот ресурс.

Информационный поток представляет собой совокупность текстовой, фото-, аудио- и видеоинформации, создаваемой в рамках информационного ресурса и распространяемой его создателями или потребителями в информационном пространстве.

Контент является основной составляющей любого информационного потока. В зависимости от задействованных органов чувств в процессе усвоения контента выделяют различные его формы:

— видеоконтент воздействует на зрение и слух в динамике, то есть кадры видео сменяют друг друга, сопровождая смену звуковыми эффектами;

— аудиоконтент воздействует только на слух (выделяют подвиды аудиоконтента: музыкальный, голосовой);

— изображения воздействуют на зрение, но являются статичным контентом (выделяют фотоконтент и иллюстративный контент);

— текстовый контент, несмотря на то что воздействует на зрение, требует большей концентрации внимания для восприятия.

На практике встречаются смешанные формы контента, когда в видео отображается текст, а закадровый голос читает его. Подобные смешанные формы не рассматриваются в рамках данной работы.

Любая из описанных разновидностей контента обладает рядом преимуществ и недостатков, однако часто использование единственной формы является неэффективным, поскольку именно дублирование содержания в различных формах контента позволяет охватить максимальное количество сегментов потребителей, а также в большей степени удовлетворить потребности одного сегмента [6].

Таблица 1

Преимущества и недостатки форм контента

	Преимущества	Недостатки
Видеоконтент	Воздействует на несколько органов чувств одновременно. Модная форма контента. Позволяет концентрировать внимание потребителей.	Требуется значительное время для усвоения. Высокая стоимость производства. Поддерживается не всеми устройствами. Процесс потребления требует больших затрат со стороны потребителя.
Аудиоконтент	Потребление не требует полной концентрации внимания. Потребление возможно на ходу. Наличие возможности ускоренного проигрывания аудиозаписей.	Требуется значительное время для усвоения. Поддерживается не всеми устройствами.
Изображения	Является универсальным языком, не требующим перевода. Минимальное время на усвоение.	Поддерживается не всеми устройствами.
Текстовый контент	Удобен для усвоения всеми сегментами потребителей. Позволяет индивидуализировать скорость усвоения материала.	Большие объемы текстового контента отталкивают потребителей.

При выборе конкретной формы контента следует руководствоваться характеристиками особенностей потребления и качества взаимодействия с потребителем, условиями потребления, учитывать необходимую степень концентрации внимания и способность повлиять на запоминаемость (табл. 2).

Таблица 2

Характеристики форм контента

	Видеоконтент	Аудиоконтент	Изображения	Текстовый контент
Объем (электронные носители)	Очень большой	Средний	Меньше среднего	Минимальный
Качество взаимодействия с потребителем	Очень высокое	Высокое	Среднее	Среднее
Количество носителей информации, поддерживающих форму	Среднее	Высокое	Высокое	Очень высокое
Наиболее активная потребительская аудитория	Без ограничений	Чаще молодежь и люди среднего возраста	Чаще молодежь	Без ограничений
Условия потребления контента	Специальные места (например, дом, работа)	Потребление контента часто происходит по пути, иногда в качестве фона	Потребляются от случая к случаю	Потребление в специальных ситуациях, требующих высокой концентрации внимания
Концентрация внимания со стороны пользователя	Высокая	Средняя	Средняя	Максимальная
Запоминаемость		Очень высокая за счет создания собственных аналогий в сознании потребителя		Как правило, максимальная за счет создания собственных аналогий в сознании потребителя

Независимо от формы любой контент состоит из набора элементов, которые впоследствии определяют его уникальность. Элементы контента можно условно разделить на две группы — содержательные и дистрибутивные.

Содержательные элементы контента представляют собой совокупность элементов, влияющих на суть контента:

— концепция представляет собой основную идею подачи материала, кратко описывает суть контента;

— творческие (художественные) инструменты реализации включают принципы и приемы отображения основных составных частей контент-продукта, к ним можно отнести технику рисования, монтаж, освещение, игру актеров и т. д.;

— технические инструменты реализации включают технические средства, оказывающие влияние на конечный результат контента, к ним можно отнести качество изображения (разрешение изображения), фильтры, технические возможности оборудования и т. д.

Дистрибутивные элементы оказывают влияние на конечный продукт, но с точки зрения ограничений выбранных каналов распространения. К ним относятся:

— медиа, то есть канал распространения;

— место размещения представляет собой конкретное СМИ или площадку, где размещается контент. Так, один и тот же контент, размещенный на площадках с разным восприятием, целевой аудиторией может восприниматься по-разному;

— время размещения влияет на восприятие и охват; также ценность контента, приуроченного к определенному событию или памятной дате, может значительно возрастать и влиять на его распространение.

Выявленные элементы контента оказывают влияние на его уникальность, которая, в свою очередь, значительно влияет на оценку качества контента и последующее восприятие потребителями. Так, по степени новизны контента можно выделить:

— абсолютно новый (уникальный) контент основан на уникальной идее, все содержательные элементы контента разрабатываются с нуля;

— переработанный контент основан на чужой идее, но содержание является уникальным;

— доработанный контент представляет собой контент, созданный сторонним автором, но доработанный в одном или нескольких элементах;

— дублированный контент является контентом, который, как правило, позаимствован у другого автора без дополнительной доработки.

Как уже было сказано выше, новизна определяет уникальность контента. Несмотря на значительный рост объемов информации, уникальный контент составляет незначительную часть всего объема информации, поскольку основную часть занимает переработанный и доработанный контент, а также дублированный. Но эти вопросы требуют дополнительных исследований [7].

Концептуальный подход к определению оригинальности контента лежит в основе выявления степени его новизны. Систематизация подходов к типологии и примеры контента по степени новизны представлены в табл. 3.

Таблица 3

Характеристики видов контента по степени новизны

Тип контента	Описание	Пример
Абсолютно новый (уникальный)	Полностью уникальная концепция, творческие и технические решения.	Проект «Экспериментология», раскрывающий суть научных экспериментов в наглядной форме.
Переработанный	На основании существующей концепции создание похожих видеороликов, но с новым содержанием.	Проект Epic Rap Battle of History и его отечественный аналог «Великая Рэп Битва», основанный на концепции западного проекта, но с российским содержанием.

Окончание табл. 3

Доработанный	Доработка одного из инструментов, например, перевод оригинального видеоролика на русский язык.	Перевод роликов Equals Three от Рэя Уильяма Джонсона и размещение на CarambaTV.ru
Дублированный	Размещение на своем ресурсе чужого контента с разрешения автора или без него.	Размещение оригинальных роликов +100500 на собственном канале без любой адаптации содержания.

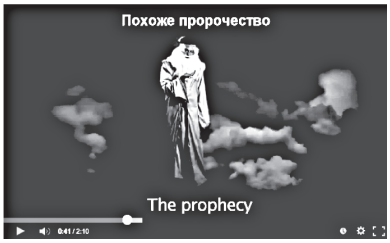
Данная классификация отличается от традиционных наличием переработанного и доработанного видов контента. Примером переработанного контента может служить проект «Великая Рэп Битва», в основу которого была положена концепция проекта Epic Rap Battle of History (рис.).

Оригинальный проект, концепция которого заключается в проведении музыкальных схваток между историческими персонажами, которые не проживали в одно время.

Уникальный контент

Российский проект, созданный на основе концепции Epic Rap Battle of History. Адаптация заключается в том, что проект с оригинальным содержанием представлен полностью на русском языке и с русскими персонажами.

Переработанный контент



Доработанный контент представляет собой видео из оригинального проекта, но с добавлением русских субтитров. Данный контент распространяется на отдельном канале, предназначенном только для русскоязычной аудитории.

Доработанный контент

Рис. Примеры уникального, переработанного и доработанного контента

При определении процента уникальности текста может использоваться метод шинглов и метод пассажей.

Метод шинглов работает в соответствии со следующим алгоритмом:

1. Из текста отфильтровываются символы и слова, которые не имеют самостоятельного значения (символы, цифры, вводные и стоп-слова, восклицания, предлоги и союзы).

2. На втором этапе текст делится на шинглы, или части. Шингл — это часть текста, в которую может входить разное количество слов. При делении система не учитывает смысловые границы, поэтому в шинглы попадают части соседних предложений, слова из соседних словосочетаний. Размер шингла может быть разным.

3. После деления происходит кодирование и превращение текста в цифровую модель. Перевод текста в цифры делается для того, чтобы увеличить скорость сравнения. Чтобы ускорить процесс, система сравнивает не все шинглы, а выбранные алгоритмом. Поскольку разные тексты имеют разные цифровые модели, вероятность совпадения сразу нескольких результатов обработки выбранных шинглов минимальна. В случае если находится определенный процент совпадений, то это, скорее всего, дубли.

С помощью метода шинглов система находит все копии, которые есть в Интернете, и определяет процент уникальности написанного текста.

В отличие от метода шинглов при методе пассажей сохраняются морфология, союзы и все знаки препинания.

В целом алгоритм определения уникальности методом пассажа выглядит таким образом:

1. Текст разбивается на части определенной длины — пассажи.

2. Полученные пассажи проверяются на наличие копий в Интернете. При полном совпадении уникальность текста приравнивается нулю. Иногда в Сети могут встречаться короткие фразы из нескольких слов, идентичные фразам в проверяемом тексте, полученные, например, перестановкой ключевых слов. Так, фразы «Киностудия «Союзмультфильм» и «Союзмультфильм, киностудия» неуникальны. В этом случае уникальность текста считается частичной.

3. Подсчитывается средний процент уникальности всего контента. Если качество будет ниже допустимого, то к тексту будут применены соответствующие санкции.

Таким образом, метод пассажей позволяет поисковым системам выявлять переработанный и доработанный контент.

Для определения уникальности аудиоконтента применяется алгоритм, который сравнивает между собой отпечатки аудиофайла, основанные на спектрограммах. Музыкальное произведение можно представить как частотно-временной график. На первой оси откладывают время, на второй — частоту, на третьей — интенсивность. Каждая точка на графике представляет интенсивность конкретной частоты в данный момент времени. Располагая временную шкалу на оси x, а частотную — на оси y, получают горизонтальную линию, которая представляет собой непрерывный чистый тон, и вертикальную линию, иллюстрирующую мгновенный всплеск белого шума.

Далее алгоритм таков:

1. Заранее созданная картотека отпечатков аудиофайлов хранится в базе данных.

2. Пользователь отмечает услышанную песню, для которой генерируется отпечаток на основе десятисекундного образца звука.

3. Сгенерированный отпечаток проходит поиск на соответствие в базе данных.

4. Если соответствие найдено, контент не является уникальным, если не найдено, отпечаток заносится в базу данных.

Аналогичным образом работают системы распознавания изображений. Большинство из них основаны на создании цифрового отпечатка изображения при помощи усовершенствованного алгоритма распознавания образов. Далее происходит сравнение с базой отпечатков изображения, что позволяет найти похожие иллюстративные материалы [8; 9].

Вопрос определения оригинальности видеоконтента, по сути, заключается в определении оригинальности визуальной составляющей (видео) и аудиосоставляющей (звук). Однако подобные системы содержат меньше отпечатков, и оригинальность видео определяется в первую очередь по оригинальности аудиосопровождения.

Описанные алгоритмы и концептуальные подходы к определению оригинальности контента в контент-маркетинге обуславливают важность определения уникальности контента в рамках контент-стратегии [10]. Это не только является имиджевой составляющей при проведении мероприятий контент-маркетинга, но и предопределяет успех контент-стратегии в целом, поскольку индексация контента в Интернете зависит в первую очередь от оригинальности представленного контента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Невоструев П. Ю., Каптюхин Р. В. Контент-стратегия интернет-маркетинга в контексте глобализации // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3. С. 275—278.

2. Василенко И. В. Возникновение и развитие сетевой экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 191—196.

3. Невоструев П. Ю. Маркетинговые коммуникации: учеб. пособие. М.: ЕАОИ, 2011. 199 с.

4. Глоссарий. Что такое контент [Электронный ресурс]. URL: http://glossary.ccteam.ru/k/kontent.html (дата обращения: 28.03.2014).

5. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 161 с.

6. Каптюхин Р. В. Формирование стратегии продвижения бренда коммерческой компании в Интернете (на примере социальных сетей) // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 179. С. 377—382.

7. Млынко И. М. Маркетинговые решения на предприятии: уровни принятия и приоритетные задачи // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 212—216.

8. Content strategy (2013, June 26). In Wikipedia, The Free Encyclopedia [Электронный ресурс]. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Content_strategy (дата обращения: 28.03.2014).

9. Киссейн Эрин. Основы контентной стратегии. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 128 с.

10. Тинякова В. И., Уварова Е. А. Особенности проведения маркетинговых исследований в социальных медиа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 188—193.

REFERENCES

1. Nevostruev P. Yu., Kaptyukhin R. V. Content strategy of Internet marketing in the context of globalization // Theory and practice of social development. 2014. № 3. P. 275—278.

2. Vasilenko I. V. The emergence and development of the network economics // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 191—196.

3. Nevostruev P. Yu. Marketing communications: textbook. M.: EOI, 2011. 199 p.

4. Glossary. What is the content [Electronic resource]. URL: http://glossary.ccteam.ru/k/kontent.html (date of viewing: 28.03.2014).

5. Stelzner M. Content marketing. New methods of attracting customers in the age of Internet. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2012. 161 p.

6. Kaptyukhin R. V. Formation of the commercial company brand promotion strategy in the Internet (on example of social networks) // Scientific works of Free Economic Society of Russia. 2013. Vol. 179. P. 377—382.

7. Mlynko I. M. Marketing solutions at the enterprise: adoption levels and priority objectives // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 212—216.

8. Content strategy (2013, June 26). In Wikipedia, The Free Encyclopedia [Electronic resource]. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Content_strategy (date of viewing: 28.03.2014).

9. Kisseyn Erin. Fundamentals of content strategy. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2012. 128 p.

10. Tinyakova V. I., Uvarova E. A. Features of marketing research in the social media // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 188—193.

УДК 336.2
ББК.65.261.41

Porollo Elena Valentinovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of finance
of Rostov State Economic University (RINH),
Rostov-on-Don,
e-mail: andreyf@donpac.ru

Поролло Елена Валентиновна,
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов
Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: andreyf@donpac.ru

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

DISCUSSION QUESTIONS OF QUALIFICATION OF THE TAX RELATIONS ORGANIZATIONAL FORMS

Системное функционирование налоговых отношений требует четкой научной квалификации их сущностного содержания и специфики организационно-правовых форм. В статье анализируется дискуссионность современных подходов к теоретическому обоснованию и практическому применению организационных форм налогов. Предложено различать налоговые отношения среди иных видов государственных доходов по совокупности специфических признаков, а также с учетом целевой направленности проводимой систематизации. Определены теоретические основания для квалификации отдельных видов ресурсных и таможенных платежей в качестве неналоговых доходов. Показана несогласованность сущностных характеристик сборов и страховых взносов, требующая корректировки сложившихся представлений о них.

Systematic functioning of tax relations requires clear scientific qualification of their essential content and specificity of the organizational-legal forms. The article examines the controversial nature of the modern approaches to theoretical justification and practical application of the organizational forms of taxes. It is proposed to distinguish tax relations among the other types of state revenues by the set of specific features, as well as with regard to the target direction of conducted systematization. Theoretical bases for qualification of certain types of resource and customs payments as the non-tax revenues are defined. The inconsistency of the essential characteristics of fees and insurance premiums requiring adjustments of existing ideas about them is presented.

Ключевые слова: организационные формы налогов, признаки налогов, налоговые доходы, неналоговые доходы, налоги и сборы, налоговая система, обязательные платежи, классификация налогов, платежи за природные ресурсы, таможенные платежи, страховые взносы.

Keywords: organizational forms of taxes, signs of taxes, tax revenues, nontax revenues, taxes and fees, tax system, obligatory payments, classification of taxes, payments for natural resources, customs duties, insurance fees.

Категория налогов, выражая распределительные отношения по формированию обязательных и осуществляемых на регулярной основе отчислений в пользу государства, реализуется на практике через организованные особым образом формы мобилизации доходов в бюджетную систему. Состав подобных доходов характеризуется значительным видовым многообразием обязательных платежей, включая не только налоги, но и сборы, пошлины, взносы, платежи, отчисления, акцизы. Однако, несмотря на содержательную общность, формы налоговых отношений могут принципиально различаться между собой. Проблема теоретического обоснования организационной формы налогов имеет практическое значение, поскольку налоги, в отличие от публичных доходов неналогового типа, характеризуются четким правовым регулированием, осуществляемым на основании закона. Обоснованное структурирование обязательных платежей в виде налоговых либо неналоговых доходов является основой для определения совокупной величины налоговой нагрузки на экономику, ее влияния на социально-экономические процессы, полноты реализации налогового потенциала [1, с. 156], формирования эффективных инструментов распределения созданного обществом дохода [2]. Поэтому каждая дефиниция, трактующая определенную видовую совокупность налоговых отношений, должна быть четко обоснована как с экономической точки зрения, так и с позиции правовой определенности.

Являясь составной частью финансов, налоги характеризуются как экономические, распределительные, денежные, безэквивалентные, безвозмездные и безвозвратные отношения. В составе специфических признаков налогов, отражающих их устойчивые внутренние свойства, можно выделить следующие характеристики [3, с. 18–20]: властное установление (налоги императивно устанавливаются государством посредством издания властного акта), участие в формировании централизованных фондов денежных средств, обязательный и публичный характер отношений, правовая регламентация, периодичность (возобновляемость) поступлений. Рассматривая феномен налогов как доходы публично-правового характера, систематически извлекаемые правительством принудительным образом и направляемые на покрытие государственных расходов, можно допустить обобщение совокупности подобных обязательных платежей в широком понятии «налоги» или «налоговые платежи». Такой подход достаточно широко распространен в исследованиях, оценивающих влияние налогообложения на экономическое положение налогоплательщика [4, с. 226; 5, с. 183–184; 6, с. 61–62].

Правомерность той или иной квалификации регулярно подвергается сомнению, вопрос о налоговой или неналоговой природе отдельных видов обязательных платежей является дискуссионным. В этой связи необходимо акцентировать внимание на объективных различиях между теоретическим и прикладным подходом, которые ярко про-

являются в отсутствии единства квалификации налоговой и неналоговой природы обязательных платежей в классификациях налогов, принятых разными международными организациями. Так, классификация Организации экономического сотрудничества и развития строится в зависимости от экономической характеристики объекта налогообложения и включает в себя: 1) налоги на доходы, прибыль и прирост капитала; 2) взносы на социальное страхование; 3) налоги на заработную плату и рабочую силу; 4) налоги на собственность; 5) налоги на товары и услуги; 6) прочие налоги. В классификации Международного валютного фонда при сохранении по аналогии с классификацией ОЭСР принципов и названий налоговых группировок обязательные отчисления на социальное страхование не рассматриваются в качестве налогов, а налоги на товары и услуги объединяются с налогами на международную торговлю. Системы национальных счетов таможенные поступления рассматривают как самостоятельную форму доходов, исключают из числа налогов взносы на социальное страхование, выделяют прямые и косвенные налоги. Европейская система экономических интегрированных счетов выделяет налоги на доходы и импорт, налоги на капитал, регистрационные сборы и пошлины, объединяя внутренние косвенные налоги и таможенные пошлины.

В процессе становления и развития современной налоговой системы Российской Федерации квалификация отдельных видов обязательных платежей изменялась, становясь иногда прямо противоположной. В современном налоговом законодательстве закреплены только две организационные формы системно связанных отношений — налог и сбор, что соответствует определению возможных к уплате обязательных платежей, данному в ст. 57 Конституции РФ. Основным сущностным качеством сбора, в отличие от налога, является индивидуальная возмездность, что не позволяет рассматривать сбор как форму налоговых отношений. Именно поэтому в отечественном налоговом законодательстве не используется термин «налоговая система», а применено более корректное понятие — «система налогов и сборов».

В современной налоговой системе РФ представлены два вида сборов — государственная пошлина и сборы за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами. Вместе с тем необходимо отметить, что сбор за пользование объектами животного мира и сбор за пользование водными биологическими ресурсами, исходя из характера предмета обложения, не вполне отвечают характеристике организационной формы сбора. Действительно, какие действия в пользу плательщика подобных сборов совершают государственные органы? Какие права предоставляются плательщикам указанных сборов (с учетом того, что они должны получить разрешение на добычу соответствующих объектов и ресурсов, а за выдачу этого разрешения взимается государственная пошлина)? Чем отличаются данные сборы от налога на добычу полезных ископаемых, взимаемого по схожим основаниям? Обеспечивается ли восстановление природных ресурсов, предоставленных в пользование плательщику, соответствующими государственными расходами на эти цели, исходя из базовой идеи возмездности сбора? Ответы на поставленные вопросы, скорее всего, не позволят однозначно квалифицировать неналоговый характер сбора за пользование объектами животного мира и сбора за пользование водными биологическими ресурсами.

Следует учесть, что на практике названия тех или иных обязательных платежей нередко не соответствуют налоговому статусу. Так, таможенные пошлины в финансовой науке всегда рассматривались как классический налог, взыскиваемый таможенными службами при пересечении товарами таможенной границы, как правило, в фискальных целях, с учетом задач регулирования внешнеэкономических сделок. Таможенные услуги оплачиваются специальными сборами (таможенный сбор за хранение товаров, сбор за таможенное сопровождение, сбор за таможенное оформление и т. п.). Однако обязательные платежи в виде таможенных пошлин и таможенных сборов, до 2005 года входившие в налоговую систему, в Российской Федерации официально считаются неналоговыми доходами.

Это обстоятельство является объектом критики со стороны исследователей, изучающих сферу государственных финансов и предлагающих вернуть таможенные платежи (а также платежи за природные ресурсы и отчисления на обязательное социальное страхование) в налоговую систему либо рассматривающих их в составе налоговой системы [7; 8; 9, с. 209]. Вместе с тем следует учитывать, что развитие налогового законодательства привело к 2005 году к четкому отграничению таможенных пошлин от налогов в юридических определениях. Это связано с тем, что современная практика взимания таможенных пошлин не позволяет в полном объеме подтвердить наличие обязательных элементов налога. Прежде всего не обеспечивается законодательное установление ставок (обязательный элемент налога, отсутствие которого в законе позволяет не платить налог, который будет рассматриваться как неустановленный), ставки таможенного тарифа устанавливаются не законом, а правительством в целях оперативного реагирования на изменение конъюнктуры мировых рынков, осуществления протекционистской политики и адекватных действий в ситуации таможенных войн. Кроме того, при взимании таможенных платежей не соблюдается запрет на дискриминацию отдельных плательщиков по политическому признаку, поскольку дифференциация ставок осуществляется в зависимости от страны происхождения товара, что не отвечает основным началам налогового законодательства РФ. Отсутствие признака правовой регламентации не позволяет включить таможенные платежи в их современном виде в состав налоговых отношений.

Сходная проблема невозможности квалификации налогового статуса в связи с отсутствием установленных законом четко определенных ставок существует и в отношении платежей за пользование природными ресурсами, которые составляют единый комплекс ресурсно-рентных налогов [10]. В частности, полномочия на установление конкретных ставок регулярных платежей при пользовании недрами и разовой платы, взимаемой при наступлении определенных событий, устанавливаются государственным органом, уполномоченным регулировать отношения недропользования, и фиксируются в лицензии на право пользования недрами. Эти обстоятельства не позволяют трактовать указанные обязательные платежи недропользователей как налоги. Относительно платы за пользование лесными угодьями необходимо учитывать, что законом предусмотрены только две формы такой платы, причем на основании заключаемого гражданско-правового договора — либо договора аренды, либо договора купли-продажи лесных насаждений, при заключении которых обязательно проведение аукциона, что не предполагает императивного регулирования. Аналогичная практика сложилась в отношении платы за пользование поверхностными водными объектами, выведенной из сферы применения водного налога с 2007 года.

С учетом приведенных обстоятельств становится очевидно, что практика применения обязательных платежей привела к мутации отношений, выражающейся в утрате ряда специфических налоговых признаков, в связи с чем функционирование в рамках налоговой системы таможенных платежей, платежей за пользование недрами, пользование лесным фондом и поверхностными водными объектами становится невозможным. При этом считаем правомерным рассмотреть проблему налоговой природы двух форм обязательных платежей, отнесенных действующим законодательством к группе неналоговых доходов, а именно платы за негативное воздействие на окружающую среду и страховых взносов на обязательное социальное страхование. Анализ фактических обстоятельств регулирования и взимания указанных обязательных платежей свидетельствует о том, что им в полной мере присущи все квалифицирующие признаки налогов. В отношении платы за загрязнение окружающей природной среды, на наш взгляд, необходимы волевые усилия законодателей для трансформации существующей практики ее взимания на основании соответствующих постановлений Правительства РФ в экологический налог. Это позволит улучшить регламентацию исчисления и взимания, повысить эффективность администрирования, что, в свою очередь, обеспечит усиление регулирующего воздействия данного обязательного платежа.

Применение страховых взносов связывается с механизмом целевого обеспечения конкретных государственных расходов, покрытие которых возлагается законом на определенную часть общества либо субъектов хозяйствования. Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды имеют очень много общих с налогами свойств. В российской налоговой системе начиная с момента ее официального формирования (1992 год) и вплоть до 2010 года большая часть страховых взносов рассматривалась в качестве формы налоговых отношений. Установление этих платежей законом, их обязательность и целевой характер, содержание и характер ряда норм не давали оснований отграничить их от налоговых платежей. С 1 января 2001 года страховым взносам официально была придана налоговая форма посредством введения единого социального налога. Однако с введением системы обязательного пенсионного страхования страховые взносы, уплачиваемые в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации, приобрели иную социально-правовую природу и новые, отличные от налога, признаки — индивидуальную возмездность взносов и их целевое назначение. Эти обстоятельства способствовали эрозии представлений о признаках налогов в отношении страховых взносов, обусловившей широкое распространение понимания данных платежей как имеющих страховую природу, и отказу от использования налоговой формы взимания.

Но так ли все однозначно, если учесть практику реализации пенсионных прав граждан в нашей стране? Попробуем найти ответ на следующие вопросы:

1. Допустимо ли считать установление определенного целевого назначения взимаемого платежа как признак налоговых или неналоговых отношений?

2. Можно ли считать проявлением признака индивидуальной возмездности уплату страховых взносов не непосредственно застрахованным лицом, а его работодателем?

3. Возникают ли страховые отношения в ситуации императивного возложения на индивидуальных предпринимателей обязанности уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд в размере оценочной величины базовой части трудовой пенсии, право на которую гарантировано Конституцией, при отсутствии возможности для плательщика увеличить страховые взносы соразмерно своим доходам для получения достойной пенсии в будущем, а также при существующем соотношении уровня доходности пенсионных накоплений и уровня инфляции (этот вопрос в равной мере справедлив и по отношению к ситуации добровольного вступления индивидуальных предпринимателей в систему страхования по временной нетрудоспособности и в связи с материнством)?

4. Будет ли возникать эквивалентность отношений при назначении социальных пособий, если страховые взносы не были уплачены либо уплачивались в сумме, существенно превышающей максимально возможную величину социального пособия?

5. Возможна ли эквивалентность отношений, основанных на получении средств из централизованных фондов одним лицом за счет средств, внесенных в эти фонды другими лицами?

6. С чем связано то обстоятельство, что контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов, взыскание и возврат (зачет) излишне уплаченных (взысканных) страховых взносов, пеней и штрафов по ним, привлечение к ответственности плательщиков страховых взносов и иные формы взаимодействия между плательщиками страховых взносов и органами-администраторами регулируются по правилам, дословно повторяющим соответствующие положения налогового законодательства?

7. Может ли повлиять факт уплаты или неуплаты страховых взносов на право получения социальных пособий, если государством гарантируются конституционные права граждан на обеспечение по обязательному социальному страхованию?

8. Является ли выражением эквивалентности и индивидуальной возмездности страховых взносов на обязательное пенсионное страхование условие назначения пенсии на основе коэффициента замещения (отношение пенсии к утраченному доходу)?

9. Влияет ли принятая государством модель финансового обеспечения пенсионных прав (солидарная или страховая) на качественную характеристику обязательных платежей, взимаемых с целью реализации функций социального государства?

10. Возможно ли реализовать индивидуальную возмездность и эквивалентность целевых страховых взносов в ситуации угрожающего сокращения и старения населения?

11. Соответствуют ли условия взимания страховых взносов принципу совокупного покрытия расходов, установленного бюджетным законодательством?

Приведенные выше спорные аспекты функционирования страховых взносов ставят под сомнение правомерность их исключения из состава платежей налогового характера. Представляется, что недостаточная терминологическая четкость в обозначении отдельных форм налоговых отношений нередко приводит к путанице и неопределенности, способствует усложнению законодательства, затруднениям в правоприменении его отдельных положений, а также в обеспечении единых методологических подходов к формированию налоговой системы, справедливой оценки налоговой нагрузки, организации взимания налоговых доходов. Это обстоятельство требует дальнейшей теоретической проработки содержательных характеристик обязательных платежей с целью установления их налоговой или неналоговой природы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Храпова Е. А. Основные направления повышения эффективности налогового администрирования и контроля в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 156—161.

2. Казаков В. В., Поролло Е. В. Налоговая политика и ее влияние на общественное развитие // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 319. С. 153—156.

3. Альбеков А. У., Кузнецов Н. Г., Поролло Е. В., Шелепов В. Г. Налоговая система: учеб. пособие для магистрантов (продвинутый курс). М.: Вузовская книга, 2013. 572 с.

4. Михайлишина Я. А. Системный анализ понятия налогового стимулирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 223—226.

5. Брюммерхофф Д. Теория государственных финансов. Владикавказ: Пионер-Пресс, 2002. 480 с.

6. Парыгина В. А., Браун К., Масгрейв Дж., Тедеев А. А. Налоги и налогообложение в России. М.: Эксмо, 2006. 640 с.

7. Барулин С. В., Барулина Е. В. Парадоксы российской системы налогообложения // Финансы и кредит. 2012. № 12 (292). С. 15—23.

8. Иванова О. Б., Хапилин С. А. Финансовый аспект таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в России в условиях углубления интеграционных процессов // Финансовые исследования. 2013. № 4 (41). С. 33—40.

9. 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.

10. Мельникова Ю. В. Совершенствование природоресурсных платежей: комплекс ресурсно-рентных и косвенных налогов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 183—185.

REFERENCES

1. Khrapova E. A. Basic directions of increase the efficiency of tax administration and control in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 156—161.

2. Kazakov V. V., Porollo E. V. Tax policy and its influence on social development // Bulletin of Tomsk State University. 2009. № 319. P. 153—156.

3. Albekov A. U., Kuznetsov N. G., Porollo E. V., Shelepov V. G. Tax system: textbook for graduate students (advanced course). M.: Higher school book, 2013. 572 p.

4. Michalisina Ya. A. The systematic analysis of the concept of tax incentives // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 223—226.

5. Bruemerhoff D. Theory of public finance. Vladikavkaz: Pioneer Press, 2002. 480 p.

6. Parygina V. A., Brown K., Musgrave J., Tedeyev A. A. Taxes and taxation in Russia. M.: Eksmo, 2006. 640 p.

7. Barulin S. V., Barulina E. V. Paradoxes of taxation system in Russia // Finance and credit. 2012. № 12 (292). P. 15—23.

8. Ivanova O. B., Khapilin S. A. Financial aspect of customs tariff regulation of foreign trade activities in Russia in conditions of deepening the integration processes // Financial research. 2013. № 4 (41). P. 33—40.

9. Novikov V. V. The way to increase the budget revenues by reducing taxes for industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 208—212.

10. Melnikova Yu. V. Improving natural resource payments: the complex royalty and indirect taxes // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 183—185.

VIB

ПОДПИСКА

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2014 год можно:

- *в любом почтовом отделении связи по каталогу «Почты России» (индекс по каталогу 38683);*
- *непосредственно в редакции журнала, расположенной по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107 (редакционный индекс Р8683);*
- *с помощью заявки, отправленной по электронной почте: meon_nauka@mail.ru, с указанием ФИО, почтового индекса, адреса, срока подписки и стоимости;*

СТОИМОСТЬ
(без комиссии за услуги почты)
подписки на 1 год 1200 руб.
Стоимость подписки на 6 месяцев 600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца 300 руб.

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 338.2
ББК 65.050.11

Samkov Timur Leonidovich,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department
of control systems and economics of power
engineering of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: ermin@ngs.ru

Shvetsov Yaroslav Petrovich,
senior lecturer of the department
of mathematical modeling of business-processes
of Siberian State University of Telecommunications
and Information Sciences,
Novosibirsk,
e-mail: matemeconom@gmail.com

Самков Тимур Леонидович,
канд. техн. наук, доцент кафедры систем
управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: ermin@ngs.ru

Швецов Ярослав Петрович,
ст. преподаватель кафедры математического
моделирования бизнес-процессов
Сибирского государственного университета
телекоммуникаций и информатики,
г. Новосибирск,
e-mail: matemeconom@gmail.com

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ С ПРИМЕНЕНИЕМ АГЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

MODELING OF SUSTAINABLE ECONOMIC SYSTEMS USING THE AGENT-ORIENTED APPROACH

В статье рассматриваются подходы к моделированию устойчивости экономических систем. Указывается, что, будучи достижимой теоретически, устойчивость в реальности предстает в виде нескольких возможных состояний.

В работе приводится понятие агентоориентированного подхода, позволяющего устранить подобную множественность. Авторами делается вывод, что решение проблемы обеспечения устойчивости состоит в использовании нескольких методологий, в том числе агентного моделирования.

Показано, что решение этой задачи заключается не только в отображении возможных траекторий движения экономической системы, но и в действий отдельных ее элементов, представляемых как агенты. В статье приведены подходы к созданию модели взаимодействующих в экономике агентов.

The approaches to modeling the economical systems sustainability is examined in the article. It's noted that, being theoretically achievable, actually sustainability appears as a number of possible states.

The concept of agent-based approach that allows eliminating such multiplicity is provided in the article. The authors make conclusion that solution of the problem of sustainability assurance consists in using several methodologies, including agent modeling.

It has been demonstrated that solution of this task consists not only in mapping of possible trajectories of the economic system moving, but also in the actions of its individual components represented as agents. The approaches to creating the model of agents interacting in economics are provided in the article.

Ключевые слова: многоотраслевые территориальные рынки, устойчивое развитие, состояние равновесия, микроэкономические факторы, сектор экономики, индикативный план, эффект самоорганизации, агент, агентоориентированный подход, агентное моделирование.

Keywords: multi-industrial territorial markets, sustain development, state of equilibrium, macroeconomic factors, economy branch, indicative plan, self-organization effect, agent, agent-oriented approach, agent modeling.

Основной проблемой в современной экономике по-прежнему остается достижение состояния устойчивости, под которым в более широком смысле понимается ее устойчивый рост. Он заключается в выходе экономической системы, как правило в мировом масштабе, на такую траекторию развития, при которой обеспечивался бы стабильный умеренный, но достаточный для воспроизводства человеческого потенциала рост экономики, не приводящий к быстрому истощению природных ресурсов [1]. Другими словами, устойчивость экономики предполагает обеспечение населению хорошего уровня жизни при «непроедании» ресурсов, что гарантирует такое состояние на относительно длительную перспективу. Причем указанная траектория может реализоваться не только в мировом масштабе, но и для достаточно крупных многосекторных экономик, к которым можно отнести экономики таких стран или международных объединений, как Россия (вместе с Таможенным союзом и Украиной), США (вместе с Канадой и Мексикой), Евросоюз (вместе со странами Северной Африки), страны МЕРКОСУР, Китай (в сообществе с рядом стран Юго-Восточной Азии) и др. В уже опубликованных работах авторами был введен термин «многоотраслевые территориальные рынки» для обозначения таких объектов.

При этом сам этот объект уже достаточно описан в публикациях по данной тематике, в том числе с точки зрения транспортных связей, формирующих такие системы. Поведение таких объектов определяется, как указано в [2], межотраслевой и межрегиональной интеграцией ее элементов с набором экономических, технологических и производственных связей территориально-хозяйственной системы региональной экономики, осуществляемых посредством развитых транспортных коммуникаций.

Сама по себе эта задача имеет много аспектов, поскольку любую крупную социально-экономическую систему можно рассматривать двояко. Во-первых, такую систему можно рассматривать как совокупность элементов, сильно зависящих друг от друга и придающих ей качество самоорганизации. С другой стороны, системы этого класса видятся многими всего лишь как своего рода контейнер, содержащий набор субъектов, действующих преимущественно в соответствии со своими интересами. При этом указанные субъекты, наоборот, слабо зависят друг от друга, по крайней мере в плане принятия решений относительно стратегии своих действий, однако последствия этих действий данных субъектов все-таки их затрагивают. Такие субъекты получили название «агенты» и породили относительно новое направление моделирования больших социально-экономических систем, в рамках которого удается сымитировать их поведение с большой точностью.

Чем же было вызвано появление такой методики моделирования? Это связано с недостатками первого представления систем, указанного выше (как множества жестко взаимосвязанных элементов с эффектом самоорганизации). Здесь отображение взаимосвязи указанных элементов моделируется по принципу черного ящика с обратной связью. Это означает, что их взаимодействие описывается как дифференциальная игра типа погони в виде системы дифференциальных уравнений. Каждое из них, как правило, в левой части имеет дифференциал переменной, выражающей интенсивность применения стратегии элементом, а в правой части — функцию отклонения результативности его стратегии от намеченной им цели.

Как было показано в [3], система, описанная таким образом, имеет свое собственное поведение, определяющее эффект ее самоорганизации. Он заключается в том, что, при каких бы начальных условиях ни осуществлялось управляющее воздействие на конкретную систему, она все равно выйдет на свою траекторию развития, свойственную только ей, ее внутренней структуре. И чтобы управлять этой социально-экономической системой, необходимо составлять для нее не директивный, а индикативный план развития, меняющий ее параметры так, чтобы ее движение в сторону собственного поведения совпадало с намерениями лица, заинтересованного в результатах управления.

Такое изменение параметров зачастую происходит не только по воле указанного лица (лиц), но и как результат совокупности ряда макроэкономических факторов, меняющих поведение системы (сценариев).

В силу этих обстоятельств, как указывается в [4], хотя есть теоретические признаки устойчивости экономических систем, достижение ее на практике моделированием ее движения в устойчивое состояние, как правило, невозможно. В реальности же из одного начального состояния социально-экономическая система может прийти в несколько состояний, и такая множественность не способствует точности моделирования. И выходом здесь является применение агентного моделирования [Там же]. В рамках него агенты являются некими субъектами, имеющими свои цели, действующими целенаправленно и единственным образом в зависимости от сложившейся ситуации. Подобное имитационное моделирование можно реализовать только с использованием компьютерной техники, но при достаточном вычислительном ресурсе можно прийти в единственное состояние устойчивости. При этом в данной методологии имеются свои недостатки — большой объем информации о каждом агенте, необходимой для начала такого моделирования, и чувствительность результатов к даже небольшому изменению этих данных.

Преимущества агентоориентированного подхода над игровым (в виде дифференциальных игр) состоит в том, что при игровом подходе, как уже указывалось, связь между элементами системы предполагается как функциональная, как некоторое эмпирическое соотношение, полученное в виде самой общей причинно-следственной обратной связи. В то время как при агентном моделировании связь между элементами описывается конструктивно, с подробным описанием взаимовлияния каждого элемента со всеми другими по большому числу параметров, что придает такому моделированию истинно имитационный характер и практически полностью устраняет всякую стохастичность как в отношениях между элементами, так и во всей системе в целом.

В связи с вышесказанным авторами выдвинута идея подхода к моделированию устойчивости больших социально-экономических систем, сочетающего оба указанных метода. Первый из них заключается в изменении основных параметров системы так, чтобы достичь ее желаемого развития, а второй — в использовании агентного моделирования.

Авторами в прошлых работах уже указывалось, что управлять подобными системами, учитывая эффект самоорганизации, создаваемый ее составными элементами, нужно в том направлении, в котором наметил ЛПР, когда взаимосвязь между элементами уменьшается. Это происходит, например, в случае, когда достигается продуктивность в матрице технологических коэффициентов для некоторой межотраслевой системы (региональной, в масштабе федерального округа или всей страны). Тогда, пытаясь достичь своей цели, эти элементы, мало завися друг от друга, достигают состояния равновесия за ряд шагов. Данный процесс осуществляется в рамках численного решения системы дифференциальных уравнений, которая, собственно, и дает траекторию движения системы в устойчивое состояние, тождественное в силу свойств равновесия устойчивости в короткий период времени.

Однако у этой методологии есть свои недостатки. Главный из них состоит в том, что чем дольше период планирования, тем более насущной становится необходимость учесть точки флуктуации развития процесса деятельности указанных систем. Из каждой такой точки развитие системы возможно в нескольких направлениях. Соответственно наличие даже нескольких таких точек приведет к значительному числу конечных состояний моделируемой системы, каждое из которых является вполне вероятным и имеющим право на существование. Для устранения этого эффекта предполагается в каждой точке флуктуации снимать неопределенность, создаваемую этой точкой, за счет определения дальнейшего направления движения системы методологией агентного моделирования. При этом предполагается, что игровой подход, заключающийся в численной имитации отношений, проявляется в пошаговой имитации последовательной реакции каждого элемента системы как участника дифференциальной игры на действия (стратегии) других участников в целях выхода на свои целевые установки на каждом шаге, чему другие участники могут препятствовать (например, месячный объем продаж в условиях конкуренции со стороны других производителей). В реальной ситуации таких шагов, как правило, двенадцать — соответствующих исполнению за период в один год тех или иных месячных планов. Этот годовой отрезок времени является временным промежутком, когда участники конкретной социально-экономической системы оперативным образом реа-

гируют на изменение рыночной ситуации в процессе своего функционирования, как уже говорилось, осуществляя автоматическое регулирование своих стратегий по принципу черного ящика. По завершении же года наступает время уже стратегических решений. И поскольку для каждого элемента системы оно одно, то агентное моделирование, с помощью которого моделируется это стратегическое решение, и является средством устранения стохастической неопределенности, наступающей, как уже говорилось, в конце календарного года. Принимается только одно решение на основе агентоориентированного подхода для всех элементов. Далее опять наступает период игрового регулирования своих действий/стратегий этими элементами. В течение года весь процесс повторяется до прихода в состояние устойчивости.

Сам же процесс агентоориентированного моделирования для этого класса задач состоит в следующем. Моделирование в рамках агентоориентированного подхода предполагает, что экономическая система является набором объектов, принимающих решения, называемых агентами. Общее поведение системы складывается как результат взаимодействия агентов друг с другом. Более полно термин «агенты» можно определить как: вычислительные независимые объекты, располагающиеся в некоторой среде и способные к гибким автономных действиям, направленным на реализацию их целевых функций. В рамках одной модели могут существовать агенты с различающимися механизмами принятия решений. Агенты с высокой степенью организации процессов принятия решений способны воспринимать состояния среды и их изменения и соответственно реагировать на них; данный механизм реализуется как результат непосредственного взаимодействия агентов либо косвенно через среду. Динамизм, обусловленный как эндогенными факторами (состояния агента), так и экзогенными, обуславливает возможность моделирования существенно нелинейной динамики экономической системы.

Агентоориентированная модель системы — набор множества агентов, имеющих отношение к системе, и множества правил взаимодействия между ними. Во многих случаях агентоориентированное моделирование является наиболее естественным способом описания динамики систем, состоящих из активных объектов: в ситуации, когда хорошо известные основные переменные состояния агентов и основные механизмы их поведения (потребитель, отдельные компании, быть может, отрасли народного хозяйства) не позволяют спрогнозировать системные эффекты. Данные эмерджентные свойства в рассматриваемом подходе к имитационному моделированию будут результатом самого процесса моделирования, а не предполагаемой теоретической конструкцией. Например: эффекты кластеризации и нелинейные зависимости от малых возмущений относительно равновесного состояния при проведении численного эксперимента типа «что если». При определенных условиях калибровка и валидация указанных моделей тоже носит естественных характер.

Базовая формализация данного класса моделей включает: модель времени (в подавляющем большинстве случаев время предполагается дискретным), модели агентов (микросостояния, которые могут быть эндогенно изменены агентами; микросостояния, определяющие поведенческие особенности агентов, набор микроправил поведения), модель структуры связи между агентами (определяет взаимодействие между агентами и потоки информации), модель среды (определяет независимые переменные, институциональные особенности, макропеременные). При моделировании изменений состояния агентов, а также их взаимодействий используется, как правило, аппарат теории конечных автоматов с применением диаграмм состояния. Каждая из них состоит из множества состояний и правил поведения (множество переходов, с каждым из которых связан триггер событий).

В качестве методической основы при построении агентов используется эволюционная парадигма. Данная парадигма рассматривает экономику как сложную иерархическую структуру, состоящую из разных уровней и подсистем с различными механизмами обратной связи.

Стандартные математические инструменты традиционного формального моделирования, применяемые в экономическом анализе, исходят, как правило, из предпосылок о равновесном состоянии (в различных значениях данного термина) и неудовлетворительно описывают транзиты из одного устойчивого состояния в другое, в то время как эволюционная парадигма рассматривает экономику как существенно неустойчивую и неоптимальную систему.

При моделировании в рамках эволюционной парадигмы необходимо описание таких свойств системы, как:

— многовидовость, понимаемая как наличие различных категорий агентов (многообразие), распределение агентов по категориям (баланс) и степень неравенства по качественным свойствам различных категорий и их количественному составу (в модели могут быть использованы как интегральные параметры многовидовости, так и многокомпонентные);

— механизмы инноваций — присущее каждой эволюционирующей системе свойство, обеспечивающее многовидовость (в тривиальном подходе рассматривается как полностью стохастический процесс, хотя в реальности каждому инновационному рывку соответствуют предшествующее накопление микроизменений);

— ограниченная рациональность (в реальности субъекты экономической системы неспособны к отысканию глобального оптимума и им присущи неполные знания о среде и других субъектах, что приводит в процессе принятия решений к ограниченной рациональности);

— механизмы отбора (определяют нежизнеспособных с точки зрения экономики субъектов);

— диффузия изменений (механизмы распространения инноваций, их жизненный цикл);

— механизмы коэволюции (поведение целых категорий субъектов, как правило, объединенных однотипными экономическими отношениями, а также механизмы группового отбора);

— зависимость от предшествующего пути развития;

— механизмы роста.

Для формализации рассматриваемых компонентов можно использовать теорию нечетких и грубых вычислений, генетическое программирование, теорию ограниченной рациональности, теорию катастроф, методы нелинейной динамики, стохастическое программирование и т. д.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Беренс III В. В. Пределы роста / Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1991. 208 с.
2. Тайговская Е. В. Концептуально-методологические основы организации региональных социально-экономических си-

стем с точки зрения транспортного сопровождения в обеспечении устойчивого развития региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 100—104.

3. Хиценко В. Е. Самоорганизация. Элементы теории и социальные приложения. М.: КомКнига, 2005. 224 с.

4. Handbook of computational economics. Vol. 2: Agent-based computational economics / Edited by Leigh Tesfatsion, Kenneth l. Judd. Amsterdam: Elsevier B. V., 2006. 901 p.

REFERENCES

1. Meadows D. H., Meadows D. L., Randers J., Behrens III W. W. The Limits of Growth. M.: MSU Publisher, 1991. 208 p.

2. Taygovskaya E. V. Conceptual and methodological bases of the organization of regional socio-economic systems from the point of view of transport process in supporting sustainable development of a region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 100—104.

3. Khitsenko V. E. Self-organization. Elements of theory and social applications. M.: KomKniga, 2005. 224 p.

4. Handbook of computational economics. Vol. 2: Agent-based computational economics / Edited by Leigh Tesfatsion, Kenneth l. Judd. Amsterdam: Elsevier B. V., 2006. 901 p.

УДК 331.225.3
ББК 65.245.13

Kozhanov Nurlan Tlepbaievich,
senior teacher of the department
of systems of management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: nurlan.kojanov@yandex.ru

Кожанов Нурлан Тлепбайевич,
ст. преподаватель кафедры систем управления
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: nurlan.kojanov@yandex.ru

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПРЕМИРОВАНИЯ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ KPI

DEVELOPMENT OF BONUS SYSTEM OF ENGINEERING COMPANY ON THE BASIS OF KPI

В статье представлено описание разработки системы премирования для инжиниринговой компании ЗАО «Е4-СибКОТЭС». Дана краткая характеристика предприятия и структуры персонала. Расписана последовательность этапов разработки системы премирования. Представлены следующие практические разработки: в соответствии с концепцией управления по целям (Management By Objectives — MBO) определены актуальные цели и разработаны KPI для определенных должностей; предложены формулы их расчета, определены весовые значения KPI по конкретным должностям, установлены конкретные границы результативности по каждой должности. Кроме того, был проведен расчет величины премии по выделенным должностям, исходя из величины их оклада и установленного весового показателя.

The article describes the development of bonus system for engineering company JSC E4-SibCOTES. Brief characteristic of the enterprise and the personnel structure is provided. The sequence of stages of the bonus system development is presented in details. The following developments are presented: the relevant goals are defined in accordance with the concept of management by objectives (Management By Objectives — MBO), and KPI for certain positions are developed; formulae of their calculation are presented; weight values of KPI for specific positions are determined; the actual boundaries of performance for each position are identified. Additionally, calculation of the value of the award for underlined positions was done based on the salary amount and determined weight value of the indicator.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, система оплаты труда, мотивация персонала, коэффициент трудового участия, управление по целям (Management By Objectives — MBO), KPI (Key Performance Indicators), должностная карта показателей, должностная карта KPI, система премирования, уровни результативности.

Keywords: human resources, system of remuneration, motivation of personnel, labor force participation rate, management by objectives (Management By Objectives — MBO), KPI (Key Performance Indicators), official scorecard, KPI scorecard for posts, bonus system, levels of performance.

Эффективное управление современным предприятием невозможно представить без комплексной системы мотивации персонала, одним из ключевых факторов которой является достижение релевантности оплаты труда. По мнению ряда специалистов в области управления человеческими ресурсами, наиболее адекватно с этой задачей справляются такие подходы, как грейдинг и система премирования на основе KPI (Key Performance Indicators).

Практическая реализация последнего будет рассмотрена на примере ЗАО «Е4-СибКОТЭС», поскольку именно для этой компании автором разрабатывалась система грейдов и разработка системы премирования являлась логическим продолжением начатой работы. ЗАО «Е4-СибКОТЭС» — инжиниринговая компания, сфера деятельности которой определяется проектированием и техническим внедрением оборудования, экологическим менеджментом, энергетиче-

ским аудитом объектов ТЭК, а также инженерным сопровождением проектов.

На момент реализации данного проекта в компании ЗАО «Е4-СибКОТЭС» распределение премиального фонда между работниками производилось на основе коэффициента трудового участия (КТУ). Данный подход имел ряд недостатков, и в качестве альтернативы был разработан вариант построения системы премирования, основанной на концепциях управления по целям (Management By Objectives — MBO) и KPI (Key Performance Indicators).

С помощью методики формирования системы премирования на основе KPI работника стимулируют прежде всего к более высоким индивидуальным результатам, а также к увеличению его вклада в результаты и достижения группы, отдела, в выполнение стратегических целей компании. При этом показатели в системе премирования на базе KPI должны быть просты в освоении, доступны для понимания, эффективны в реализации, а размеры премиальных выплат экономически целесообразны и обоснованны. Данный подход рассмотрен на примере отдела маркетинга и продаж ЗАО «Е4-СибКОТЭС».

Рис. Отдел маркетинга и продаж ЗАО «Е4-СибКОТЭС»

Основные виды работ отдела: проведение маркетинговых исследований; изучение спроса и предложения инжиниринговых услуг, анализ конкурентного окружения и рынка субподрядчиков; разработка и реализация маркетинговой стратегии и плана продаж компании (в том числе участие в тендерных процедурах); подготовка и заключение производственных договоров; реализация PR-стратегии и формирование положительного имиджа компании (участие в выставках, взаимодействие со СМИ, подготовка рекламных материалов, поддержка корпоративного сайта).

На первом этапе работы для каждой конкретной должности были определены цели в соответствии с концепцией управления по целям. Далее были разработаны показатели для основных направлений деятельности: сектор маркетинга, сектор продаж и PR-служба.

Сектор маркетинга отвечает за анализ рынка, который подразумевает мониторинг ситуации на энергетическом рынке; изучение конкурентов, партнеров и потребителей; анализ инвестиционных программ потенциальных заказчиков. На основе этой информации маркетологи-аналитики разрабатывают маркетинговые стратегии и программы по развитию предприятия.

Показателями их результативности могут быть: доля рынка, количество новых клиентов (либо прирост клиентской базы), количество предполагаемых новых клиентов, выполнение плана продаж, сокращение доли затрат на маркетинг.

Сектор продаж проводит анализ информации о привлекательных для организации направлениях деятельности, составляет план участия в них и непосредственно реализует этот план продаж за счет прямых продаж или участия в тендерах.

Для успешности проведения тендеров и заключения договоров специалисты по продажам устанавливают контакты с партнерами. На их плечах лежит обеспечение подписания договоров, состоящее из проверки правильности оформления текста и приложений к договору. Кроме того, специалисты по продажам — это главный информационный канал, осуществляющий прямую и обратную связь между электронной площадкой b2b и отделами, разрабатывающими проекты. Главная задача специалиста по ценообразованию, по мнению менеджмента компании, в том, чтобы стоимость, которая выставляется на конкурс, а потом указывается в договоре (в случае выигрыша) на проектные работы, была обоснована нормативными документами. Через него проходят все сметы на проектные и пусконаладочные работы, проверяется правильность применения сборников цен, коэффициентов и индексов инфляции.

Показателями их результативности могут быть соответствие плана и факта продаж по определенным направлениям деятельности, количество тендеров, в которых принято участие; доля выигранных тендеров; среднее время согласования договора.

PR-служба ответственна за: исполнение медиаплана (написание статей, пресс-релизов); мониторинг публикаций о компании и конкурентах; информационное наполнение внутреннего и внешнего веб-сайтов; издание корпоративной газеты; работу с полиграфией; организацию пресс-конференций, брифингов; организацию корпоративных мероприятий; участие в отраслевых выставках-конференциях. Показателями результативности может быть: количество публикаций в газетах; количество выставок и конференций, в которых принято участие; количество наград, полученных в течение года; посещаемость корпоративного сайта.

На втором этапе в соответствии с целями и предложенными показателями были определены конкретные KPI и выведены формулы их расчета, а также их тренд и единицы измерения. В табл. 1 показан фрагмент сводной карты KPI по должностям.

Таблица 1

Сводная карта KPI по должностям

Должность	KPI	Формула расчета	Тренд и единица измерения
Начальник отдела маркетинга и продаж	Доля рынка	Объем продаж компании/общий объем продаж по рынку	Увеличение, %
	Узнаваемость торговой марки	Число знающих фирму/общее число опрошенных людей	Увеличение, %
	…	…	…
Специалист по продажам	Выполнение плана продаж	Фактическая выручка (объем продаж) за период/плановая выручка (объем продаж) за период	Увеличение, %
	Степень успешности тендера	Число успешных тендеров/число проведенных тендеров	Увеличение, %
	…	…	…

Окончание табл. 1

Маркетолог-аналитик	Число новых иностранных клиентов	Прирост иностранной клиентской базы	Увеличение, шт.
	Прирост клиентской базы	(Количество клиентов на конец отчетного периода минус количество клиентов на начало отчетного периода)/количество клиентов на начало отчетного периода	Увеличение, %
	…	…	…

На третьем этапе были определены весовые значения каждого показателя, отражающие их значимость, а также установлены допустимые уровни результативности. В нашем случае было предложено четыре уровня: недопустимый, низкий, плановый, лидерства. Каждому уровню соответствует определенный балл, величина которого отражает процент предполагаемого вознаграждения.

На четвертом этапе были проведены расчеты премиальных выплат (размер премии = вес х балл х оклад сотрудника) и результаты сведены в таблицы. Временной шаг для подведения текущих итогов по выполнению поставленных задач был определен на уровне квартала.

В табл. 2—4 показаны фрагменты карт целей и KPI по отдельным должностям отдела маркетинга и продаж с указанием конкретных уровней результативности, весовыми показателями, а также с указанием фактических показателей исполнения и с рассчитанным денежным вознаграждением. Необходимо отметить, что цифровые значения денежного вознаграждения в данном примере условны.

Таблица 2

Карта целей и KPI для начальника отдела маркетинга и продаж

	Балл = % вознаграждения			0	10	30	50	Факт	Премия, руб.
№	Цели	KPI	Вес, %	Недопустимый уровень	Низкий уровень	Плановый уровень	Уровень лидерства		
1	Увеличить сферу влияния компании на рынке	Доля рынка, %	40	<1	1–2,9	3–4	≥4	3	4800
2	Повысить число выигранных тендеров	Степень успешности тендера, %	16	<7	7–9	10–30	31–100	11	640
3	Поддерживать имидж компании на высоком уровне	Узнаваемость торговой марки, %	13	<70	70–79	80–90	91–100	88	1560
4	Снизить издержки на привлечение новых клиентов	Темп роста себестоимости привлечения клиента, %	19	Более 100	81–100	61–80	30–60	79	2280
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
	Итого								10720

Таблица 3

Карта целей и KPI для специалиста по продажам

	Балл = % вознаграждения			0	10	30	50	Факт	Премия, руб.
№	Цели	KPI	Вес %	Недопустимый уровень	Низкий уровень	Плановый уровень	Уровень лидерства		
1	Выполнить план продаж	Объем продаж, %	40	<80	80–94	95–100	101	96	3000
2	Активное участие в проводимых тендерах	Число тендеров, в которых принято участие, шт.	20	<40	40–59	60–70	≥71	61	
3	Увеличить число выигранных тендеров	Степень успешности тендера, %	22	<7	7–9	10–30	31–100	11	1650
4	Сократить время на оформление и сбор тендерной документации при сохранении качества выполнения работы	Среднее время контрактации, дни	18	Более 3	2–3	1–2	0,5	1	1350
Итого									7500

Таблица 4

Карта целей и KPI для маркетолога-аналитика

	Балл = % вознаграждения			0	10	30	50		
№	Цели	KPI	Вес, %	Недопустимый уровень	Низкий уровень	Плановый уровень	Уровень лидерства	Факт	Премия, руб.
1	Увеличить число иностранных клиентов	Прирост иностранных клиентов, %	15	<30	30–40	41–80	81–100	40	330
2	Увеличить число новых клиентов	Прирост клиентской базы, %	25	<20	20–30	31–50	51–100	36	1650
3	…	…	…	…	…	…	…	…	…
Итого									5940

В результате разработки системы премирования на основе KPI менеджмент ЗАО «Е4-СибКОТЭС» получил, во-первых, комплексную методику оценки результативности работы как отдельного работника, так и группы в целом, основанную на алгоритме, который ясно и точно определяет размер материального вознаграждения в зависимости от результатов труда.

Во-вторых, предложенная методика нацеливает персонал организации, с одной стороны, на достижение более высоких результатов, с другой — на развитие наиболее перспективных направлений бизнеса. Последнее обстоятельство создает предпосылки для регулярной работы менеджмента компании по мониторингу слабых мест в бизнесе и внедрения прогрессивных форм управления предприятием, таких как бережливое производство (Lean production).

В-третьих, предложенный подход делает систему премирования простой в освоении, доступной для понимания каждым сотрудником. Кроме того, четкая, документированная информация о том, чего работодатель ожидает от сотрудника, значительно упрощает процедуру взаимодействия между работником и менеджментом предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ветлужских Е. Н. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI. М.: Альпина Паблишер, 2013. 224 с.
2. Клочков А. К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2010. 160 с.
3. Кожанов Н. Т. Опыт разработки системы грейдов для инжиниринговой компании // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 89—92.

REFERENCES

1. Vetluzhskih E. N. The reward system. How to develop goals and KPI. M.: Alpine publishers, 2013. 224 p.
2. Klochkov A. K. KPI and motivation of the personnel. The full compendium of practical tools. M.: Eksmo, 2010. 160 p.
3. Kozhanov N. T. Experience of development of the system of grades for the engineering company // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 89—92.

УДК 004.4
ББК 32.973

Boykov Sergey Alexandrovich,
postgraduate student of the department
of information systems in economics
of Saratov Social and Economic Institute
of the Russian Economic University
named after G. V. Plekhanov,
Saratov,
e-mail: boikoff@inbox.ru

Бойков Сергей Александрович,
аспирант кафедры информационных
систем в экономике
Саратовского социально-экономического института
Российского экономического
университета им. Г. В. Плеханова,
г. Саратов,
e-mail: boikoff@inbox.ru

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ МЕТОДОВ ПРИ ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

POSSIBLE APPLICATIONS OF EXPERT METHODS IN ASSESSING FUNCTIONAL COMPLETENESS OF INFORMATION SYSTEMS FOR THE STATE INSTITUTIONS IN THE SOCIAL SPHERE

В статье предлагается комплексная методика оценки потребительского качества информационных систем для государственных учреждений по критерию функциональной полноты. На первом этапе предлагается использование экспертной оценки, основанной на подходе Дельфи, суть которого заключается в многократном анонимном

опросе группы экспертов и определении согласованных групп экспертов. Для оценки согласованности в статье предлагается использование расстояния Кемени. На втором этапе предлагается использование метода парных сравнений для определения функциональной полноты рассматриваемых информационных систем. Применение данной методики продемонстрировано на примере анализа функциональной полноты информационных систем для государственных учреждений в социальной сфере.

The article proposes a comprehensive method of assessing the consumer quality of information systems for the government institutions by functional completeness criterion. At the first stage, the use of expert review, based on the Delphi approach is proposed, the essence of which consists in repeated anonymous interviewing of experts group and definition of the agreed experts groups. To assess the consistency the article proposes using the Kemeny distance. At the second stage, it is proposed to use method of paired comparisons for determining the functional completeness of the information systems under consideration. Application of this method is demonstrated on the example of analysis of functional completeness of information systems for the government institutions in the social sphere.

Ключевые слова: качество информационных систем, оценка качества, функциональная полнота, метод Дельфи, метод парных сравнений, автоматизированная информационная система, автоматизация государственных учреждений, критерии качества ИС, оценка ИС, расстояние Кемени.

Keywords: quality of information systems, quality assessment, functional completeness, Delphi method, method of paired comparisons, automated information system, automation of state institutions, quality criteria of IS, IS valuation, Kemeny distance.

Effectiveness of public administration in Russia is largely dependent on the quality of management information systems that are embedded in the subjects of the federation. In this regard, recent emphasis on the criteria and methodology for assessing the quality of such systems.

The main indicator of the quality of the information system for state institutions is the ability to improve the management of subordinate organizations. In turn, the efficiency can be improved by using the information system (IS) if included in the system key establishment functions. Thus, when evaluating the IS will be the main criterion for its functional completeness.

In this paper, to analyze the functional completeness of IS for state institutions in the social sphere provides for an integrated assessment methodology based on the use of the Delphi approach and method of paired comparisons. The essence of the Delphic approach is repeated anonymous survey of the expert group. The survey carried out in several stages. After each round, the resulting estimates are treated with special employees or program. The advantage of this approach is the complete abandonment of the system of collective discussions in favor of getting independent individual assessments, in order to reduce psychological factors such as joining the majority opinion, the opinion of the most authoritative experts, etc. [1, p. 143]. Fig. 1 shows the main stages of the peer review of automated information systems functions using Delphi approach.

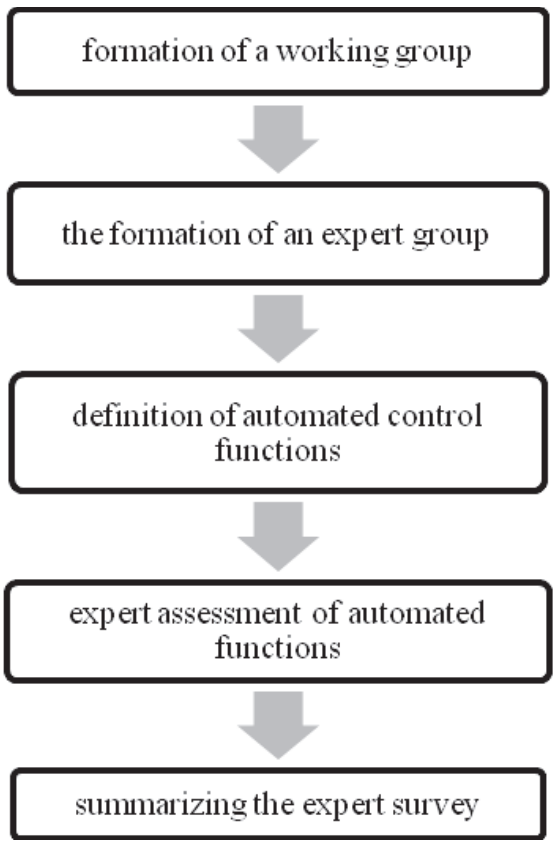


Fig. 1. Stages Defect Information Systems Delphi method

Technique Defect automated functions is as follows. Let *m* — the number of experts; *n* — number of automated functions that are part of the information system provided by the expert, together with information on the costs of their implementation; *cij* — Rank put the *i*-th expert *j*-th function.

In each round the expert determines the rank of each function, taking into account factors such as the degree of importance for the function of increasing the efficiency of public institutions and the cost of its implementation. Ranks, some experts are presented in the form of a matrix ordering. At the end of the tour is estimated consistency of expert opinions. To assess the degree of convergence between the calculated distance Kemeny rankings [2, p. 20].

Ranking each represented as a square matrix of order $k \times k$, *e.g.*, $L=l_{ij}$ and $T=t_{ij}$ $((i, j)=$. The elements of this matrix are determined using the method of paired comparisons as follows:

Kemeny distance is determined by the formula:

$$D(L, T) = \sum_{i,j=1}^{k} \left| l_{ij} - t_{ij} \right|$$

and characterizes the degree of mismatch between L and T. rankings.

Sum of the elements of *i*-th row of the matrix mismatch $D = \{d_{ij}\}\ (i,j = 1,m)$ shows the degree of mismatch opinions *i*-th expert views of other experts. The maximum value of the sum of the matrix elements $S_{max}= (m-1)m/2$. Indicator of generalized opinions can serve as the average value of automatable evaluation function:

$$M_j = \frac{\sum c_{ij}}{m_j}$$

This value is determined for each automatable control functions. The more M_j, the less significant is the function *j*.

To estimate the weight of the *j*-th function W_j used formula:

$$W_j = \frac{L_j}{\sum_{i-1}^{n} L_j}$$

where the value of L_j is given by:

$$L_j = \frac{M_{\min}}{M_j}$$

To select groups of experts agreed constructed following matrix:

$$P_{LT}^0 = \begin{cases} 1, d_{LT} \le e_d \\ 0, d_{LT} > e_d, \end{cases}$$

where e_d — thresholds consistency measures of different groups of experts.

Table 1 shows automatable control functions in state social institutions included in the ranking.

Table 1

Automatable control functions in state social institutions

№	Name of function block	Designation
1	Creation personal cards	F1
2	Creation appointments	F2
3	Maintain statistics and reporting	F3
4	Creation of documents on social services	F4
5	Doing passport agencies	F5
6	Creation of charges and payments	F6
7	Creation personal accounts	F7
8	Creation statements	F8
9	Register for public services	F9
10	Information exchange	F10

The results showed satisfactory convergence of expert opinion regarding the importance of these functions after 3 rounds. Aggregated data from a survey of experts after 3 rounds are shown in Table 2.

Table 2

Aggregated data from a survey of experts after 3 rounds to be automated functions

Expert Function	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	Sum of ranks	Average rank
F1	1	1	1	1	1	1	1	7	1
F2	4	4	5	4	4	4	4	29	4,14
F3	8	9	8	7	8	8	8	56	8
F4	2	2	2	2	3	2	2	15	2,14
F5	10	10	10	9	10	10	10	69	9,86
F6	6	5	4	6	5	5	5	36	5,14
F7	5	6	6	5	6	6	6	40	5,71
F8	3	3	3	3	2	3	3	20	2,86
F9	7	7	7	8	7	7	7	50	7,14
F10	9	8	9	10	9	9	9	63	9
Overall rating								385	

Example matrix ranking expert assessments of automated functions E1 after 3 rounds is presented in Table 3.

Table 3

Matrix ranking expert assessments of automated functions E1

0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
1	0	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1
1	1	0	1	-1	1	1	1	1	-1
1	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1
1	1	1	1	0	1	1	1	1	1

Окончание табл. 3

1	1	-1	1	-1	0	1	1	-1	-1
1	1	-1	1	-1	-1	0	1	-1	-1
1	-1	-1	1	-1	-1	-1	0	-1	-1
1	1	-1	1	-1	1	1	1	0	-1
1	1	1	1	-1	1	1	1	1	0

To check the consistency of the estimates of experts calculated the Kendall coefficient of concordance of ranks by the formula:

$$W = \frac{12\,D}{k^2 n(n^2 - 1)}$$

where k — number of experts, n — number of comparable characteristics, D — sum of the squares of ranks, using the formula:

$$D = \sum_{i=1}^{n} r_{ji}^2 - \frac{\left[\sum_{i=1}^{n} r_{ij}\right]^2}{n}$$

where r_{ij} — Rank put to *i*-th function by *j*-th expert.

Sum of squares of ranks for automated functions of ISD = 3954,5.

Kendall's coefficient of concordance rank W = 0,98. The resulting value indicates a high level of consistency of experts (with a confidence level = 0.05).

To select groups of experts agreed and analysis mismatch construct the matrix matching P_{LT}^0 in the canonical form. This matrix is shown in Table 4:

Table 4

Matrix P_{LT}^0

1	0	0	0	0	1	1
0	1	0	0	0	1	1
0	0	1	0	0	1	1
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	1	1	1
1	1	1	0	1	1	1
1	1	1	0	1	1	1

Count matching expert evaluations, built based on the matrix P_{LT}^0 is shown in Fig. 2.

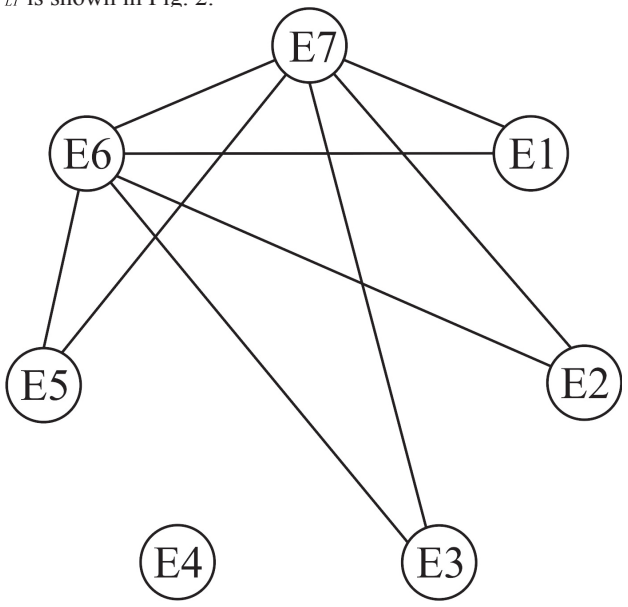


Fig. 2. Count matching expert evaluations

On the basis of the data matrix and graph matching, we can conclude that in general, there are convergence in the estimates

of experts on the importance of automated control functions [3, p. 140].

Determine the weight characteristics of automated functions for IS state social institutions (Table 5).

Table 5

Weights automated IS functions for state social institutions

Group functions	M_i	$L_i=M_{min}/M_j$	W_i
F1	1	1	0,344
F2	4,14	0,242	0,083
F3	8	0,125	0,043
F4	2,14	0,467	0,161
F5	9,86	0,101	0,035
F6	5,14	0,195	0,067
F7	5,71	0,175	0,06
F8	2,86	0,35	0,12
F9	7,14	0,14	0,048
F10	9	0,111	0,038
$\sum$	55	2,906	1

Since these functional blocks can incorporate multiple functions, the functional completeness of the IS will be determined by the formula:

$$W_S = \sum_{i=1}^{n} \frac{W_i}{k_i} \cdot c_i$$

where k_i — number of functions in the function block, c_i — number functions from the function block implemented in the given IS [4, p. 156].

Based on the results matching guest experts and weight characteristics of automated functions, we obtain the values of functional completeness of systems, as well as a comparison of the systems under consideration by this criterion, both among themselves and with respect to the «standard» system [5, p. 122]. Example of application of this technique in relation to IS for state institutions in the social sphere is given in Table 6.

Table 6

Weights IS for government social institutions

IS Block functions	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	«standard» system
F1	0,275	0,275	0,206	0,241	0,31	0,206	0,172	0,344
F2	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083
F3	0,029	0,029	0,043	0,029	0,029	0,029	0,029	0,043
F4	0,161	0,161	0,161	0,161	0,161	0,161	0,161	0,161
F5	0,014	0,028	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,035
F6	0,067	0,067	0,045	0,045	0,045	0,045	0,045	0,067
F7	0,06	0,06	0	0	0	0	0	0,06
F8	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
F9	0,032	0,048	0,032	0,032	0,032	0,032	0,048	0,048
F10	0,038	0,038	0,019	0,019	0,019	0	0,019	0,038
Final weight IS:	0,879	0,909	0,716	0,736	0,805	0,683	0,683	1

According to the results, we can conclude that the most functional completeness possess systems S1 and S2.

Thus, application of the Delphi method and the method of paired comparisons with expert estimation of functional completeness IS can significantly improve objective assessment, through the use of feedback, analysis of the results of previous stages, as well as their account when assessing the significance of expert opinion.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Курчаев Ш. В. Концептуальные основы стратегии социально-экономического развития региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 141—144.

2. Хубаев Г. Н. Сложные системы: экспертные методы сравнения // Изв. вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 1999. № 3. С. 7—24.

3. Карнаух И. В. Проблемы внедрения и реализации информационных технологий в системе управления знаниями на российских предприятиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2. С. 138—141.

4. Ларичев О. И., Мошкович Е. М. Качественные методы принятия решений. Вербальный анализ решений. М.: Наука; Физматлит, 1996. 209 с.

5. Солоненко А. А. Вопросы увеличения информационной проводимости учетной системы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3. С. 120—123.

REFERENCES

1. Kurchaev Sh. V. Conceptual fundamentals of the socio-economic development strategy of the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2. P. 141—144.

2. Khubaev G. N. Complicated systems: expert methods of comparison // News of higher schools. North-Caucuses region. Social sciences. 1999. № 3. P. 7—24.

3. Karnaukh I. V. Issues of introduction and implementation of information technologies in the system of knowledge management in Russian companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2. P. 138—141.

4. Larichev O. I., Moshkovitch E. M. Qualitative methods of decision-making. Verbal analysis of decisions. M.: Nauka; Fizmatlit, 1996. 209 p.

5. Solonenko A. A. Issues of increasing information conductivity of recording system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3. P. 120—123.

УКД 338.24:004.4′242
ББК 65.291.212:32.818

Guba Kseniya Alexandrovna,
post-graduate student of the department of management systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: ksenia.guba@gmail.com

Dubanov Georgii Nikolaevich,
candidate of engineering sciences, assistant professor of the department of management systems and economics of power engineering of Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: dugeni@ngs.ru

Губа Ксения Александровна,
аспирант кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск,
e-mail: ksenia.guba@gmail.com

Дюбанов Георгий Николаевич,
канд. техн. наук, доцент кафедры систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск,
e-mail: dugeni@ngs.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ АППАРАТА НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT DECISION-MAKING SYSTEM EFFICIENCY THROUGH THE USE OF NEURAL NETWORKS

В статье рассмотрен процесс принятия управленческих решений и возможность его автоматизации. Проведен анализ возможностей использования комплексных информационных систем, определены сложности их внедрения и полноценного использования. Предложен способ автоматизации принятия решений без необходимости внедрения дорогостоящих и неповоротливых программных продуктов, без изменения текущих бизнес-процессов предприятия — за счет создания программных модулей, разработанных с использованием нейронных сетей. Рассмотрены принципы построения нейронных сетей на примере многослойной нейронной сети прямого распространения сигнала, а также преимущества, которые дает использование таких сетей.

The article examines the process of management decision making and the possibility of its automation. Possibilities of use of ERP-systems have been analyzed, complexity of their introduction and full scale use has been identified. The way of decision-making automation without the need of introduction of expensive and cumbersome software products, without changing the current business processes of the company — by means of creating the software modules developed using the neural networks. Principles of neural networks development have been discussed on the example of multi-layer neural network of direct signal distribution, as well as the advantages of such systems use.

Ключевые слова: принятие решений, система управленческих решений, оптимизация, автоматизация, информационные системы, экспертные системы, комплексные информационные системы, внедрение КИС, нечеткая логика, нейронные сети, оперативное управление.

Keywords: decision making, system of management decisions, optimization, automation, information systems, expert systems, overall information systems, Enterprise Resource Planning systems, introduction of the ERP-systems, fuzzy logic, neural networks, operative management.

Принятие разнообразных решений — ежедневная деятельность менеджеров всех организаций, и от правильности выбора этих решений зависит эффективная деятельность всего предприятия. При этом для выработки оптимального решения необходимо владеть большим количеством информации в различных сферах как внутри предприятия, так и в его внешней среде.

Методы принятия решений, направленных на достижение намеченных целей, могут быть различными [1]:

1) метод, основанный на интуиции управляющего, которая обусловлена наличием у него ранее накопленного опыта и суммы знаний в конкретной области деятельности, что помогает выбрать и принять правильное решение;

2) метод, основанный на понятии здравого смысла, когда управляющий, принимая решения, обосновывает их последовательными доказательствами, содержание которых опирается на накопленный им практический опыт;

3) метод, основанный на научно-практическом подходе, предполагающий выбор оптимальных решений на основе переработки больших количеств информации, помогающий обосновать принимаемые решения. Этот метод требует применения современных технических средств, и прежде всего электронно-вычислительной техники.

Поскольку во многих случаях процедура разработки управленческого решения предполагает достаточно большой объем работы менеджеров, автоматизация которой позволяет не только существенно сократить объем трудозатрат на подготовку решения, но и получить более качественный входной материал для своевременного и грамотного принятия управленческих решений, применение современных компьютерных технологий имеет неоспоримые преимущества:

— скорость выполнения работы;

— высокое качество;

— большой объем выполняемой работы благодаря большому объему памяти;

— конфиденциальность информации;

— рациональное распределение функ-

ций между пользователем и компьютером.

Наличие современных технологий, прикладных пакетов программного обеспечения, средств телекоммуникации и офисного оборудования положительно влияет на качество управленческой работы, но следует помнить, что сумма средств, вложенных в автоматизацию разработки управленческого решения, не должна превышать возможный доход от внедрения соответствующей системы.

Несмотря на привлекательность перспективы автоматизации функции принятия решений, не многие современные предприятия готовы на это пойти. Можно выделить несколько причин, которые их останавливают:

— на мелких предприятиях, где деятельность не имеет больших масштабов, не так много потоков ресурсов и информации, чтобы с этим не мог справиться менеджер. В таких компаниях достаточно низкий уровень автоматизации, что оправданно, поскольку со всеми потоками информации справляются различные бухгалтерские программы или даже просто таблицы в Excel;

— на крупных предприятиях уровень автоматизации выше, но зачастую это несколько разрозненных программных средств, которые появлялись в организации по мере ее роста и развития тех или иных видов деятельности.

Отсутствие координации между различными программными модулями затрудняет процесс принятия решения для непосредственного управленца и отдаляет возможность автоматизации этого процесса, поскольку многочисленные программные комплексы, готовые помочь руководителям в принятии решения, рассчитаны на работу в едином информационном пространстве.

Когда на предприятии замечают, что количество используемых программных средств велико и при этом каждое из них работает по отдельности, некоторая информация в них дублируется, а некоторой нет совсем, приходит решение о внедрении комплексной информационной системы (КИС).

Несмотря на многие плюсы, которые дают КИС при работе организаций, и кажущуюся простоту механизма внедрения, оно редко проходит успешно.

Статистика показывает, что успешными оказываются только 16% внедрений, в то время как в 30% случаев внедрение КИС приостанавливается, а в 54% — существенно пересматривается бюджет и отодвигаются сроки. [2] Такая тенденция просматривается не только в России.

Директор по продажам Microsoft Dynamics в Центральной и Восточной Европе Лоренцо Пенго на Microsoft Dynamics Forum привел довольно печальную статистику по результатам внедрения комплексных систем вообще. В типичной реализации КИС в среднем 46% лицензированных рабочих мест не используются. До 60% стоимости внедрения приходится на обучение пользователей. 75% попыток внедрения КИС признаются неудачными. 93% проектов длятся дольше, нежели ожидалось, и 65% превышают бюджет [3].

Чтобы определить причины этого, был рассмотрен жизненный цикл процесса и выявлены основные проблемы, с которыми можно столкнуться на каждом отдельно взятом этапе.

Так, на этапе планирования и анализа требований основными проблемами являются:

— недостаточно четкое целеполагание;

— неправильно сформированная проектная группа;

— отсутствие мотивации руководящего звена.

Для этапа проектирования характерны проблемы взаимодействия проектной и внедряющей групп, а также недостаточная компетенция вышеназванных групп.

При реализации проявляются недоработки предыдущих этапов, это может послужить поводом для возвращения на предыдущие стадии — первую или вторую. Таким образом, в основном на этом этапе сдвигаются сроки и корректируется бюджет.

Этап внедрения зачастую сталкивается с саботажем процесса со стороны персонала.

И наконец, эксплуатация КИС. Зачастую на этом этапе процесс внедрения считают завершенным, в то время как необходимо непрерывно улучшать ее, выводя на новый уровень автоматизации.

Таким образом, процесс перехода к новой системе, которая обещает сформировать единое информационное пространство на предприятии, затягивается, и долгое время приходится работать в нескольких системах — действующих и внедряемой. В итоге менеджеру становится еще сложнее анализировать информационные потоки.

Человеку придется скоординировать несколько различных информационных потоков, запустить множество различных программ, сопоставить разрозненные данные, выявить на основе этих данных возможные проблемы и только после этого приступить к выработке решения этих проблем. Причем не исключено, что каких-то данных не будет, что-то останется незамеченным, а чему-то просто не придадут значения. Не исключено, что в таких условиях некоторые проблемы заметят не сразу, будет упущено время, когда их решение было бы безболезненно. В такой ситуации наличие автоматизированного «советчика» становится актуальным как никогда.

Дополнительные программные модули могли бы служить связующим звеном между используемыми программными комплексами: обращаться к базам данных различных используемых систем, сопоставлять информацию о товарах, сроках, финансовых ресурсах и т. д., которая уже имеется, но не может быть адекватно проанализирована в рамках одной узконаправленной программы. Такие связующие программные модули, как дополнительные опции используемых программ, смогут создать единое информационное пространство на предприятии без внедрения КИС и внесения изменений в отлаженные бизнес-процессы предприятия. Помимо этого их проще настроить в соответствии с потребностями конкретного руководителя или другими требованиями. При этом, преобразуя и сопоставляя информацию всех используемых систем, данные модули смогут своевременно обратить внимание пользователя на проблемные моменты и предложить возможные пути их разрешения.

Конечно, можно возразить, что никакая программа не может «думать» и, главное, «придумывать» решения, но благодаря использованию некоторых принципов теории нечетких множеств и построении нейронной сети есть возможность сформировать обучаемую экспертную систему, которая будет сопоставлять различные сочетания критической информации и ответ пользователя на них. Со временем, обучаясь и накапливая статистику, программа сможет не только сопоставить имеющуюся информацию, но и спрогнозировать развитие текущей ситуации в ближайшем будущем, что позволит выявить ряд проблем на самых ранних стадиях, а это значительно упростит их решение.

Применение нечетких алгоритмов для математического моделирования экономических объектов и систем привлекает внимание многих отечественных и зарубежных ученых. Методам и результатам решения практических задач финан-

сового рынка с использованием нейронных сетей посвящена работа Д.-Э. Бэстенса, В.-М. ван ден Берга и Д. Вуда. Приложениями нейрокомпьютинга в экономике и бизнесе, прогнозированием финансового рынка и оценкой платежеспособности предприятий занимались А. А. Ежов и С. А. Шумский. Анализу процессов управления и поддержке принятия решений в условиях неопределенности на основе использования методов искусственного интеллекта, в частности классификации критических ситуаций с помощью нейронных сетей, посвящены работы Л. Р. Черняховской. Использованию нейронных сетей в финансовом инжиниринге посвящены работы И. С. Абу-Мустафы и др.

Нейронные сети — это одно из направлений исследований в области искусственного интеллекта, основанное на попытках воспроизвести нервную систему человека, а именно: способность нервной системы обучаться и исправлять ошибки, что должно позволить смоделировать, хотя и достаточно грубо, работу человеческого мозга [4].

Нейронная сеть способна обучаться на основе представляемых ей параметров операций и фактических результатов их завершения за определенный период времени. Накапливая данные, инструменты на основе нейросетей формируют взаимосвязи событий и результатов. Фактически это параллельное накопление того «опыта», который оседает в голове управляющего специалиста.

В нейронных сетях можно настроить и комбинировать разные принципы их обучения и в результате добиться получения корректных результатов. Сеть самостоятельно определяет степень влияния тех или иных факторов на результат операций, и чем больше данных в нее поступает, тем более высока вероятность получения от нее требуемых результатов. Через определенный период накопления данных она станет серьезным инструментом анализа на основе практической работы конкретного, а не абстрактного предприятия [5].

Сегодня существует большое число различных конфигураций нейронных сетей с различными принципами функционирования, которые ориентированы на решение самых разных задач. В качестве примера рассмотрим многослойную нейронную сеть прямого распространения (рис.), которую можно использовать для оценки поставщиков материалов с целью установления различных договорных отношений (прямое распространение сигнала означает, что такая нейронная сеть не содержит петель [6]).

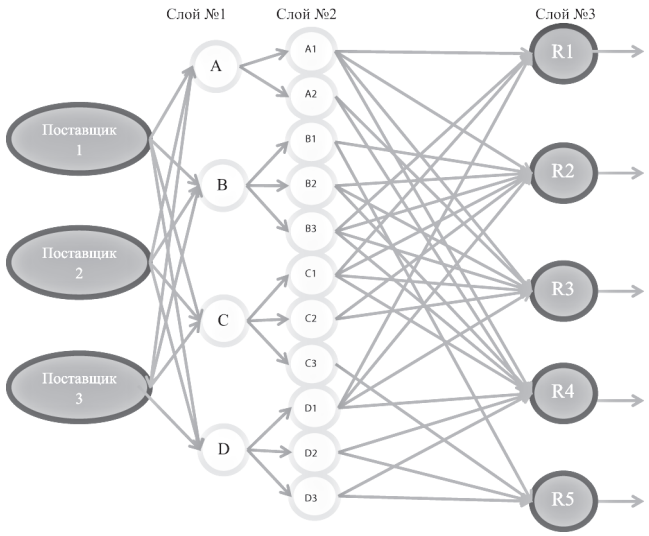


Рис. Пример многослойной нейронной сети прямого распространения сигнала

Так, поставщик в нашем примере оценивается по следующим характеристикам:

— среднее время доставки (A):

1) быстро;

2) долго;

— уровень цен на продукцию поставщика (B):

1) выше среднерыночного;

2) средний;

3) ниже среднерыночного;

— качество поставляемой продукции (C):

1) высокое качество (нет бракованной продукции);

2) удовлетворительное (мало бракованной продукции);

3) низкое качество (много бракованной продукции);

— соблюдение договорных условий поставщиком (D):

1) всегда соблюдаются, никаких сбоев;

2) бывают сбои по срокам поставок;

3) бывают сбои по объемам поставок.

В зависимости от сочетания данных характеристик для поставщика могут быть рекомендованы те или иные договорные отношения:

R1 — подходит для любого типа поставок;

R2 — рекомендуется для срочных одноразовых (экстренных) поставок;

R3 — рекомендуется для долгосрочных регулярных поставок;

R4 — рекомендуется для пополнения страховых запасов;

R5 — не рекомендуется для заключения договора.

Таким образом, согласно приведенному примеру нейронной сети поставщик, который в короткий срок может доставить продукцию высокого качества, по низким ценам и без каких-либо сбоев, будет рекомендован для любого типа поставок; поставщик, у которого бывают сбои в поставках (по срокам или объемам), все равно может быть рекомендован для пополнения страховых запасов, если его продукция высокого качества, а цены не выше среднерыночного уровня и т. д. Такая сеть может быть использована в отдельном программном модуле для оценки поставщиков или как часть более крупной нейронной сети процесса закупок материалов.

Предлагаемый подход может быть реализован на базе практически любой программной среды, поскольку автоматизация теории нечетких множеств основывается на работе условных операторов, которые имеются в любом языке программирования. Программные модули могут быть отдельными программами, настроенными на формат баз данных имеющихся комплексов, или же частью этих комплексов, конвертируя информацию из баз смежных программных продуктов.

Применение нейросетей — это один из интересных инструментов, позволяющий проводить анализ исходя из степени влияния различных факторов на конечный результат. Он дает возможность создать любую систему индикаторов для своевременного оповещения ответственных лиц о возможных проблемах, особенно в условиях ограниченного времени и при необходимости работы с большими объемами информации. Применение нейронных сетей как компонента системы оперативного управления и прогнозирования позволяет избежать зависимости организации от конкретных специалистов, заранее просчитать эффективность управленческих решений, существенно снизить вероятность ошибки, а также сократить затраты на обучение новых сотрудников, сохраняя на прежнем уровне качество обслуживания клиентов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Герчикова И. Н. Содержание и стадии процесса принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. URL: http://quality.eup.ru/MATERIALY3/ppur.htm (дата обращения: 05.04.2014).
2. Абросимова А. В. Технологии и люди. Сложности внедрения erp-систем // Управление человеческим потенциалом. 2006. № 1. С. 22—25.
3. Яковлев А. Догнать Америку [Электронный ресурс]. URL: http://wrk6.osp.ru/news/articles/2009/43/10518629/ (дата обращения: 05.04.2014).
4. Нейронные сети [Электронный ресурс]. URL: http://www.aiportal.ru/articles/neural-networks/neural-networks.html (дата обращения: 05.04.2014).
5. Блинов Д. В. Применение нейросетей в оперативной логистике // Транспорт Российской Федерации. 2007. № 8. С. 42—43.
6. Кальченко Д. Нейронные сети: на пороге будущего // КомпьютерПресс. 2005. № 1. С. 86—90.

REFERENCES

1. Gerchikova I. N. Content and stages of management decision-making process [Electronic resource]. URL: http://quality.eup.ru/MATERIALY3/ppur.htm (date of viewing: 05.04.2014).
2. Abrosimova A. V. Technologies and people. Complexity of introduction of erp-systems // Management of human potential. 2006. № 1. P. 22—25.
3. Yakovlev A. Catch America [Electronic resource]. URL: http://wrk6.osp.ru/news/articles/2009/43/10518629/ (date of viewing: 05.04.2014).
4. Neural networks [Electronic resource]. URL: http://www.aiportal.ru/articles/neural-networks/neural-networks.html (date of viewing: 05.04.2014).
5. Blinov D. V. Application of neural networks in the operational logistics // Transport of the Russian Federation. 2007. № 8. P. 42—43.
6. Kal'chenko D. Neural networks: at the threshold of the future // ComputerPress. 2005. № 1. P. 86—90.

УДК 338.46:001.89
ББК 65.206:72

Kazarina Marina Victorovna,
post-graduate student of the department
of management and service
of Baikal National University of Economics and Law,
Irkutsk,
e-mail: arinzak@yandex.ru

Казарина Марина Викторовна,
аспирант кафедры менеджмента и сервиса
Байкальского государственного университета
экономики и права,
г. Иркутск,
e-mail: arinzak@yandex.ru

УСЛУГИ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ

SERVICES IN THE FIELD OF SCIENTIFIC RESEARCH: APPROACHES TO CLASSIFICATION

Статья посвящена вопросу определения сущности услуг в области науки и научных исследований. Анализ современной экономической научной литературы свидетельствует об отсутствии единого подхода к понятию услуг в области науки, необходимости разграничения понятий научных услуг и услуг по исследованиям. В статье представлена эволюция подходов к услугам в научной области. Статья рассматривает международные и отечественные классификаторы услуг в экономической деятельности, касающихся научных исследований, проектов и разработок. Автор анализирует и сравнивает различные подходы к существующим классификациям в России и мире. В статье обращается внимание на сходства и различия приведенных классификаций. Кроме того, в статье исследуются различные дефиниции услуг в научной области. Автор приводит примеры подходов к определению природы услуг в сфере науки российских специалистов в сфере услуг.

The article examines the issue of definition of the essence of services in the field of science and scientific researches. The analysis of the modern economic scientific literature states the lack of uniform approach to the concept of services in the field of science, need of differentiation of the concepts of scientific services and services in researches. The author represents evolution of approaches to the services in the area of science. The article examines the international and domestic classifiers of services in the area of economic activity relating to scientific researches, projects and development. The author analyzes and compares various approaches to existing classifications in Russia and the world. The author pays attention to similarities and distinctions of presented classifications. In addition, the article investigates various definitions of services in the area of science. The author gives examples of approaches to definition of the nature of services in the area of science of the Russian experts in the services sector.

Ключевые слова: услуги в научной области, услуги по исследованиям, наука, подходы, классификация, научные исследования и разработки, интеллектуальная деятельность, научные институты, научно-исследовательские работы, научно-технические услуги.

Keywords: services in the field of scientific research, services in researches, science, approaches, classification, scientific researches and development, intellectual activity, research institutes, scientific-research work, scientific and technical services.

Одной из современных форм осуществления научной деятельности является оказание услуг в научной области. Услуги в области научных исследований и разработок относят к услугам, ориентированным в первую очередь на общество. В настоящее время специалистами недостаточно уделяется внимания таким услугам, результатом этого является отсутствие в научной литературе единого подхода к понятию услуг в области научных исследований.

Неоднозначность понимания услуг в сфере науки и научных исследований выражается в существовании различных, часто диаметрально противоположных подходов к их классификации. Это нередко вызывает затруднения в оценке эффективности НИОКР, в проведении соответствующих статистических наблюдений, в анализе результатов научной деятельности, в оценке результатов оказания услуг в научной области и в других экономических вопросах. Для того чтобы понять сущность услуг в научной сфере, необходимо принять во внимание несколько официальных источников.

Международная классификация товаров и услуг (МКТУ), вступившая в силу 1 января 2012 года, в классе № 42 включает в себя такие услуги, как: научные и технологические услуги и относящиеся к ним научные исследования и разработки; услуги по промышленному анализу и научным исследованиям; разработка и усовершенствование технического и программного обеспечения компьютеров [1].

К указанному классу № 42 классификация МКТУ относит услуги, предоставляемые физическими лицами, индивидуально или коллективно, в отношении теоретических и практических аспектов сложных областей деятельности. Такие услуги предоставляются специалистами в областях химии, физики, техники и программирования. Помимо вышеперечисленных услуг класс № 42 содержит услуги инженеров, обеспечивающих оценку, расчеты, исследования и составление отчетов в научно-исследовательских и технологических областях и научно-исследовательские услуги для медицинских целей.

К достоинствам МКТУ можно отнести то, что она дает более подробный список научных услуг. К этому списку относятся в основном: химический анализ, изучение технических проектов, инжиниринг, инсталляция программного обеспечения, информация метеорологическая, испытания материалов, исследования в области бактериологии, биологии, геологии, исследования в области защиты окружающей среды, косметологии, механики, физики, химии, исследования и разработка новых товаров, исследования подводные, технические и др.

Общероссийский классификатор услуг населению (ОКУН), принятый в 1993 году, содержит термин «услуги в научной области» и относит их к прочим услугам. Такие услуги имеют код 807100. Однако следует подчеркнуть, что данный источник лишь отмечает существование таких услуг и не дает к ним никакой расшифровки. Этот подход к определению услуг в области науки не позволяет в целом рассмотреть сущность услуг в научной области в сфере услуг.

В свою очередь, Классификатор услуг ГАТС (General Agreement on Trade in Services, принят в 1995 году в результате Уругвайского раунда переговоров), являющийся основным документом, регулирующим торговлю услугами в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), в подразделе С раздела 1 «Услуги в области исследований и разработок» содержит такие виды услуг, как «проведение НИР (научно-исследовательских работ) и создание опытных разработок в области естественных наук» [2]. И дает им следующую расшифровку:

1) проведение НИР и внедрение в области общественных и гуманитарных наук;

2) проведение НИР и создание опытных разработок в междисциплинарных областях.

В то же время классификатор ГАТС дает прямую ссылку на коды Классификатора СРС. Это дает основание полагать, что данные классификации имеют сходные подходы к определению сущности услуг в научной области.

Классификация основных продуктов Организации Объединенных Наций СРС (Central Product Classification) в редакции 2009 года представляет собой «полную классификацию продуктов, охватывающую товары и услуги» [3]. Здесь необходимо отметить, что до разработки классификации СРС не существовало подобной международной классификации, охватывающей весь спектр продукции отраслей, производящих разнообразные услуги, и служащей для удовлетворения различных потребностей пользователей. Классификатор очень удобен в использовании. Каждый вид услуг находится в строго пронумерованной группе. Затем делится на классы, которые, в свою очередь, распределяется на подклассы. Данная классификация наиболее подробно охватывает типы услуг в научной сфере. Они размещаются в секции 8 и называются «Коммерческие и производственные услуги». Для наглядности их можно представить в табл. 1.

Таблица 1

Услуги в области исследований и разработок по Классификации СРС

Группа	Класс	Подкласс	Наименование услуги
Раздел 81			Услуги в области исследований и разработок
811			Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области естественных наук и техники
	8111	81110	Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области физических наук
	8112	81120	Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области химии и биологии
	8119	81190	Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области прочих естественных наук
812			Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области общественных и гуманитарных наук
	8121	81210	Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области культуры, социологии и психологии

Окончание табл. 1

	8122	81220	Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области экономики
	8129	81290	Услуги по исследованиям и опытным разработкам в области других общественных и гуманитарных наук
813			Услуги по исследованиям и опытным разработкам в междисциплинарных областях
	8130	81300	Услуги по исследованиям и опытным разработкам в междисциплинарных областях

Важно отметить, что в отличие от предыдущих классификаций Классификация CPC четко разделяет услуги по исследованиям и разработкам в конкретной научной области. Этот подход к определению таких услуг позволяет очень подробно рассмотреть сущность и место услуг в научной области в сфере услуг в целом.

Кроме того, классификация CPC содержит и другие виды услуг в научной области, содержащиеся в разделе 83 «Другие профессиональные, технические и деловые услуги». Данный раздел классификации содержит также консультационные услуги, но при этом учитываются и научные и консультационные услуги, не вошедшие в раздел 81. Кроме того, раздел 83 содержит и такую группу услуг, как «Научные и другие технические услуги».

Таблица 2

Услуги в области науки по Классификации CPC

Группа	Класс	Подкласс	Наименование услуги
Раздел 83			Другие профессиональные, технические и деловые услуги
831			Консультативные и управленческие услуги
	8313	83139	Прочие научные и технические консультативные услуги, не включенные в другие категории
835			Научные и другие технические услуги
	8351	83510	Услуги по геологическим, геофизическим и другим видам изыскательских работ
	8352	83520	Услуги по подземной маркшейдерской съемке
	8353	83530	Услуги по наземной маркшейдерской съемке
	8356	83561	Услуги по проверке и анализу состава и чистоты
		83562	Услуги по проверке и анализу физических свойств
		83563	Услуги по проверке и анализу комплексных механических и электротехнических систем

Необходимо подчеркнуть, что отличие раздела № 81 от раздела № 83 состоит в том, что первый рассматривает услуги в конкретной области науки, а второй более обобщенно по видам работ. Так или иначе, все перечисленные услуги связаны с научной деятельностью человека.

Помимо вышеперечисленных классификаторов существуют еще два классификатора, которые активно используют научные учреждения и институты, в том числе научно-исследовательские, в своей работе. Первый: Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг (сокращенно ОКДП), тесно связанный с Классификатором ОКВЭД, принят 1 января 1994 года. ОКДП является составной частью общей системы классификации и кодирования экономико-статистической информации [4]. Он предназначен для использования в качестве единого языка общения производителей и потребителей видов продукции и услуг, а также для описания и регулирования национальной экономики Российской Федерации. Классификатор содержит несколько видов услуг в области исследований и разработок под литерой К «Деятельность по операциям с недвижимым имуществом и арендой; деятельность исследовательская и коммерческая». Пример распределения некоторых наиболее интересных услуг можно увидеть в табл. 3.

Таблица 3

Услуги в области науки по Классификатору ОКДП

Код ОКДП	Наименование
73	Деятельность в области исследований и разработок
7300000	Интеллектуальная и материальная продукция, услуги по исследованиям и разработкам, нефинансовые нематериальные активы
731	Исследования и разработки в области естественных и технических наук
7310000	Интеллектуальная и материальная продукция, услуги по исследованиям и разработкам, нефинансовые нематериальные активы в области естественных и технических наук
7310040	Услуги по исследованиям и разработкам в области естественных и технических наук
7310041	Услуги по исследованиям и разработкам в области математических наук
7310042	Услуги по исследованиям и разработкам в области физических наук
7310049	Услуги по исследованиям и разработкам в области естественных наук прочих
732	Исследования и разработки в области общественных и гуманитарных наук
7320000	Интеллектуальная и материальная продукция, услуги по исследованиям и разработкам, нефинансовые нематериальные активы в области общественных и гуманитарных наук
7320020	Услуги по исследованиям и разработкам в области общественных и гуманитарных наук
7320029	Услуги по исследованиям и разработкам в области общественных и гуманитарных наук прочих

Классификатор ОКПД услуги в области науки тесно связывает с интеллектуальной сферой. При этом прослеживается четкое разделение видов наук на естественные и гуманитарные, что соответствует общепринятому подходу разделения наук в РФ.

Второй — Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОКПД), введен

в действие 1 января 2013 года. ОКПД построен на основе гармонизации со Статистической классификацией продукции по видам деятельности в Европейском экономическом сообществе (КПЕС 2002) — Statistical Classification of Products by Activity in the European Economic Community [5]. Переход с ОКДП на ОКПД связан с принятием нового закона о закупочной деятельности [6]. Классификатор ОКПД содержит следующие услуги в области науки под литерой КА73 (табл. 4 и 5).

Таблица 4

Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области естественных и технических наук по Классификатору ОКПД (код 73.10)

Код	Наименование
73.10.1	Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области естественных и технических наук
73.10.11	Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области физико-математических наук
73.10.12	Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области химических и биологических наук
73.10.13	Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области технических наук
73.10.14	Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области сельскохозяйственных наук
73.10.15	Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области медицинских и фармацевтических наук
73.10.16	Услуги, связанные с научными исследованиями в области прочих естественных и технических наук
73.10.16.990	Услуги, связанные с научными исследованиями и экспериментальными разработками в области прочих естественных и технических наук, не включенных в другие группировки

Таблица 5

Услуги, связанные с научными исследованиями в области общественных и гуманитарных наук по Классификатору ОКПД (код 73.20)

Код	Наименование
73.20	Услуги, связанные с научными исследованиями в области общественных и гуманитарных наук
73.20.1	Услуги, связанные с научными исследованиями в области общественных и гуманитарных наук
73.20.11	Услуги, связанные с научными исследованиями в области исторических, философских, психологических, социологических наук, культурологии

Окончание табл. 5

73.20.12	Услуги, связанные с научными исследованиями в области экономических наук
73.20.13	Услуги, связанные с научными исследованиями в области юридических наук
73.20.14	Услуги, связанные с научными исследованиями в области филологических наук
73.20.15	Услуги, связанные с научными исследованиями в области прочих общественных и гуманитарных наук
73.20.15.990	Услуги, связанные с научными исследованиями в области прочих общественных и гуманитарных наук, не включенных в другие группировки

Следует отметить, что каждая группа, в свою очередь, делится на более мелкие подгруппы. По табл. 3, 4 и 5 можно сделать вывод, что классификации сходны по определениям услуг в области науки. Классификатор ОКПД является обязательным документом научных учреждений, чья деятельность особенно связана с фундаментальными исследованиями. Кроме того, ОКПД является неотъемлемой частью во всех платежных документах, используемых аппаратом управления учреждений.

Наряду с официальными источниками российские специалисты в сфере услуг, говоря об услугах в области науки, чаще всего употребляют их в прямой связи с терминами «научные исследования», «научные исследования и разработки (НИР)», «научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР)». К примеру, Е. В. Шадрина услуги в области науки относит к сфере интеллектуальных услуг [7]. Автор подчеркивает, что «услуги в области научно-исследовательских и опытноконструкторских разработок в различных областях в большинстве случаев носят эксклюзивный характер». Другие авторы придерживаются точки зрения, что научные услуги и научно-технические услуги в большей степени синонимичны [8].

Отечественные специалисты в отдельную категорию включают научно-технические услуги, к которым относят:

— предоставление научно-технической информации;

— перевод, редактирование и издание научно-технической литературы;

— изыскания (геологические, гидрологические, топографические и др.), разведку полезных ископаемых;

— сбор данных о социально-экономических явлениях;

— испытания;

— контроль качества;

— консультирование клиентов по подготовке и реализации конкретных проектов (кроме научных исследований и разработок, обычных инженерных услуг);

— патентно-лицензионную деятельность.

Данные подходы к классификациям существенно отличаются от вышеприведенных зарубежных официальных классификаторов. Таким образом, можно сделать вывод, что зарубежные классификации более подробно рассматривают услуги в области науки. Возможно, это связано с тем, что в развитых странах Европы уделяется значительно больше внимания науке в политике государств. В итоге существенной проблемой отечественной практики остается недостаточная и несовременная проработанность вопроса о сущности и составе услуг в области науки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Международная классификация товаров и услуг [Электронный ресурс]. URL: http://mktu-9.ru/services/class42 (дата обращения: 25.05.2014).
2. Классификатор услуг ГАТС [Электронный ресурс]. URL: http://www.rospravo.ru/files/sites/4082eee697f42d77dec03120ca66fd20.pdf (дата обращения: 30.05.2014).
3. Классификация основных продуктов [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/ru/publications/pdfs/main%20products%20classification.pdf (дата обращения: 24.05.2014).
4. Общероссийские классификаторы [Электронный ресурс]. URL: http://classifikators.ru/okdp (дата обращения: 20.05.2014).
5. Реестр закупок [Электронный ресурс]. URL: http://www.help-tender.ru/Okpd.asp (дата обращения: 21.05.2014).
6. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.01.2013 года № 44-ФЗ // СЗ РФ. 04.08.2013.
7. Шадрина Е. В. Интеллектуальные услуги и госзаказ // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2011. № 25. С. 96—101.
8. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]. URL: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z816_page_6.html (дата обращения: 19.05.2014).

REFERENCES

1. The International Classification of Goods and Services [Electronic resource]. URL: http://mktu-9.ru/services/class42 (date of viewing: 25.05.2014).
2. Classification of General Agreement on Trade in Services [Electronic resource]. URL: http://www.rospravo.ru/files/sites/4082eee697f42d77dec03120ca66fd20.pdf (date of viewing: 30.05.2014).
3. Central Product Classification [Electronic resource]. URL: http://www.un.org/ru/publications/pdfs/main%20products%20classification.pdf (date of viewing: 24.05.2014).
4. The Russian Classifier [Electronic resource]. URL: http://classifikators.ru/okdp (date of viewing: 20.05.2014).
5. Procurement registry [Electronic resource]. URL: http://www.help-tender.ru/Okpd.asp (date of viewing: 21.05.2014).
6. On the contract system of procurement of goods, works and services for state and municipal needs: The Federal law as of January 05, 2013. № 44-FZ // Collection of the RF legislation. 04.08.2013.
7. Shadrina E. V. Intelligence services and the state order // State order: management, placement, provision. 2011. № 25. P. 96—101.
8. Ilyenkova S. D. Innovation management [Electronic resource]. URL: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z816_page_6.html (date of viewing: 19.05.2014).

VIB

КОНФЕРЕНЦИИ

НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», редакция рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенного 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, приглашают вас принять участие в Международной научно-практической конференции с заочным участием ***«Наука и практика управления — 2014: глобальные вызовы и перспективы консолидации в условиях финансовой нестабильности»***

Информационное письмо можно скачать на сайте.

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

РАЗДЕЛ 3. КРУГЛЫЙ СТОЛ

SECTION 3. THE ROUND TABLE

Всегда выбирайте
самый трудный путь —
на нем
вы не встретите
конкурентов.

Шарль де Голь

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

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

ПРОДОЛЖЕНИЕ КРУГЛОГО СТОЛА «ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ» (НАЧАЛО В № 2 (27) 2014 ГОДА)

CONTINUATION OF THE ROUND TABLE «POWER ENGINEERING STRATEGY: ISSUES AND SOLUTIONS» (BEGINNING IN № 2 (27) 2014)

УДК 620.9:330.55
ББК 65.305.14:65.012.3

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics, assistant professor,
head of the department of management
and economic systems
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chss@ngs.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой систем управления
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru

ПРОГНОЗ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ВВП РОССИИ НА 2020 И 2030 ГОДЫ

FORECAST OF POWER CAPACITY OF THE GROSS DOMESTIC PRODUCT OF RUSSIA FOR 2020 AND 2030

В статье проведена оценка возможности сокращения энергоемкости ВВП к 2020 году на 40% по отношению к 2007 году с целью выполнения Указа Президента РФ № 889. Разработана однофакторная регрессионная модель зависимости ВВП от потребления топливно-энергетических ресурсов, приведены данные о номинальном и реальном ВВП в динамике с 2000 по 2011 год, проведена оценка значимости модели, приведены основные расчетные данные модели, определены основные сценарии социально-экономического развития страны (консервативный, инновационный и форсированный), выполнен прогноз изменения ВВП по указанным сценариям до 2020 и 2030 годов. Сделан вывод о невозможности достижения целевого показателя не только в 2020-м, но и в 2030 году.

Assessment of the possibility of reduction of power capacity of gross domestic product for 40% by 2020 in comparison with 2007 for the purpose of implementation of the Decree of the RF President № 889 is provided in the article. The one-factorial regression model of dependence of the gross domestic product on consumption of fuel and energy resources is developed; data on nominal and real gross domestic product is provided in dynamics from 2000 to 2011; assessment of the model value is carried out; the main baseline data of the models are given; the main scenarios of social and economic development of the country (conservative, innovative and forced) are determined; the forecast of the gross domestic product change according to the specified scenarios till 2020 and 2030 is executed. The conclusion on impossibility of achieving the target indicator neither in 2020 nor in 2030 is made.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, валовой внутренний продукт, номинальный ВВП, реальный ВВП, дефлятор ВВП, энергоемкость ВВП, регрессионная модель, сценарии социально-экономического развития, топливно-энергетические ресурсы, значимость модели.

Keywords: energy saving, energy efficiency, gross domestic product, nominal gross domestic product, real gross domestic product, gross domestic product deflator, power capacity of gross domestic product, regression model, scenarios of social and economic development, fuel and energy resources, importance of model.

Расчет однофакторной регрессионной модели зависимости потребления первичных топливно-энергетических ресурсов от ВВП за 2000—2011 годы в России

В экономических исследованиях наиболее распространенным и нередко единственным показателем энергоэффективности потребления считается энергоемкость валового продукта. Как известно, энергоемкость валового продукта характеризует потребление топливно-энергетических ресурсов на единицу произведенного продукта и является обратным показателем энергоэффективности: снижение энергоемкости валового продукта оценивается как более рациональное и бережное потребление топливно-энергетических ресурсов, которое способствует сохранению и восстановлению природной среды.

Указом Президента РФ № 889 [1] установлена задача по снижению к 2020 году энергоемкости ВВП не менее чем на 40% по отношению к уровню 2007 года (рис. 1).

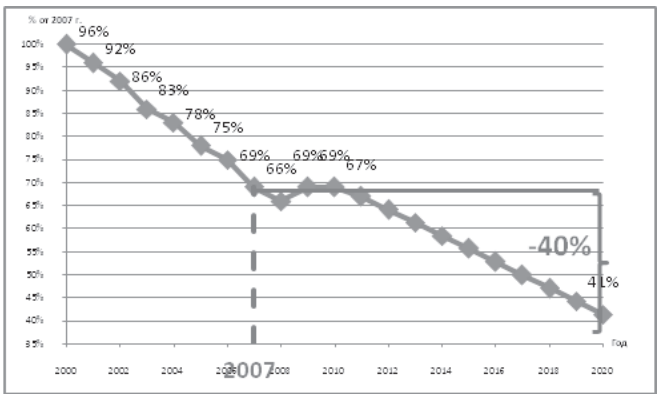


Рис. 1. Целевое значение снижения энергоемкости ВВП РФ к 2020 году

Для того чтобы оценить энергоемкость ВВП к 2020 году, воспользуемся линейным уравнением регрессионной зависимости внутреннего потребления первичных топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) от ВВП:

$$Э_t = a_0 + a_1 V_t \quad (1)$$

где: $Э_t$ — внутреннее потребление первичных ТЭР в году *t*;

a_0 — постоянный член;

a_1 — коэффициент, характеризующий влияние единицы прироста ВВП на первичное потребление ТЭР;

V_t — объем ВВП в году *t*.

Данные о размере ВВП в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год и являются номинальными, так как выражены в текущих ценах. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития одной и той же страны в различные периоды времени. Такие сравнения можно делать только с использованием реальных показателей (показатели реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Таким образом,

— *номинальный ВВП* — это общая стоимость товаров и услуг, произведенных за отчетный период, по текущим ценам. Его динамика может быть вызвана изменением как объема производства, так и общего уровня цен;

— *реальный ВВП* — это стоимость данных товаров и услуг, рассчитанная исходя из цен предыдущего или любого другого базового года [2].

Для выявления реального изменения объема внутреннего производства с учетом инфляции или дефляции используется дефлятор ВВП, который представляет собой отношение номинального ВВП к реальному:

$$\text{ДефляторВВП} = \frac{\text{номинальныйВВП}}{\text{реальныйВВП}} \quad (2)$$

Дефлятор ВВП ежегодно рассчитывается Федеральной службой государственной статистики и в отличие от индекса потребительских цен включает все конечные товары и услуги.

Так как намечено снижение энергоемкости на 40% по отношению к уровню 2007 года, для дальнейших расчетов будем использовать показатели ВВП, рассчитанные в постоянных ценах этого года. Расчеты реального ВВП России с помощью номинально ВВП и его дефлятора представлены в табл. 1.

Таблица 1

Номинальный и реальный ВВП Российской Федерации на период с 2000 по 2011 год [3]

Год	ВВП в текущих ценах, млрд руб.	Дефлятор ВВП, % к предыдущему году	Дефлятор ВВП, % к 2007 году	ВВП в постоянных ценах 2007 года
1	2	3	4	5
2000	7305,65	137,64	34,70	21056,40
2001	8943,58	116,49	40,42	22128,40
2002	10830,54	115,61	46,73	23178,13
2003	13208,23	113,78	53,17	24843,17
2004	17027,19	120,28	63,95	26625,90
2005	21609,77	119,31	76,30	28323,62
2006	26917,20	115,17	87,87	30632,97
2007	33247,51	113,80	100,00	33247,51
2008	41276,85	117,96	117,96	34992,33
2009	38807,22	101,99	120,31	32255,62
2010	46308,54	114,19	137,38	33708,32
2011	55799,57	115,54	158,73	35154,75

Для определения коэффициентов a_0 и a_1 будем использовать метод наименьших квадратов на основе обработки статистических данных за 2000—2011 годы о внутреннем потреблении топливно-энергетических ресурсов и валовом внутреннем потреблении России (табл. 2.). Показатели ВВП за 2000—2011 годы представлены в постоянных ценах 2007 года.

Таблица 2

Исходная информация

Год	Внутреннее потребление ТЭР, млн т у. т. (факт)	ВВП, млрд руб. в ценах 2007 года
1	2	3
2000	874,20	21056,40
2001	885,90	22128,40
2002	895,80	23178,13
2003	926,40	24843,17
2004	937,35	26625,90
2005	948,30	28323,62
2006	981,50	30632,97
2007	994,80	33247,51
2008	1017,60	34992,33
2009	985,40	32255,62
2010	1028,80	33708,32
2011	1065,70	35154,75

Для определения наличия или отсутствия связи между исходными данными, представленными в табл. 2, построим график.

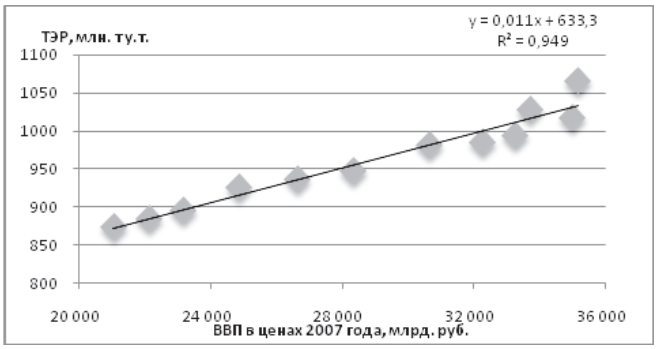


Рис. 2. Зависимость между ВВП и ТЭР за период с 2000 по 2011 год

Из графика видно, что между размером реального ВВП, рассчитанного в ценах 2007 года, и объемом потребляемых топливно-энергетических ресурсов существует пря-

мая линейная зависимость. Линейное уравнение регрессии имеет вид:

$$Э=633,3+0,011\cdot V \quad (3)$$

Размерность Э — млн т у. т., V — млрд руб.

Величина параметра a_1, равная 0,011, показывает среднее изменение отклика модели, то есть размера ТЭР (Э) при изменении регрессора (ВВП, V) в среднем на единицу. То есть при увеличении ВВП на 1 млрд руб. количество потребляемых топливно-энергетических ресурсов в среднем увеличится на 11 тыс. т у. т.

С помощью программного продукта Statistica проверим значимость параметров модели по критерию Стьюдента и значимость уравнения регрессии в целом с использованием критерия Фишера. Полученные расчеты представлены на рис. 3.

N=12	Regression Summary for Dependent Variable: ТЭР, млн. т у.т. R= ,97414146 R?= ,94895159 Adjusted R?= ,94384674 F(1,10)=185,89 p<,00000 Std.Error of estimate: 14,335					
	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(10)	p-level
Intercept			633,3208	24,44595	25,90698	0,000000
ВВП, млрд.руб.	0,974141	0,071448	0,0114	0,00084	13,63424	0,000000

Рис. 3. Проверка значимости модели с помощью программы Statistica

Уравнение статистически значимо, коэффициент детерминации $R^2 = 0,949$ (множественный R = 0,974) и является неслучайным, F-критерий = 185,89. Коэффициенты модели a_0 и a_1 статистически значимы, t-статистика равна 25,9 и 13,63 соответственно коэффициентам уравнения. Так как значение коэффициента детерминации близко к 1, линия регрессии достаточно точно описывает данные.

Таблица 3

Расчетные данные модели

Год	Внутреннее потребление ТЭР, млн т у. т. (факт)	ВВП, млрд руб. в ценах 2007 года	Внутреннее потребление ТЭР, млн т у. т. (расчет)	delta, млн т у. т.	Отклонение от факт. значений, %
1	2	3	4	5	6
2000	874,20	21056,40	873,4	0,84	0,10
2001	885,90	22128,40	885,6	0,32	0,04
2002	895,80	23178,13	897,6	1,75	0,20
2003	926,40	24843,17	916,5	9,87	1,07
2004	937,35	26625,90	936,9	0,49	0,05
2005	948,30	28323,62	956,2	7,91	0,83
2006	981,50	30632,97	982,5	1,04	0,11
2007	994,80	33247,51	1012,3	17,54	1,76
2008	1017,60	34992,33	1032,2	14,63	1,44
2009	985,40	32255,62	1001,0	15,63	1,59
2010	1028,80	33708,32	1017,6	11,20	1,09
2011	1065,70	35154,75	1034,1	31,62	2,97
Абсолютная максимальная погрешность, $\Delta Э_{макс}$, млн т у. т.				*31,62*	*2,97*
Средняя по модулю погрешность за период, $[\lvert \Delta Э \rvert]_{ср}$, млн т у. т.				*9,4*	*0,94*
Среднеквадратичная погрешность за период, σ^2, млн т у. т.				*13,09*	*1,36*

Модели всегда имеют погрешности. Погрешности определяются при сравнении исходной информации и данных, которые соответствуют выбранной модели прогнозирования по отклонениям. В табл. 4 даны отклонения расчетных значений потребления первичных ТЭР от фактических по годам, а также представлены результаты расчетов абсолютной, средней и среднеквадратичной погрешностей модели (3).

Так как все три вида погрешностей модели не превышают 3%, полученное линейное парное уравнения регрессионной зависимости является приемлемым для дальнейшего использования.

Коэффициент эластичности потребления первичных ТЭР по ВВП, полученный из уравнения регрессии, составляет:

$$el = a_1 \frac{\overline{V}}{\overline{Э}} 0,011 \cdot \frac{28\,845,59}{961,81} = 0,33$$

где $\overline{V}$ и $\overline{Э}$ — средние значения V и Э за 2000—2011 годы.

Следовательно, при росте ВВП на 1% потребление ТЭР возрастает на 0,32%.

Согласно полученному уравнению регрессии, основной вклад во внутреннее потребление ТЭР вносит постоянный член регрессии — 633,3 млн т у. т., а потребление ТЭР в зависимости от ВВП составляет для 2007 года 379 млн т у. т., или 37,4%. При росте ВВП в прогнозируемом периоде до 2020 года доля потребления ТЭР, которая зависит от ВВП, будет расти.

Энергоемкость ВВП, рассчитанная с использованием исходных данных, для 2007 года равна:

$$Э^{факт}_{ВВП\ 2007} = \frac{994,8}{33\,247,51} \cdot 1000 = 29,92\ \frac{т у. т.}{млн\ руб.}$$

Но энергоемкость ВВП может быть определена и по формуле:

$$Э_{ВВП} = \frac{Э}{V} = \frac{a_0 + a_1 V}{V} = \frac{a_0}{V} + a_1 \quad (4)$$

Как видно из формулы, при постоянном значении коэффициента a1 энергоемкость будет снижаться с ростом ВВП. К примеру, энергоемкость ВВП в 2007 году составила:

$$Э^{расчет}_{ВВП\ 2007} = \frac{633,3}{33\,247,51} + 0,011 = \frac{633,3}{33,248} + 11 = 30,05\ \frac{т у. т.}{млн\ руб.}$$

Таким образом, энергоемкость зависит от прогноза роста ВВП, причем разница между фактическим и расчетным значением энергоемкости ВВП составила 0,13 т у. т./млн руб., или 0,43%.

Прогноз энергоемкости ВВП России на 2020 и 2030 годы

В прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, разработанном Министерством экономического развития и опубликованном в марте 2013 года, с учетом основных тенденций развития российской экономики выделены несколько вариантов долгосрочного развития страны, которые определяются степенью реализации следующих ключевых факторов:

— степенью развития и реализации сравнительных преимуществ российской экономики в энергетике, науке и других сферах;

— интенсивностью инновационного обновления обрабатывающих производств и динамикой производительности труда;

— модернизацией транспортной и энергетической инфраструктуры;

— развитием институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность;

— укреплением доверия в обществе и социальной справедливости, включая вопросы легитимности собственности;

— интенсивностью повышения качества человеческого капитала и формирования среднего класса;

— интеграцией евразийского экономического пространства.

В зависимости от степени реализации этих факторов выделяются три сценария социально-экономического развития в долгосрочной перспективе:

1) консервативный;

2) инновационный;

3) целевой (форсированный).

Консервативный сценарий (вариант 1) характеризуется умеренными долгосрочными темпами роста экономики на основе активной модернизации топливно-энергетического и сырьевого секторов российской экономики при сохранении относительного отставания в гражданских высоко- и среднетехнологичных секторах. Модернизация экономики ориентируется в большей степени на импортные технологии и знания. Среднегодовые темпы роста ВВП оцениваются на уровне 3,0—3,2% в 2013—2030 годах.

Инновационный сценарий (вариант 2) характеризуется усилением инвестиционной направленности экономического роста. Сценарий опирается на создание современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний наряду с модернизацией энергосырьевого комплекса.

Сценарий предполагает превращение инновационных факторов в ведущий источник экономического роста и прорыв в повышении эффективности человеческого капитала на рубеже 2020—2022 годов, что позволяет улучшить социальные параметры развития. Среднегодовые темпы роста российской экономики оцениваются на уровне 4,0—4,2% в 2013—2030 годах, что будет превышать рост мировой экономики и позволит увеличить долю России в мировом ВВП до 4,3% к 2030 году.

Целевой (форсированный) сценарий (вариант 3) разработан на базе инновационного сценария, при этом он характеризуется форсированными темпами роста, повышенной нормой накопления частного бизнеса, созданием масштабного несырьевого экспортного сектора и значительным притоком иностранного капитала. Среднегодовые темпы роста ВВП повышаются до 5,0—5,4%, что повышает вес российской экономики в мировом ВВП до 5,3% мирового ВВП к 2030 году [4].

Таблица 4

Среднегодовые темпы прироста ВВП на период до 2020 года при трех вариантах социально-экономического развития,%

Показатель	Варианты	2011—2015 годы	2016—2020 годы	2021—2025 годы	2026—2030 годы	2013—2030 годы
1	2	3	4	5	6	7
ВВП	1	3,6	3,6	3,0	2,5	3,0—3,2
	2	4,0	4,4	4,0	3,7	4,0—4,2
	3	4,6	6,8	5,3	4,2	5,0—5,4

Рассчитаем объем ВВП в 2020 году при трех сценариях по формуле:

$$ВВП^{2020} = ВВП^{2011} \cdot K^t, \quad (5)$$

где K^t — коэффициент среднегодового темпа прироста в период времени t.

$$ВВП_1^{2020} = 35\,154{,}75 \cdot 1{,}036^9 = 48\,330{,}55 \text{ млрд руб};$$

$$ВВП_2^{2020} = 35\,154{,}75 \cdot 1{,}04^4 \cdot 1{,}044^5 = 51\,005{,}83 \text{ млрд руб};$$

$$ВВП_3^{2020} = 35\,154{,}75 \cdot 1{,}046^4 \cdot 1{,}068^5 = 58\,474{,}56 \text{ млрд руб.}$$

Расчеты ВВП, потребления ТЭР и энергоемкости ВВП в 2020 году по трем сценариям социально-экономического развития представлены в табл. 5. Стоит заметить, что полученные с использованием уравнения регрессии значения потребления топливно-энергетических ресурсов в 2020 году варьируются в диапазоне от 1165 до 1275 млн т у. т.

А внутреннее потребление ТЭР согласно энергетической стратегии РФ на период до 2030 года, рассчитанной Министерством энергетики на конец второго этапа (2020—2022 годы), оценивается в 1160—1250 [5]. Таким образом, в среднем разница составляет 15 млн т у.т., что говорит о достаточно высокой точности прогноза при использовании ранее полученной модели.

Следовательно, относительно 2007 года энергоемкость ВВП в 2020 году уменьшится на:

— 19% при консервативном сценарии;

— 21% при инновационном сценарии;

— 26,4% при форсированном сценарии.

Итак, ни один из вариантов не дает снижения энергоемкости ВВП в 2020 году на 40%, как предусматривается в государственной программе энергосбережения и повышения энергетической эффективности до 2020 года.

Однако при темпе снижения энергоемкости в среднем на 4% ежегодно до кризисного 2008 года необходимое целевое значение было бы получено уже к середине 2016 года. В связи с экономическим кризисом и последующим выходом из него, восстановлением отечественной и мировой экономики в течение последующих трех лет добиться столь хороших показателей невозможно.

Зная среднегодовые темпы прироста ВВП до 2030 года, аналогично можно рассчитать объем потребления ТЭР, энергоемкость и процент ее снижения к концу 2030 года.

Таблица 5

Ключевые индикаторы социально-экономического развития России на 2030 год

Показатель	Консервативный сценарий (вариант 1)	Инновационный сценарий (вариант 2)	Целевой сценарий (вариант 3)
1	3	4	5
ВВП в 2030 году, млрд руб.	63390,90	74418,40	92002,40
Потребление ТЭР в 2030 году, млн т у. т.	1330,60	1451,90	1656,22
Энергоемкость ВВП в 2030 году, т у. т./млн руб.	21,00	19,50	17,80

Окончание табл. 5

Энергоемкость ВВП в 2007 году, т у. т./млн руб.	29,66		
Снижение энергоемкости ВВП к 2030 году по сравнению с 2007 годом, %	29,24	34,23	39,96

Как видно из табл. 5, целевого значения — снижения энергоемкости ВВП на 40% по отношению к 2007 году — при самом оптимистичном сценарии долгосрочного социально-экономического развития возможно будет достичь лишь к концу 2030 года.

Вернемся к формуле (4) для расчета энергоемкости ВВП. Для 2020 года при самом оптимистичном сценарии развития, то есть при сценарии № 3, энергоемкость ВВП составит:

$$Э_{ВВП}^{2020} = \frac{633,3}{58,485} + 11 = 21,83 \ \frac{тут.}{млн\ руб.}$$

Для того чтобы снижение энергоемкости в 2020 году по сравнению с 2007 годом составило 40%, показатель энергоемкости должен достичь уровня 17,8 т у. т./млн руб.:

$$Э_{ВВП}^{2020*} = Э_{ВВП}^{2007} \cdot 0,6 = 29,66 \cdot 0,6 = 17,8$$

Следовательно,

$$\frac{a_0}{V} + a_1 = 17,8$$

Значительная роль постоянного члена $a_0 = 633,3$, не зависящего от ВВП, свидетельствует прежде всего о расходах топлива на тепло- и электроснабжение жилых и производственных зданий (около двух третей всего потребления ТЭР), а также других факторах, не зависящих от ВВП. Конечно, есть возможности энергосбережения в теплоснабжении зданий, что повлияет в будущем и на снижение постоянного члена регрессии, но для этого необходим ежегодный пересчет уравнения регрессии [6].

Коэффициент $a_1 = 11$ — это потребление ТЭР на единицу прироста ВВП. Рассчитаем значение этого коэффициента при объеме ВВП, в 2020 году равном 58,485 трлн руб.:

$$\frac{633,3}{58,485} + a_1 = 17,8$$

$$a_1 = 17,8 - \frac{633,3}{58,485} = 6,97 \ \frac{т\ у.т.}{млн\ руб.}$$

Соответственно потребление ТЭР на единицу прироста ВВП должно уменьшиться с 11 до 6,97.

Также рассчитаем объем ВВП при неизменных коэффициентах $a_0 и a_1$:

$$\frac{633,3}{V} + 11 = 17,8$$

$$V = \frac{633,3}{17,8 - 11} = 93,13\ трлн\ руб.$$

Значит, для того чтобы достичь объема ВВП к 2020 году в размере 93 трлн руб., среднегодовой темп прироста должен быть равен 11,4%:

$$ВВП^{2020} = ВВП^{2011} \cdot K^t$$

$$35,155 \cdot K^9 = 93,13$$

$$K = \sqrt[9]{\frac{93,13}{35,155}} = 1,114$$

Таким образом, для решения задачи снижения энергоемкости ВВП России к 2020 году на 40% относительно 2007 году, поставленной в Указе Президента РФ в июне 2008 года, необходимо либо повысить темпы роста ВВП в 2012—2020 годах до 11,4% в год при неизменном среднем показателе удельного потребления ТЭР на единицу прироста ВВП — 11 т у. т. (как и в 2000—2011 годах), либо при среднегодовых темпах роста 5,5% снизить показатель удельного потребления ТЭР на единицу прироста ВВП до 6,97 т у. т.

Учитывая динамику изменения ВВП в 2012—2013 годах и прогноз ее изменения на 2014 год, можно говорить о предпочтительности второго варианта достижения целевого показателя, хотя и этот вариант представляется достаточно сложно реализуемым и маловероятным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики: Указ Президента РФ от 4 июня 2008 года № 889.

2. Андрижиевский А. А., Володин В. И. Энергосбережение и энергетический менеджмент: учеб. пособие. Минск: Высш. шк., 2005. 294 с.

3. Слугина С. В., Чернов С. С. Прогноз энергоемкости валового внутреннего продукта России на 2020 год // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. I Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. С. 409—413.

4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года. 2013. 61 с.

5. Об Энергетической стратегии РФ на период до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 года № 1715-р.

6. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

REFERENCES

1. On some measures for increasing the power and ecological efficiency of the Russian economics: Decree of the Russian President of June 4, 2008 № 889.

2. Andrizhiyevsky A. A., Volodin V. I. Energy saving and power management: ucheb. Posoby. Minsk: Vyssh. Sshod., 2005. 294 p.

3. Slugina S. V., Chernov S. S. Forecast of power ccapacity of gross domestic product of Russia for 2020 // Infrastructure branches of economy: problems and development prospects: collection of materials of the I International scientific and practical conference / Under general edition of S. S. Chernov. Novosibirsk: NGTU publishing house, 2013. P. 409—413.

4. The forecast of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2030. 2013. 61 p.

5. About Power strategy of the Russian Federation for the period till 2030: Order of the Government of the Russian Federation of November 13, 2009 № 1715-r.

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

УДК 621.311:658.26
ББК 31.27:65.305.142

Kravchenko Alexander Vasilievic,
candidate of technical sciences, associate professor
of the department of management systems and economics
of power engineering of Novosibirsk
State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: kaveco@yandex.ru

Кравченко Александр Васильевич,
канд. техн. наук, доцент кафедры систем
управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: kaveco@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

INCREASE OF THE ENERGY INFRASTRUCTURE AVAILABILITY

В рамках научной статьи при исследовании вопроса повышения доступности энергетической инфраструктуры в свете выхода дорожной карты рассматриваются вопросы, связанные с техническим подключением к сетям потребителей электрической энергии, с учетом изменений и преобразований на рынке электрической энергии, происходящих в настоящее время. В данном контексте речь идет и о динамике увеличения количества заявок, и о введении стандартов качества обслуживания потребителей, и об уменьшении оплаты для некоторых категорий.

В статье на основании проведенного анализа разработаны предложения по повышению эффективности деятельности в области технологических присоединений с учетом региональных особенностей и форм собственности потребителей.

The issues connected with technical connections of electric power consumers to the networks with regard to changes and modifications at the electric power market currently taking place are examined in the scientific article in the process of studying the issue of increasing the power engineering infrastructure availability due to the roadmap issuance. In such context, it includes the dynamics of the number of requests increase, and introduction of the quality standards of consumers servicing, and reduction of payments for some categories.

Based on the performed analysis, the article develops proposals for increasing efficiency of activity in the area of technological connections with regard to regional peculiarities and the consumers ownership types.

Ключевые слова: электрические сети, технологические присоединения, требования, нормативы, правовая база, региональные особенности, формы собственности потребителей, сроки исполнения, дорожная карта, инфраструктура.

Keywords: electric power networks, technological connections, requirements, standards, legal framework, regional features, consumers ownership type, deadlines, roadmap, infrastructure.

Наблюдательный совет Агентства стратегических инициатив (АСИ) рассмотрел подготовленную в рамках реализации Национальной предпринимательской инициативы дорожную карту «Повышение доступности энергетической инфраструктуры». Дорожная карта включает перечень конкретных мероприятий по упрощению, ускорению и удешевлению процесса подключения потребителей к энергосетям. Реализация дорожной карты будет осуществляться с 2012 по 2017 год.

Подготовка дорожной карты велась в течение двух месяцев, в рабочую группу помимо чиновников вошли представители бизнеса, деловых и профессиональных объединений, участники энергетического сообщества. Задачей группы стало выявление наиболее острых проблем доступа к энергоресурсам, аккумуляция мирового опыта по этому направлению с дальнейшей разработкой конкретных предложений по упрощению и ускорению процесса подключения уже в ближайшей перспективе.

Принятие и реализация проекта дорожной карты «Повышение доступности энергетической инфраструктуры» позволит значительно упростить условия технологического присоединения потребителей к распределительным электрическим сетям, что позитивно скажется на социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации.

Предлагаемый проект в полной мере учитывает интересы и предложения как потребителей, так и межрегиональных и региональных распределительных электросетевых компаний. Словом, предстоит кардинальная модернизация всей системы технологического присоединения (ТП) к распределительным электросетям с учетом передовых мировых практик и в соответствии с международными стандартами в этой сфере. Соответственно можно ожидать повышения инвестиционной привлекательности российской экономики.

Реализация дорожной карты позволит существенно

уменьшить количество этапов присоединения (с 10 до 5), сократить время на прохождение всех этапов по получению доступа к энергосети, а также снизить затраты на получение доступа к энергосети.

В целях совершенствования стандартов качества обслуживания клиентов в части мероприятий по технологическому присоединению организовывается процесс приема документов на всех этапах технологического присоединения по принципу одного окна.

В настоящее время в Новосибирской области наблюдается динамика увеличения количества заявок на технологическое присоединение и заключенных договоров. Тенденция роста заявляемой мощности в льготной категории до 15 кВт как среди физических, так и юридических лиц сохраняется с 2009 года. Количество поданных заявок на технологическое присоединение за промежуток времени с 2009 по 2012 год выросло более чем в два раза (рис.) [1].

Прирост обусловлен изменением законодательства в сфере технологического присоединения, а именно уменьшением размера платы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, запрашивающих мощность до 15 кВт [2].

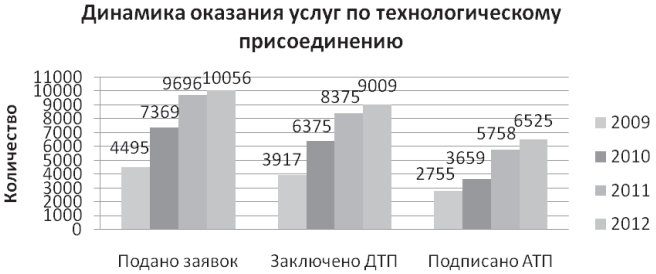


Рис. Динамика оказания услуг по технологическому присоединению

К иным основным причинам увеличения по заявкам с максимальной мощностью до 15 кВт включительно можно отнести следующие причины:

1. Ведение застройки малоэтажного жилья в рамках федеральных и региональных программ (комплексные застройки), а также строительство индивидуальных жилых домов («второй дом»).

2. Принятие Правительством РФ антикризисных мер, для реализации которых были внесены изменения в Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии.

Тенденция по росту заявленной максимальной мощности по отношению к 2011—2012 годам объясняется восстановлением экономики, в том числе ростом крупных заявителей (мощностью более 670 кВт).

Со стороны сетевой организации в деятельности по технологическим присоединениям можно выделить следующие проблемы:

1. Отсутствие права сетевой организации на одностороннее расторжение договора при неисполнении заявителем условий договора (неоплата услуги).

2. Сетевая организация не вправе требовать расчет нагрузок и любое другое обоснование заявленной максимальной мощности от заявителей (завышенные расчеты и объемы строительства электросетей, энергетические памятники).

Ежемесячно электросетевой компанией Новосибирской области в адрес заявителей направляется порядка 650 договоров, при этом примерно 40 договоров аннулируется в связи с нарушением заявителями сроков заключения договоров.

Несоблюдение сроков заключения и, как следствие, аннулирование договоров можно объяснить недостаточными знаниями заявителей в области технологического присоединения к электрическим сетям, невниманием к условиям и порядку заключения договоров.

Нарушение сроков заключения договоров со стороны физических лиц зачастую объясняется, во-первых, тем, что подаются заявки на присоединение бытовых объектов, планируемых к вводу через 2—3 года, а срок технологического присоединения энергопринимающих устройств этой категории, как правило, составляет 4—6 месяцев со дня заключения договора (в некоторых случаях 1 год). Таким образом, заявитель, понимая, что к обозначенному сроку его объект не будет построен, не подписывает договор. Второй причиной несоблюдения сроков заключения договоров для данной категории заявителей является подача заявки на присоединение строительных механизмов «на всякий случай».

В отношении бюджетных и муниципальных организаций сложность в соблюдении сроков заключения договоров обуславливается тем, что такие заявители не могут за 60 дней определиться, за счет каких средств будет производиться финансирование, и тем самым не могут определить для себя возможность соблюдения сроков оплаты по договору в случае его заключения [3; 4].

В целях устранения вышеуказанных проблем предлагаю электросетевой организации при выдаче договоров акцентировать внимание заявителей на необходимости соблюдения сроков подписания и направления подписанных договоров.

В частности, климат Новосибирской области, расположенной в западной части Сибири, отличается длительным холодным периодом (высокие отрицательные температуры могут держаться с ноября по апрель), что значительно затрудняет строительство кабельных линий. При прокладке кабельных линий в зимний период изоляция кабеля при разматывании в условиях низкой температуры деформируется, покрывается трещинами, разрывами и теряет свои эксплуатационные качества. В том числе в зимний период сложно получить разрешение на проведение земляных работ [2].

Отдельно хотелось бы выделить еще одну проблему — постоянно меняющиеся правила, регламентирующие технологические присоединения. При этом изменения могут проявляться как в части организационных мероприятий, так и в части форм, сроков подготовки и выдачи технических условий и договоров. Так, постановлениями Правительства РФ в Правила доступа к электрическим сетям были внесены изменения в количестве: в 2009 году — 5 изменений, в 2010-м — 4, в 2011-м — 2, в 2012-м — 4, в 2013-м — 7 изменений.

С учетом существующего бизнес-процесса по внедрению всех изменений и зачастую неготовности к ним (поскольку они, как правило, носят кардинальный характер) [5], а информация до филиалов доводится спустя некоторое время, имеется информационный вакуум, вследствие чего отсутствует гибкость управления. В качестве решения данной проблемы предлагается создание единой информационной базы, корректирующейся и дополняемой регламентирующими указаниями в онлайн-режиме, доступной руководству, всем задействованным в технологических присоединениях сотрудникам.

Таким образом, в случае реализации предложений по улучшению бизнес-процессов, описанных в предыду-

щем разделе, экономический эффект возможно оценить как отсутствие нарушений со стороны сетевой организации и соответственно отсутствие штрафов, предписаний и административных нарушений.

Основные результаты данной работы состоят в следующем:

1. Выявлены основные проблемы технологических присоединений с учетом региональных особенностей функционирования электросетевой компании.

2. Даны предложения по их устранению и оптимизации существующего бизнес-процесса (в частности, предложения по созданию информационной базы, доступной одновременно всем уровням).

3. Рассмотрено развитие электросетевой организации в рамках технологических присоединений с учетом выхода Постановления Правительства № 861 и дорожной карты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Правила технической эксплуатации электроустановок потребителей (утв. приказом Минэнерго РФ от 13 января 2003 года № 6).

2. Устав ЗАО «Региональные электрические сети» (утв. решением Совета директоров ОАО «Новосибирскэнерго» от 4 мая 2007 года Пр. № 16).

3. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Сравнительный анализ систем управления рисками предприятий энергетического машиностроения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 77—80.

4. Кравченко А. В., Яфасова А. Ш. Основные принципы и преимущества системы управления рисками, интегрированной с бизнес-процессами // Управление экономическими системами. 2013. № 51. С. 30—33.

5. Кравченко А. В. Перепрофилирование деятельности как способ выживания предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 159—161.

REFERENCES

1. Rules of technical operation of electrical installations (approved by the Order of the RF Ministry of Energy on January 13, 2003 № 6).

2. Charter of JSC Regional Electric Networks (approved by the Board of Directors of Novosibirskenergo on May 4, 2007 Pr. № 16).

3. Kravchenko A. V., Yafasova A. S. Comparative analysis of the risk management systems of power engineering // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 77—80.

4. Kravchenko A. V., Yafasova A. S. Basic principles and benefits of the risk management system integrated with business processes // Management of economic systems. 2013. № 51. P. 30—33.

5. Kravchenko A. V. Redesigning activity as a way of survival of the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 159—161.

ПОДПИСКА

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2014 год можно:

- ***в любом почтовом отделении связи по каталогу «Почты России» (индекс по каталогу 38683);***
- ***непосредственно в редакции журнала, расположенной по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107 (редакционный индекс Р8683);***
- ***с помощью заявки, отправленной по электронной почте: meon_nauka@mail.ru, с указанием ФИО, почтового индекса, адреса, срока подписки и стоимости.***

СТОИМОСТЬ
(без комиссии за услуги почты)
подписки на 1 год
1200 руб.
Стоимость подписки на 6 месяцев
600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца
300 руб.

Контактная информация:
главный редактор Ващенко Александр Николаевич,
моб. тел.: 8-909-384-16-61; 8-902-38-65-549

Адрес редакции научного журнала:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 621.311:338.5
ББК 31.27:65.256

Vasilyeva Marina Valeryevna,
postgraduate student, assistant
of the department of management
and economic systems in power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

Васильева Марина Валерьевна,
аспирант, ассистент кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: vas-mv@yandex.ru

Kitushin Vikentiy Georgievich,
doctor of engineering sciences, professor
of the department of management
and economic systems in power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: kitushin@power.nstu.ru

Китушин Викентий Георгиевич,
д-р техн. наук, профессор, профессор кафедры
систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: kitushin@power.nstu.ru

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ УСЛУГИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ АДРЕСНОЙ НАДЕЖНОСТИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

DEVELOPMENT OF THE MODEL OF THE SERVICE COST CALCULATION FOR ENSURING ADDRESS RELIABILITY OF POWER SUPPLY

Обеспечение адресной надежности электроснабжения представлено в виде отдельной услуги, предоставляемой на основе свободных двусторонних договоров между электросетевой компанией и конечными потребителями электроэнергии. Разработан механизм расчета взаимных финансовых обязательств контрагентов по договору обеспечения адресного уровня надежности. Предложены модели расчета стоимости услуги с учетом наличия допустимого недоотпуска, то есть объема электроэнергии, непоставку которого конечный потребитель готов терпеть. Кроме того, представлен способ корректировки исходной модели с учетом системных эффектов.

Address reliability of power supply ensuring is presented as a separate service provided on the basis of free bilateral contracts between the electric grid company and the end users of the electric power. Mechanism of calculation of mutual financial obligations of counteragents is developed. Models of the service cost calculation are proposed taking into account the existence of admissible electricity sacrifice, i. e. the electric power amount, the non-delivery of which the end user is ready to suffer. Besides, the way of correction of the initial model is presented taking into account the system effects.

Ключевые слова: надежность электроснабжения, конечные потребители, электросетевая компания, двусторонний договор, экономический механизм, компенсация, прерывание электроснабжения потребителя, недоотпуск электроэнергии, адресная надежность, убыток.

Keywords: power supply reliability, end users, electric grid company, bilateral contract, economic mechanism, compensation, customer interruption, electricity sacrifice, address reliability, damage.

1. Введение

Ранее авторами было показано, что отсутствие учета индивидуальных требований потребителей электроэнергии по надежности электроснабжения является существенной проблемой [1; 2]. Актуальность затронутого вопроса подтверждается положениями утвержденной от 3 апреля 2013 года Стратегии развития электросетевого комплекса РФ в области надежности электроснабжения. В документе обозначена задача постепенно обеспечить адресное транслирование экономических эффектов по результатам деятельности сетевых компаний на конечных потребителей. В долгосрочной перспективе предполагается «обеспечить диалог с потребителями об их приоритетах — надежности энергоснабжения или цены за соответствующий уровень надежности» [3].

В [4] представлен один из вариантов решения задачи реализации клиентоориентированного подхода в обеспечении надежности электроснабжения. Авторами предлагается разделить надежность электроснабжения на две части — общесистемную и адресную. Первая обеспечивается в рамках действующих правил розничного рынка электроэнергии. Адресную надежность можно обеспечивать на основе свободных двусторонних соглашений между сетевыми организациями и конечными потребителями.

Анализ зарубежного опыта [5] позволяет сделать вывод, что отдельная дополнительная услуга по обеспечению адресного уровня надежности имеет достаточный для ее осуществления спрос со стороны конечных потребителей, а российская практика заключения энергосервисных контрактов дает основания считать, что свободные двусторонние договоры, не регламентируемые правилами розничного рынка электроэнергии, могут иметь место и в российских условиях.

2. Схема отношений между контрагентами по договору об обеспечении адресной надежности. Расчет стоимости услуги

Отношения между сетевыми компаниями и конечными потребителями электроэнергии в рамках двустороннего договора на обеспечение адресного уровня надежности

электроснабжения могут строиться следующим образом.

Потребитель, которого не устраивает уровень надежности электроснабжения, обеспечиваемый ему в рамках розничного рынка электроэнергии, заявляет сетевой компании желаемую надежность электроснабжения в виде величины убытков, которые он несет из-за недоотпуска 1 кВт-ч электроэнергии y_i. Чем больший размер убытков задает потребитель, тем выше уровень надежности электроснабжения он желает получить.

Со своей стороны сетевая компания обязуется обеспечить потребителю надежность электроснабжения за счет проведения соответствующих технических мероприятий или экономически, то есть за счет компенсации убытков, понесенных потребителем из-за прерываний электроснабжения. Распределять денежные средства, полученные от потребителей в качестве оплаты услуги, между этими двумя альтернативными вариантами сетевой компании целесообразно в соответствии с критерием минимума суммарных затрат. Техническое мероприятие по повышению уровня надежности электроснабжения конечного потребителя электроэнергии следует осуществлять в том случае, если затраты на его финансирование оцениваются меньшей величиной, чем сокращение компенсационных выплат вследствие его проведения.

Расчет стоимости услуги по обеспечению индивидуального уровня надежности предлагается осуществлять исходя из условия, что за обеспечение адресного уровня надежности конечные потребители должны заплатить сумму, равную компенсационным выплатам, в случае если сетевая компания не проводила никаких технических мероприятий:

$$\sum_{i=1}^{N}\sum_{t=1}^{T} C_{it} = \sum_{i=1}^{N}\sum_{t=1}^{T} Y_{it}, \qquad (1)$$

где: N — количество потребителей, заключивших с РСК договор на обеспечение адресного уровня надежности;

T — срок договора на обеспечение адресного уровня надежности;

Cit — плата i-го потребителя в t-й год действия договора на обеспечение адресного уровня надежности;

Yij — компенсация убытков i-го потребителя в t-й год действия договора на обеспечение адресного уровня надежности.

Размер компенсации убытков потребителя из-за прерывания электроснабжения можно оценить как:

$$Y_i = y_i \cdot \Delta Э_i, \qquad (2)$$

где: y_i — заявляемый i-м потребителем удельный размер убытков, или размер компенсации за недоотпуск 1 кВт-ч;

$\Delta Э_i$ — фактический недоотпуск электроэнергии i-му потребителю.

Стоимость услуги по обеспечению адресного уровня надежности электроснабжения для i-го конечного потребителя может определяться пропорционально его электропотреблению:

$$C_i = c_i \cdot \overline{Э}_i, \qquad (3)$$

где: c_i — стоимость услуги на 1 кВт-ч потребления электроэнергии для i-го конечного потребителя электроэнергии;

$\overline{Э}_i$ — среднегодовой объем электропотребления i-го конечного потребителя электроэнергии.

Чем большую надежность желает получить конечный потребитель, тем больше для него должна быть цена за соответствующую услугу. Будем определять стоимость услуги на 1 кВт-ч потребления электроэнергии в виде:

$$c_i = \alpha \cdot y_i, \qquad (4)$$

где α — искомый параметр.

С учетом (1) — (4) получаем:

$$\alpha = \frac{\sum_{i=1}^{N}\sum_{t=1}^{T} \overline{y}_i \cdot \Delta\overline{Э}_{it}}{\sum_{i=1}^{N}\sum_{t=1}^{T} \overline{y}_i \cdot \overline{Э}_{it}}, \qquad (5)$$

Если услугу на обеспечение адресной надежности заключают потребители, присоединенные к электрической сети по разным категориям надежности, то значения α должны рассчитываться индивидуально. Потребители, имеющие более высокую категорию надежности, уже частично внесли плату за обеспечение надежности их электроснабжения. Соответственно стоимость разрабатываемой услуги для них должна быть ниже, чем для потребителей более низких категорий надежности, даже при равных заявленных величинах y_i.

В этом случае расчет можно проводить индивидуально по каждому потребителю, исходя из условия:

$$\sum_{t=1}^{T} C_{it} = \sum_{t=1}^{T} Y_{it}, \qquad (6)$$

Тогда

$$\alpha_i = \frac{\sum_{t=1}^{T} \Delta\overline{Э}_{it}}{\sum_{t=1}^{T} \overline{Э}_{it}}, \qquad (7)$$

Предполагается, что доля недоотпуска электроэнергии потребителям, имеющим более высокую категорию надежности, меньше по сравнению с аналогичным значением для потребителей более низкой категории надежности. Следовательно, при равных заявленных значениях y_i при расчете стоимости разрабатываемой услуги с использованием значений, полученных по (7), первые заплатят меньше.

Помимо учета уже обеспеченного и оплаченного потребителем уровня надежности второй способ расчета имеет еще одно существенное преимущество относительно первого. Вычисления по (7) понятнее и прозрачнее для потребителя, что особенно важно при условии, что предлагаемая услуга является необязательной, то есть потребитель самостоятельно принимает решение о заключении соответствующего договора.

Очевидно, если рассчитывать стоимость услуги исходя из равенства (6), потребитель не несет никаких дополнительных затрат, заключая договор на обеспечение индивидуального уровня надежности. Если сетевая компания не проводит никаких технических мероприятий по повышению уровня надежности электроснабжении конкретного потребителя, то она возвращает последнему все полученные от него денежные средства в виде компенсационных выплат. В противном случае плата потребителя составит величину, равную убыткам, которые бы он понес из-за прерываний электроснабжения, не заключив договор на обеспечение индивидуального уровня надежности.

3. Расчет стоимости услуги по обеспечению индивидуального уровня надежности с учетом допустимого недоотпуска

Выше был рассмотрен случай, когда потребителю компенсируется весь недоотпуск электроэнергии. Однако в общем случае существует некая величина недоотпуска, кото-

рую потребитель готов терпеть. К примеру, у последнего может быть установлен автономный резервный источник питания, или технологический процесс может допускать кратковременные прерывания электроснабжения.

В этой ситуации на этапе заключения договора потребитель помимо значения y_i задает величину $\Delta Э_i^{доп}$ — допустимый недоотпуск электроэнергии, или недоотпуск, по которому сетевая компания не будет выплачивать компенсацию:

$$Y_i = y_i \cdot (\Delta Э_i - \Delta Э_i^{доп}), \quad (8)$$

Допустимый недоотпуск может быть задан потребителем через продолжительность допустимого недоотпуска $t_{i\,доп}$. При этом оценить значение $\Delta Э_i^{доп}$ можно следующим образом:

$$\Delta Э_i^{доп} = t_i^{доп} \cdot P_i^{ср}, \quad (9)$$

где: $P_i^{ср}$ — средняя мощность *i*-го потребителя.

Стоимость услуги по обеспечению индивидуального уровня надежности для *i*-го потребителя при отличном от нуля значении $\Delta Э_i^{доп}$ снизится, так как (7) примет вид:

$$\alpha_i = \frac{\sum_{t=1}^{T} (\Delta \overline{Э}_{it} - \Delta Э_{it}^{доп})}{\sum_{t=1}^{T} \overline{Э}_{it}}, \quad (10)$$

4. Расчет стоимости услуги по обеспечению индивидуального уровня надежности с учетом системных эффектов

Пусть N конечных потребителей электроэнергии заключили с электросетевой компанией договоры на обеспечение индивидуального уровня надежности. Сетевая компания, в свою очередь, провела соответствующие технические мероприятия в отношении этих потребителей. Повышение адресных надежностей электроснабжения отдельных потребителей окажет положительное влияние на общесистемные показатели надежности, и тариф на передачу электроэнергии для рассматриваемой сетевой компании на следующий отчетный период будет скорректирован с применением повышающего коэффициента [6].

Таким образом, потребители, заключившие договор на услугу по обеспечению индивидуального уровня надежности, будут вынуждены возмещать затраты сетевой компании на повышение надежности электроснабжения дважды. Чтобы этого не допустить, необходимо скорректировать модель расчета стоимости разрабатываемой услуги (3) с учетом системных эффектов:

$$C_i = (c_i - K \cdot S) \cdot \overline{Э}_i, \text{ при } K \cdot S \le c_i, K > 0, \quad (11)$$

где: *K* — коэффициент, корректирующий тариф на передачу электрической энергии с учетом уровня надежности и качества оказываемых электросетевой компанией услуг;

S — тариф на передачу электрической энергии.

Если общесистемный показатель надежности за отчетный период имеет высокое значение, при расчете тарифа не передачу электроэнергии устанавливается повышающий корректировочный коэффициент *(K>0)*. В этом случае потребители, заключившие договор на обеспечение адресной надежности электроснабжения, оплачивают проведенные сетевой компанией в целях повышения надежности технические мероприятия в размере $K \cdot S \cdot \overline{Э}_i$ через тариф на передачу электроэнергии. На эту же величину для них уменьшается стоимость индивидуальной услуги по обеспечению надежности электроснабжения. Суммарно для потребителя это равносильно ситуации, если бы он оплатил только индивидуальную услугу.

Если тариф на передачу электроэнергии по результатам деятельности сетевой компании в отчетном периоде не корректировался, то коэффициент *K = 0*, а выражение (11) принимает вид (3).

Такой подход является более справедливым. Кроме того, учет системных эффектов при расчете стоимости индивидуальной услуги по обеспечению надежности электроснабжения будет стимулировать потребителей заключать договоры на обеспечение адресной надежности. И при наличии этого договора, и при его отсутствии потребителю придется платить за повышение надежности электроснабжения. Однако в первом случае он гарантированно получает результат в виде снижения убытков из-за недоотпуска электроэнергии, тогда как во втором случае при повышении общесистемных показателей надежности его индивидуальный уровень надежности может остаться неизменным или понизиться.

Выводы

В статье представлены три модели расчета стоимости услуги по обеспечению конечному потребителю адресного уровня надежности. В первом случае предполагается, что сетевая компания компенсирует весь недоотпуск электроэнергии.

Второй случай учитывает готовность потребителя иметь определенную величину недоотпуска электроэнергии. К примеру, если у потребителя есть автономный источник питания, то размер недоотпуска, убытки по которому должна возместить сетевая компания, целесообразно уменьшить на объем энергии, который может обеспечить этот автономный источник. Стоимость услуги по обеспечению индивидуального уровня надежности при этом для данного потребителя снижается.

Представление обеспечения адресной надежности как самостоятельной услуги, предоставляемой за рамками правил розничного рынка, с одной стороны, требует принятия его правил в качестве условий, не подлежащих корректировке. С другой стороны, разрабатываемая модель должна учитывать общесистемные экономические эффекты, к которым в рамках действующего законодательства приведет повышение надежности электроснабжения в индивидуальном порядке. В связи с этим в третьей модели, представленной в статье, стоимость услуги по обеспечению адресной надежности уменьшается на величину, на которую увеличится тариф на передачу электроэнергии в том случае, если сетевая компания обеспечит высокие показатели надежности и качества предоставляемых услуг.

Обе корректировки модели положительно скажутся на отношении конечных потребителей к разрабатываемой услуге. Учет допустимого недоотпуска позволит им использовать созданные ранее собственные автономные средства обеспечения надежного электроснабжения, а дополнительно покупать только надежность, превышающую собственные возможности для ее обеспечения.

Учет системных эффектов также делает услугу по обеспечению адресной надежности более привлекательной для потребителей. При заключении соответствующего договора с потребителя фактически снимается надбавка за высокие показатели общесистемной надежности. Он оплачивает только ту надежность, которая фактически ему обеспечивается.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Механизмы обеспечения надежности электроснабжения // Методические вопросы исследования надежности больших систем энергетики: междунар. науч. семинар им. Ю. Н. Руденко. Вып. 63. Проблемы надежности систем энергетики в рыночных условиях. Баку: АзНИиПИИЭ. 2013. С. 234—248.
2. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Надежность электроснабжения клиентов электросетевых предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 3 (20). С. 73—77.
3. Об утверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2013 года № 511-р // Собрание законодательства РФ. 08.04.2013. № 14. Ст. 1738.
4. Бык Ф. Л., Васильева М. В., Китушин В. Г. Экономический механизм обеспечения технического индекса надежности электроснабжения конечных потребителей энергии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 81—86.
5. Васильева М. В. Зарубежный опыт обеспечения надежности электроснабжения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 144—149.
6. Об утверждении Методических указаний по расчету и применению понижающих (повышающих) коэффициентов, позволяющих обеспечить соответствие уровня тарифов, установленных для организаций, осуществляющих регулируемую деятельность, уровню надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг: Приказ ФСТ РФ от 26.10.2010 № 254-э/1 // Российская газета. 17.11.2010. № 259.

REFERENCES

1. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Mechanisms of power supply reliability ensuring // Methodical issues of research of big power systems reliability: international scientific seminar n. a. U. N. Rudenko. Vol. 63. Issues of power systems reliability in the market conditions. Baku: Azerbaijan Scientific-Research & Design-Prospecting Power Engineering Institute, 2013. P. 234—248.
2. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Power supply reliability of the electric grid enterprises' clients // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 73-77.
3. On approval of the Strategy of development of electric grid complex of the Russian Federation: Government Executive Order of the Russian Federation as of 03.04.2013 № 511-p // Official Gazette of the RF. 08.04.2013. № 14. Art. 1738.
4. Byk F. L., Vasilyeva M. V., Kitushin V. G. Economic mechanism for providing technical index of the end users power supply reliability // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 81—86.
5. Vasilyeva M. V. Foreign experience of ensuring power supply reliability // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 144—149.
6. On Approval of the Methodical instructions on calculation and application of lowering (raising) the coefficients that allow ensuring compliance of the tariffs established for companies engaged in regulated activities with the level of reliability and quality of delivered goods and rendered services: Order of the RF FTS dated 26.10.2010 № 254-e/1 // Rossiyskaya Gazeta. 17.11.2010. № 259.

УДК 338.1:620.9
ББК 65.305.14

Tupikina Anastasya Alekseevna,
post-graduate student, assistant of the department
of management systems and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: tupikina.aa@mail.ru

Тупикина Анастасия Алексеевна,
аспирант, ассистент кафедры систем
управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: tupikina.aa@mail.ru

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

MECHANISMS FOR IMPLEMENTATION OF ENERGY EFFICIENCY INCREASE PROGRAMS

В современных исследованиях в области энергосбережения, повышения энергетической эффективности и ресурсосбережения подчеркивается необходимость формирования механизма управления, обеспечивающего достижение целей, поставленных в данной области, и являющегося частью системы управления предприятием в целом. В статье рассмотрены такие понятия, как механизм, метод и инструменты повышения энергетической эффективности. Проанализированы классификации механизмов повышения энергетической эффективности, энергосбережения и ресурсосбережения, приводимые авторами в различных исследованиях. На основании анализа приведена классификация механизмов, методов и инструментов повышения энергетической эффективности.

Current researches in the area of energy-saving, increase of energy efficiency and resource saving stress the necessity of establishing a control mechanism providing for achieving the objectives set out in the area, which is a part of the entire company management system. The article discusses such notions as mechanism, method and tools for increasing energy efficiency. Classifications of the mechanisms increasing energy

efficiency, energy saving and resource saving presented by the authors in various studies have been analyzed. Based on the analysis, the classification of mechanisms, methods and tools for increasing energy efficiency has been provided.

Ключевые слова: энергосбережение, энергетическая эффективность, ресурсосбережение, механизмы, методы, инструменты повышения энергоэффективности, технико-технологический механизм, организационный механизм, экономический механизм, финансовый механизм, экологический механизм, механизм государственного регулирования.

Keywords: energy saving, energy efficiency, resource saving, mechanisms, methods, tools for increasing energy efficiency, technical and technological mechanism, organization mechanism, economic mechanism, financial mechanism, ecological mechanism, state regulation mechanism.

Современные авторы, проводящие исследования в области повышения энергетической эффективности, энергосбережения, а также ресурсосбережения, подчеркивают необходимость формирования механизма управления, обеспечивающего достижение целей, поставленных в данной области. Так, А.С. Савенко отмечает, что такой механизм должен быть частью системы управления объектом (предприятием), ее подсистемой, охватывать все сферы его деятельности, оказывающие влияние на энергетическую эффективность, и представлять собой совокупность последовательно реализуемых процессов, посредством которых осуществляется управление [1, с. 17].

Нужно сказать, что многие авторы помимо механизмов повышения энергоэффективности выделяют также понятия «методы» и «инструменты» повышения энергоэффективности.

Так, Е.А. Каменева, рассматривая механизм повышения энергоэффективности, под методом понимает организованные и упорядоченные приемы и способы, направленные на достижение определенной цели; с их помощью обосновываются и контролируются конкретные управленческие решения, касающиеся источников финансирования. В качестве инструментов определены контрактные обязательства, обеспечивающие механизм реализации отдельных управленческих решений [2, с. 60]. Таким образом, согласно Е.А. Каменевой, методы определяют, каким образом должен быть реализован тот или иной механизм, в то время как инструменты обеспечивают реализацию данного механизма.

Помимо исследований механизмов, методов и инструментов в области энергетической эффективности следует обратить внимание также на исследования в области ресурсосбережения, являющиеся достаточно близкими к теме энергетической эффективности.

А.С. Савенко отмечает, что под ресурсосбережением следует понимать комплекс мероприятий, направленных не только на достижение экономии, но и обеспечение рационального использования различного вида ресурсов: трудовых, финансовых, материально-сырьевых (в том числе энергоносителей) и т.д. [1, с. 8—9]. Таким образом, связь между понятиями «энергетическая эффективность» и «ресурсосбережение» можно рассматривать с двух точек зрения:

1. Энергосбережение является частным случаем ресурсосбережения, так как энергоресурсы представляют собой частный случай ресурсов в целом.

2. Ресурсосбережение является одним из способов повышения энергетической эффективности, так как применительно к формуле (1) экономия и рациональное использование ресурсов могут быть рассмотрены как направление увеличения полезного эффекта от использования энергетических ресурсов [3, с. 93].

$$Повышение_{энергоэффективности} = \frac{Эффект_{от_{потребления\uparrow}}}{Потребление_{энергоресурсов\,(\downarrow_{или\uparrow})}} \quad (1)$$

Исходя из вышесказанного, при исследовании механизмов, методов и инструментов повышения энергоэффективности целесообразно рассматривать в том числе труды, посвященные ресурсосбережению.

В современных работах, посвященных ресурсосбережению, одна из наиболее развернутых классификаций методов и инструментов приводится в работе А.С. Савенко. Автор отмечает, что механизм управления ресурсосбережением формируется на основе используемых на предприятии методов, сформированных, в свою очередь, из системы показателей оценки ресурсосбережения.

В своей работе А.С. Савенко приводит различные методы управления ресурсосбережением, классифицируя их по четырем группам: организационные, технико-технологические, экономические и экологические (рис.).

Рис. Методы и инструменты управления ресурсосбережением на предприятии [1, с. 14—16]

Анализируя приведенную автором классификацию, можно сделать следующие выводы:

1. К технико-технологическим относятся методы, с помощью которых происходит воздействие на технологический процесс, состояние оборудования и технологий. В качестве основного инструмента, обеспечивающего реализацию данного механизма, автор выделяет нормирование потребления ресурсов и энергетическое обследование с целью выявления резервов повышения эффективности использования ресурсов.

2. С помощью организационных методов, как следует из названия, осуществляется воздействие на саму организацию работы предприятия посредством анализа и изменения организационной структуры и бизнес-процессов, а также разработки общих положений по реализации мероприятий ресурсосбережения.

3. К экономическим относятся методы управления на основе оценок эффективности реализации различных проектов по ресурсосбережению. К этой же группе автор относит оценку экономического эффекта от снижения вредных выбросов за счет реализации ресурсосберегающих мероприятий и использование платежей за вредное воздействие на окружающую среду.

4. Экологические методы — методы, с помощью которых происходит воздействие на аспекты деятельности предприятия, связанные с его влиянием на окружающую среду, в том числе вредные выбросы и отходы производства.

Следует отметить, что в своих исследованиях автор

не приводит классификацию механизмов управления ресурсосбережением, подчеркивая, что механизм должен охватывать все сферы деятельности предприятия.

Тем не менее, если учесть, что ранее механизм был определен как совокупность различных методов, направленных на достижение общей цели, имеет смысл рассматривать группы методов, представленные в работе как А.С. Савенко, так и других авторов как виды механизмов.

Схожие классификации методов ресурсосбережения встречаются в работах начала 1990-х. Авторы этих работ (например, Г.К. Божедомова, А.Е. Карлик, М.В. Безверхова, А.В. Железняк и др.) затрагивают актуальную в то время тему перехода экономики на интенсивный путь развития и введения на предприятиях полного хозрасчета, что, по их единому мнению, требует совершенствования ресурсосберегающей политики. Как справедливо отмечают В.Ф. Коуров и Т.А. Федорова, эти процессы приводят к расширению системы факторов ресурсосбережения и помимо широко рассматриваемых технологических факторов к факторам ресурсосбережения следует отнести и экономическое пространство [4, с. 4]. В связи с этим в работах рассматриваются методы ресурсосбережения, затрагивающие экономику и организацию деятельности предприятия. Эти методы объединяются авторами в одну группу — организационно-экономические.

Так, например, Н.Н. Семенов и А.П. Гарнов в рамках разработки механизма ресурсосбережения к основным составляющим данного механизма относят [5, с. 18—19]:

1) организационную структуру, место и принципы взаимодействия в ней подразделений, выполняющих ресурсосберегающую деятельность;

2) разработку системы управления ресурсосбережением, включающую в себя стадии планирования, организации и регулирования (административного, экономического и социально-психологического);

3) критерии эффективности системы ресурсосбережения в целом и отдельных ее частей;

4) создание условий для улучшения деятельности по ресурсосбережению (в том числе повышение квалификации кадров, совершенствование системы материально-технического снабжения и информационной базы и т.д.).

Если возвратиться к классификации, предложенной А.С. Савенко, то данные составляющие являются методами организационного (1, 2, 4) и экономического механизмов (2, 3).

В более поздней работе Л.Л. Каменик отмечены схожие основные направления ресурсосбережения на предприятиях машиностроения [6, с. 151—152]:

1. Организация планирования и учета ресурсов.

2. Рационализация организационной структуры компании.

3. Внедрение современного опыта менеджмента в сфере ресурсосбережения.

4. Отказ от нерентабельных видов продукции, переход к производству продукции, позволяющему более эффективно использовать ресурсы.

5. Стимулирование проектов по ресурсосбережению через систему цен и кредитования.

Первые три предложенных автором метода можно отнести к группе организационных, четвертый и пятый — к экономическим.

В связи с тем, что за последние десятилетия по мере расширения практики в области повышения энергоэффективности и ресурсосбережения перечень мероприятий по ресурсосбережению и повышению энергоэффективности существенно расширился, представляется целесообразным не объединять в одну группу организационные и экономические методы, как это делают вышеназванные авторы. Кроме того, в рамках данных методов происходит воздействие на разные сферы функционирования предприятия, что также является аргументом в пользу разделения на две различные группы.

Интересной концепции, касающейся организационных методов ресурсосбережения, придерживаются Е.В. Минаева и З.Б. Проскурина. В работе этих авторов помимо уже отмеченных организационных методов приводятся также социальные [7, с. 36—38].

При этом к организационным методам авторы относят создание на всех этапах производства условий для эффективного использования ресурсов и ликвидации их потерь, а к социальным — методы, предусматривающие создание для работников предприятия системы мотивации к ресурсосбережению посредством денежного стимулирования, а также повышения квалификации персонала. Таким образом, методы, отнесенные большинством из вышеперечисленных авторов к одной группе — организационных, Е.В. Минаева и З.Б. Проскурина разбивают на две группы, выделяя отдельно методы, оказывающие влияние на организацию процессов, и методы, влияющие на организацию работы персонала на предприятии.

Отделение методов, связанных с организацией работы персонала, от группы организационных методов косвенно можно также увидеть в работе А.А. Кролина. Несмотря на то что исследование А.А. Кролина затрагивает региональный уровень энергосбережения, классификация, предложенная им, применима и для отдельных предприятий, а также для непроизводственной сферы.

В работе автор рассматривает механизм распространения инноваций в области энергосбережения, выделяя региональные стратегии распространения инноваций, которые по описанию можно отнести к некоторым из названных выше механизмов [8, с. 10]:

1. *Стратегия технологического обновления производства.* В рамках данной стратегии происходит внедрение энергосберегающих технологий на участках цепи «производство — потребление энергоресурсов», имеющих наибольший потенциал энергосбережения.

2. *Стратегия технического обновления производства.* Заключается в обновлении наиболее устаревшего энергоемкого оборудования, замене его на энергосберегающее.

3. *Стратегия подготовки и переподготовки персонала.* Предусматривает повышение квалификации персонала с целью реализации потенциала энергосбережения.

4. *Стратегия рациональной организации процессов цепочки «производство — потребление энергоресурсов».* В рамках данной стратегии происходит оптимизация режимов работы предприятия, эксплуатации оборудования, организационной структуры предприятия.

5. *Стратегия повышения уровня экологической эффективности и безопасности.*

Таким образом, в рамках классифицирования механизмов повышения энергетической эффективности по объекту, на который оказывается влияние, Стратегии 1 и 2 относятся к технико-технологическому механизму, так как затрагивают технологии и оборудование. Стратегия 3, в рамках которой влияние происходит на структуру и качество персонала, относится к социальному механизму, а Стратегия 4, затрагивающая организацию процессов на предприятиях, — к организационному механизму, тогда как Стратегия 5 — к экологическому механизму.

В работе А.А. Кролина стоит отметить также разделение

технико-технологических методов на две отдельные группы — связанные с технологией производства и состоянием оборудования. Однако это не единственный подобный взгляд на классификацию методов и механизмов повышения энергоэффективности.

И. В. Ли в своих исследованиях, касающихся ресурсосбережения, опирается на три группы факторов рационального использования ресурсов [9, с. 18—19]:

1. Организационно-экономические (связанные с организацией производства).

2. Технологические (связанные с изменением технологий).

3. Конструктивные (связанные с изменением конструкции оборудования).

Как и стратегии А. А. Кролина, факторы ресурсосбережения И. В. Ли можно рассматривать и в качестве методов повышения энергетической эффективности. Нетрудно заметить: то, что И. В. Ли называет конструктивными методами, у А. А. Кролина обозначено как технические.

Таким образом, необходимо принять решение о целесообразности разделения механизмов повышения энергетической эффективности на организационные и социальные, технические и технологические. Существует два основных довода, на которые следует опираться:

1. Механизмы, которые предлагается разделить на разные группы, относятся к одной сфере деятельности предприятия (технические и технологические, относящиеся непосредственно к производству, а организационные и социальные — к организации работы предприятия).

2. Дополнительное разделение механизмов на разные группы существенно усложнит классификацию.

Исходя из вышесказанного, целесообразно следовать более распространенной классификации, выделяя технико-технологический и организационный механизмы повышения энергетической эффективности.

Возвращаясь к работе Е. В. Минаевой и З. Б. Проскуриной, следует отметить, что помимо уже перечисленных методов повышения энергоэффективности авторы выделяют отдельную группу методов — финансовые, определяя их как систему мер, позволяющих более эффективно использовать собственный и выгодно получать заемный капитал, рационально расходовать финансовые ресурсы.

Отдельную группу методов, основанных на эффективном использовании финансовых средств для реализации мероприятий по ресурсосбережению, рассматривает также Н. Т. Баландин в работе, посвященной ресурсосбережению в ЖКХ [10, с. 7]. Автор определяет данную группу как экономический механизм, включающий в себя использование устойчивых источников финансирования, привлечение инвестиций, совершенствование тарифной политики и т. д.

Финансовый и экономический механизмы действительно схожи тем, что являются, скорее, обеспечивающими деятельность по повышению энергоэффективности. Так, экономические методы позволяют оценивать эффект от мероприятий по повышению энергетической эффективности любого характера — организационного или технико-технологического, — а финансовые методы применяются для эффективного привлечения средств на реализацию мероприятий такого характера. Однако логично было бы не объединять эти методы в одну группу, так как они относятся к разным аспектам деятельности предприятия.

Таким образом, следует выделить еще один механизм повышения энергетической эффективности — финансовый, являющийся механизмом, обеспечивающим реализацию проектов по повышению энергетической эффективности. Разработка методов, относящихся к финансовому механизму, встречается в работах Е. А. Каменевой [2], С. С. Чернова, Е. С. Бельчиковой, П. Н. Евсеенко [11, с. 390—396; 12, с. 136—140; 13, с. 149—153] и др. Достаточно подробно данный механизм рассмотрен в работе Е. А. Каменевой [2, с. 60—61].

В качестве методов в рамках данного механизма автор рассматривает типы финансирования: заемное, смешанное и бюджетное (следует отметить, что речь идет о предприятиях ЖКХ, однако данные методы можно применить к любой другой сфере деятельности). Обеспечивать реализацию управленческих решений в рамках описываемого Е. А. Каменевой механизма призваны следующие инструменты:

— государственно-частное партнерство;

— бюджетные инвестиции;

— инвестиционный фонд;

— энергоаудит;

— кредит;

— субсидии, субвенции;

— региональные программы по энергосбережению;

— Государственная целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2030 года» и т. д.

Помимо инструментов Е. А. Каменева выделяет также такое понятие, как рычаги, то есть формы воздействия на процесс реализации управленческих решений [Там же]:

— процентная ставка по кредитам;

— тарифы на услуги компании;

— энергосервисный платеж;

— налоговые льготы и кредиты;

— штрафы и санкции;

— государственные гарантии и т. д.

Согласно Е. А. Каменевой, рычаги — это формы воздействия на принятие решений. Следовательно, они применяются к организации субъектами извне, и нетрудно заметить, что одним из главных субъектов, оказывающих влияние на процесс повышения энергоэффективности, является государство.

Учитывая разнообразие инструментов и методов, реализация которых предполагает участие государства, целесообразно выделить отдельную категорию механизмов — механизм государственного регулирования энергоэффективности. Данный механизм должен учитывать все методы и инструменты, применяемые государством для стимулирования повышения энергетической эффективности: как поощряющие — реализацию различных программ энергосбережения на уровне регионов, финансирование проектов, субсидии, налоговые льготы и т. д., так и обязующие организации реализовывать различные мероприятия по повышению энергетической эффективности (в том числе издание нормативных актов, норм и требований, регламентов и т. д.). Таким образом, рычаги, обозначенные Е. А. Каменевой в рамках финансового механизма, при выделении отдельной группы механизмов государственного регулирования можно отнести к инструментам.

В пользу выделения механизма государственного регулирования в отдельную группу можно привести также мнение Л. Л. Каменик, рассматривающей в качестве одного из методов экономического стимулирования экономии материальных ресурсов налоговое регулирование [6, с. 254—255]. Набор основных льгот, определенных автором, можно также отнести в соответствии с избранной классификацией к инструментам повышения энергоэффективности:

— скидка с налога на прибыль в размере капитальных вложений в повышение энергоэффективностии (налоговый кредит);

— разрешение создавать за счет части прибыли фонды специального назначения, не облагаемые налогом;

— обложение прибыли по пониженным налоговым ставкам и т. д.

Итак, на основании анализа современных исследований в области повышения энергетической эффективности можно выделить следующие виды механизмов:

1. Технико-технологический (затрагивает любые изменения в технологиях, составе и состоянии оборудования).

2. Организационный (затрагивает организацию работы предприятия, в том числе бизнес-процессы и организационную структуру, систему планирования и т. д.).

3. Экологический (в рамках данного механизма используются методы, затрагивающие влияние предприятия на окружающую среду).

4. Экономический (механизм, в основе которого лежит управление процессом повышения энергетической эффективности на основе оценок экономической эффективности реализации различных проектов).

5. Финансовый (механизм, обеспечивающий реализацию мероприятий по повышению энергоэффективности путем принятия решений касательно финансирования данных мероприятий — выбора источников финансирования и их структуры).

6. Государственное регулирование (механизм влияния на объекты, реализующие стратегии повышения энергетической эффективности, со стороны государства).

Классификация механизмов, а также соответствующих им методов и инструментов повышения энергетической эффективности приведена в табл.

Таблица

Классификация механизмов, методов и инструментов повышения энергетической эффективности

Механизм	Методы управления	Инструменты управления
Технико-технологический	— совершенствование технологий производства; — организация системы технического обслуживания и ремонта оборудования; — своевременная замена оборудования; — использование оборудования с высокой производительностью	1. Автоматизация производства. 2. Вторичное использование ресурсов. 3. Нормирование потребления энергоресурсов. 4. Энергетическое обследование. 5. Внедрение АСКУЭ.
Организационный	— внедрение системы энергетического менеджмента; — оптимизация организационной структуры; — повышение квалификации персонала; — построение системы мотивации персонала к повышению энергоэффективности; — пересмотр нормативов потребления энергоресурсов с учетом изменяющихся условий; — выявление и ликвидация потерь ресурсов (при помощи анализа бизнес-процессов) — внедрение концепции бережливого производства; — разработка рациональной системы материально-технического снабжения, применение логистического подхода; — организация контроля и учета хранения и использования ресурсов	1. Стандарты ISO 50001. 2. Энергоаудит. 3. Система сбалансированных показателей. 4. Регламенты размеров закупок, нормативы потребления ресурсов.
Экономический	— оценка экономической эффективности от снижения объемов потребления ресурсов; — прогнозирование изменения объемов производства в результате экономии средств	1. Оценка экономического эффекта от реализации мероприятий по ресурсосбережению: 1.1. снижение себестоимости продукции; 1.2. рост прибыли; 1.3. чистый дисконтированный доход.
Экологический	определение факторов ресурсосбережения, имеющих наиболее сильное влияние на уровень воздействия на окружающую среду, и определение возможностей снижения данного воздействия на основе более полного использования ресурсов, уменьшения количества отходов	1. Экологический аудит. 2. Платежи за вредное воздействие на окружающую среду.
Финансовый	— оптимизация состава источников финансирования; — привлечение заемных источников; — привлечение бюджетного финансирования	1. Государственно-частное партнерство. 2. Бюджетные инвестиции. 3. Энергосервисные контракты. 4. Кредиты. 5. Субсидии, субвенции.
Государственное регулирование	— создание законодательной базы в области повышения энергетической эффективности; — выпуск стандартов, норм и правил в области повышения энергетической эффективности; — программы по поддержке организаций, реализующих политику повышения энергетической эффективности; — разработка системы налогового поощрения организаций, реализующих политику повышения энергетической эффективности; — участие в финансировании проектов	1. Нормативно-правовые акты в области повышения энергоэффективности. 2. Государственные стандарты. 3. Бюджетные инвестиции. 4. Субсидии, субвенции. 5. Налоговые льготы и кредиты. 6. Штрафы и санкции. 7. Государственные гарантии.

Следует отметить, что в зависимости от целей, поставленных в области повышения энергетической эффективно-

сти, для каждого объекта необходимо формирование собственного механизма, причем он должен быть комплексным, то есть затрагивать организацию в целом, все сферы ее деятельности. В основе построения такого механизма может лежать система энергетического менеджмента как универсальный инструмент управления всеми процессами повышения энергетической эффективности, происходящими на объекте.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Савенко А.С. Управление ресурсосбережением на предприятии на основе анализа резервов энергоэффективности: автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2012. 25 с.

2. Каменева Е.А. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ России) / Е.А. Каменева и др., 2013. 192 с.

3. Тупикина А.А. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности: история понятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 90—96.

4. Коуров В.Ф., Федорова Т.А. Рациональная организация экономической деятельности как фактор усиления ресурсосбережения // Организационно-экономические методы управления ресурсосбережением: сб. науч. тр. / Под ред. А.Е. Зубарева. Хабаровск: Хабаровский политехнический институт, 1989. С. 4—6.

5. Семенов Н.Н., Гарнов А.П. Организационно-экономический механизм рационального использования материальных ресурсов. М.: Изд-во ВЗПИ, 1991. 151 с.

6. Каменик Л.Л. Ресурсосберегающая политика и механизм ее реализации: монография. СПБ, 1998. 384 с.

7. Минаева Е.В., Проскурина З.Б. Проблемы управления ресурсосбережением в организациях: монография. М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2013. 148 с.

8. Кролин А.А. Механизм и инструменты распространения инноваций в области энергосбережения: автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2012. 22 с.

9. Ли И.В. Стратегия ресурсосбережения в рыночных условиях и ее эффективность: монография. СПБ, 1998. 166 с.

10. Баландин Н.Т. Состояние и основные направления энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Удмуртской Республики // Проблемы энерго-ресурсосбережения и охраны окружающей среды: мат. науч.-технич. конф. 15—17 апреля 1998 г. Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 1998. 112 с.

11. Евсеенко П.Н., Чернов С.С. Оценка возможности применения иностранного опыта энергосбережения в России // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. I Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. С. 390—396.

12. Чернов С.С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

13. Чернов С.С., Бельчикова Е.С. Проблемы использования метода средневзвешенной стоимости капитала при оценке ставки дисконтирования энергопроекта // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 149—153.

REFERENCES

1. Savenko A.S. Resource saving management at the enterprise by analyzing energy efficiency reserves: dissertation of the candidate of economics. M., 2012. 25 p.

2. Kameneva E.A. Financial mechanism for increasing energy efficiency (on the example of Russian housing and municipal service) / E.A. Kameneva et al. 2013. 192 p.

3. Tupikina A.A. Energy saving and increase of energy efficiency: history of concepts // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 90—96.

4. Kourov V.F., Fedorova T.A. Rational organization of economic activity as a factor of enhancing resource saving // Organizational-economic management methods of resource saving: collection of scientific papers / Edited by A.E. Zubarev. Khabarovsk: Khabarovsk Polytechnic Institute, 1989. P. 4—6.

5. Semenov N.N., Garnov A.P. Organizational-economic mechanism of rational use of material resources. M.: Publishing house of VZPI, 1991, 151 p.

6. Kamenik L.L. Resource-saving policy and its implementation mechanism: monograph. SPb, 1998. 384 p.

7. Minaeva E.V., Proskurina Z.B. Resource saving management problems in organizations: monograph. M.: Voskhod-A, 2013. 148 p.

8. Krolin A.A. Mechanism and tools of spread innovations in energy saving: abstract of dissertation of the candidate of economics. M., 2012. 22 p.

9. Lee I.V. Resource strategy in the market conditions and its effectiveness: monograph. SPb, 1998. 166 p.

10. Balandin N.T. Status and trends of energy saving in housing and communal services of the Udmurt Republic // Problem of energy and resource saving and environmental: materials of science and engineering conference, 15—17 April 1998. Izhevsk: PH of IzhSTU, 1998. 112 p.

11. Evseenko P.N., Chernov S.S. Assessing the possibility of application of foreign experience of energy saving in Russia // Infrastructure industries: problems and development prospects: collection of materials of I International scientific and practical conference/Edited by S.S. Chernov. Novosibirsk: PH of NSTU, 2013. P. 390—396.

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

13. Chernov S.S., Belchikova E.S. Problems of application of the weighted average capital cost method for evaluation of the power project discount rate // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 149—153.

РАЗДЕЛ 4. ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ
«Региональная экономика:
проблемы и перспективы развития»

SECTION 4. DISCUSSION CLUB
«Regional economics:
issues and prospects of development»

Время не любит,
когда его тратят впустую.

Генри Форд

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

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

УДК 330.322.2:630
ББК 65.263:65.305.5

Shihverdiev Arif Pirvelievich,
doctor of economics, professor, academician of RAEN,
head of the department of economic theory
and corporate governance
of Syktyvkar State University,
Syktyvkar,
e-mail: shikverdiev@yandex.ru

Шихвердиев Ариф Пирвелиевич,
д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,
зав. кафедрой экономической теории
и корпоративного управления
Сыктывкарского государственного университета,
г. Сыктывкар,
e-mail: shikverdiev@yandex.ru

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

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

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕЕ ПОВЫШЕНИЮ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СЗФО)[1]

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FORESTRY AND RECOMMENDATIONS FOR ITS INCREASE (ON THE EXAMPLE OF THE REGIONS OF THE NORTH-WEST FEDERAL DISTRICT)[2]

В настоящее время предприятия лесной отрасли регионов, имеющие значительный потенциал для собственного развития, столкнулись с проблемой, связанной с нехваткой финансовых средств для его раскрытия. В связи с этим проблема повышения инвестиционной привлекательности приобрела большую актуальность. В результате проведенного исследования были выявлены проблемы, влияющие на ее развитие и определен комплекс мер в области технологических и инновационных новшеств в процессе производства, а также ряд мер в области корпоративного управления и повышения уровня квалификации сотрудников предприятия, которые направлены на улучшение уровня инвестиционной привлекательности предприятий лесной отрасли.

Currently, forestry enterprises of the regions having significant potential for their development have faced the problem of lack of financial resources for the potential disclosure. In this regard, the problem of increasing investment attractiveness has become urgent. The performed research have resulted in revealing the issues affecting its development and in determination of the set of measures in terms of technological and innovation novelties in production process, as well as the number of measures in terms of corporate management and increasing the level of companies' employees qualification aimed at improvement of the forestry companies' investment attractiveness level.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, правовая культура, потенциальный инвестор, рынок капиталов, конкурентоспособность предприятия, корпоративная культура, корпоративное управление, репутация предприятия, квалифицированные кадры, корпоративная социальная ответственность.

Keywords: investment attractiveness, legal culture, potential investor, capital market, company competitiveness, corporate culture, corporate management, company reputation, qualified personnel, corporate social responsibility.

В условиях развития рыночных отношений хозяйствующим субъектам для решения задач подъема региональной экономики на долгосрочную перспективу и обеспечение экономического роста необходимо создание качественно сформированной инвестиционной инфраструктуры, которая будет создавать условия для осуществления инвестиционной деятельности, снижать степень риска инвестиционных вложений, облегчать привлечение дополнительных инвестиций, аккумулируя финансовые ресурсы, позволяя реализовывать финансовые возможности, придав активность инвестиционному процессу [1].

Привлечение инвестиций в деятельность хозяйствующих субъектов лесного сектора является объективно необходимым, поскольку износ производственных фондов превышает все допустимые нормы. Соответственно исследование вопросов стратегического управления предприятием с учетом постоянного повышения его инвестиционной привлекательности имеет особую актуальность и представляет социально-экономический интерес как для предприятия, так и для региона в целом.

В экономической литературе понятие «инвестиционная привлекательность» достаточно новое, емкое, рассматриваемое на разных уровнях среды (страновом, региональном, отраслевом, корпоративном) и используемое преимущественно при характеристике и оценке объектов инвестирования, рейтинговых сопоставлениях, сравнительном анализе процессов.

Широкий спектр взглядов на подходы к содержанию, факторы, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия, влияющие на принятие инвестиционного решения потенциальными контрагентами, предопределяют

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

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

множество отличительных друг от друга подходов к определению, анализу, оценке и управлению ею.

В результате анализа отечественной и западной литературы, направленного на изучение содержательного аспекта существующих определений инвестиционной привлекательности, выделена их общая основа: «инвестиционная привлекательность» — это обобщенная характеристика, интенсивно развивающаяся в области теории и практики управления предприятием, влияющая на принятие решения об инвестировании предприятия.

Различия в определениях данного термина являются отражением управленческой деятельности предприятия, требующей в разное время разных подходов.

В современных условиях хозяйствования наиболее приемлемым определением инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов лесного сектора экономики региона является совокупность инвестиционно привлекательных признаков объекта инвестирования, основанных на аналитических и прогнозных данных, отражающих уровень риска и доходности на осуществляемые инвестиции [2].

В рамках научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета (член Сети Глобального договора ООН) авторами было проведено исследование, в котором принимало участие 100 предприятий лесной отрасли Северо-Западного федерального округа РФ, из них 25% — лесозаготовительные предприятия, 35% — деревообрабатывающие, 10% — предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, 25% — торговые и 5% — предприятия, занимающиеся перевозкой продукции лесной отрасли.

Целью исследования является анализ инвестиционной привлекательности предприятий лесной отрасли Северо-Западного федерального округа РФ, поиск механизмов ее повышения в системе взаимоотношений бизнеса и власти и выявление факторов, стимулирующих и сдерживающих повышение инвестиционной привлекательности, оценка эффективности форм и инструментов взаимодействия власти и бизнеса в регионах в области инвестиционной привлекательности.

В качестве методов исследования был выбран экспертный анкетный опрос руководителей предприятий лесной отрасли, проведенный на основе анкетирования респондентов.

В исследовании сделан акцент на основные элементы, на которые обращают внимание потенциальные инвесторы в современных условиях:

1. Оценка уровня конкурентоспособности продукции и корпоративного управления.

2. Субъективная оценка уровня инвестиционной привлекательности предприятий лесной отрасли.

3. Перспективы развития предприятий лесной отрасли.

1. По мнению респондентов, ключевыми факторами, в наибольшей степени влияющими на инвестиционную привлекательность предприятий лесной отрасли, является ресурсообеспеченность — 30%, поскольку деятельность хозяйствующих субъектов лесной отрасли напрямую зависит от главного ресурса лесов регионов — наличия древесины. Немаловажной является квалификация рабочих (17%), в настоящее время сложилась ситуация, связанная дефицитом необходимых квалифицированных специалистов, в частности инженерных специальностей (например, операторы современной лесозаготовительной техники, специалисты сервиса) и среднего технического персонала) 3% предприятий стали уделять внимание уровню корпоративной культуры, оказывающей влияние на экономическое состояние предприятия, являясь важнейшей составляющей корпоративного управления, что влияет на эффективность деятельности предприятия в целом, поскольку грамотная система корпоративного управления дает возможность таким конкурентным преимуществам, как облегчение доступа к рынку капиталов, снижение стоимости капитала, рост эффективности, улучшение репутации (рис. 1). Одним из важных компонентов эффективного корпоративного управления, оказывающим позитивное влияние на его устойчивое развитие, является высокий уровень корпоративной социальной ответственности (КСО), которая рассматривается не только как добровольный вклад в улучшение общественного благосостояния и развития, но и как инструмент повышения конкурентоспособности при взаимодействии с ключевыми заинтересованными сторонами [3]. Предприятия, проявляя КСО, могут добиться мультипликативного эффекта в общественном развитии [4] и повышения собственной эффективности.

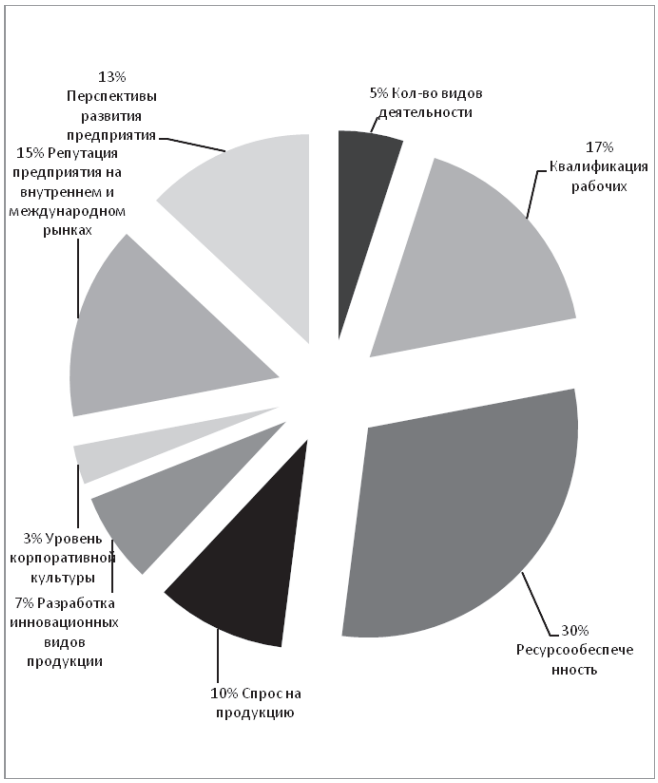


Рис. 1. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность

Анализируя конкурентные преимущества предприятий лесной отрасли, выделили (рис. 2): спрос на продукцию — 40%, ресурсообеспеченность — 30%, количество видов деятельности — 5%.

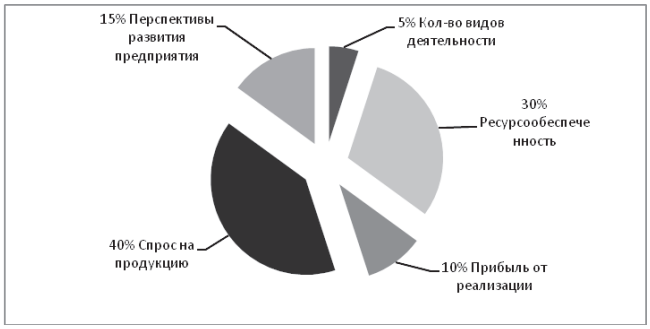


Рис. 2. Конкурентные преимущества предприятий лесной отрасли

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года государственная региональная политика должна быть направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития, повышение качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности и комплексного развития экономики [2]. Обеспечение конкурентоспособности предприятий лесной отрасли — одно из ведущих направлений государственной региональной политики по достижению сбалансированного социально-экономического развития регионов и повышению благосостояния жителей. Поэтому высокий уровень конкурентоспособности бизнеса дает возможность развиваться инновационно и эффективно исполнять роль социально ответственного работодателя и плательщика налогов [5].

Однако всего 60% оценили свою продукцию конкурентоспособной, 25% испытывают конкуренцию со стороны экспортеров из других стран (рис. 3), продукция 15% не выдерживает конкуренции со стороны других стран и в ближайшее время не имеет возможности достичь этого уровня.

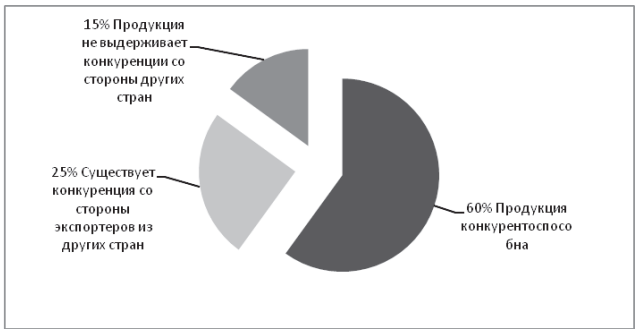


Рис. 3. Оценка конкурентоспособности продукции лесной отрасли

Среди показателей, характеризующих конкурентоспособность товара, большинство респондентов, а именно 63%, отдали свое предпочтение качеству, остальные 37% — цене товара.

2. При субъективной оценке инвестиционной привлекательности предприятия балльная оценка варьируется от 5 до 8 баллов по 10-балльной шкале (рис. 4). Как видно из полученных данных, инвестиционная привлекательность в наибольшей степени находится в середине предложенной шкалы оценки (5 баллов — 28%, 6 баллов — 35%). Данный факт свидетельствует о том, что необходимо повышать инвестиционную привлекательность предприятий лесной отрасли регионов, приближая ее оценку к максимальному значению.

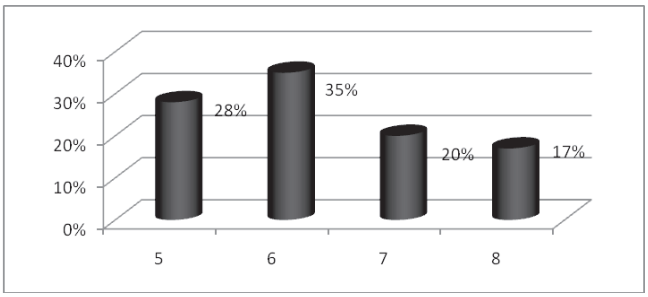


Рис. 4. Бальная оценка инвестиционной привлекательности предприятий лесной отрасли

Анализируя вопрос, касающийся поиска инвесторов, 77% респондентов ответили, что привлекают их с использованием личных связей, 23% — через участие в международных выставочно-конгрессных мероприятиях (семинары, конференции, бизнес-форумы, выставки и др.).

3. В современных условиях вступления России в ВТО, бесспорно, положительным моментом является осознание руководителями предприятий лесной отрасли необходимости в развитии уровня технологий производства для перспектив стратегического развития предприятием.

Оптимистичным фактом является то, что у предприятий лесной отрасли существуют потребности в нематериальных активах (рис. 5).

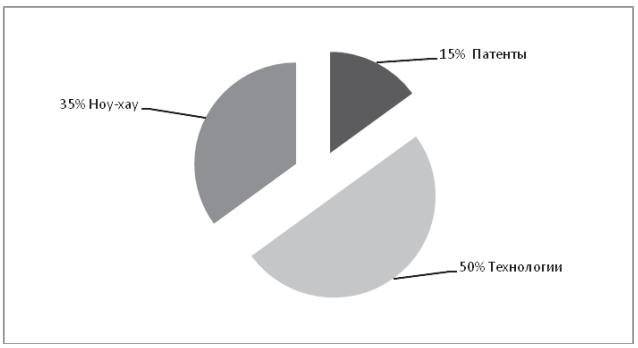


Рис. 5. Потребность предприятий в нематериальных активах

Что касается перспектив развития предприятий лесной отрасли регионов, всего 33% предприятий планируют развитие технологии производства и внедрение программ модернизации, большая часть респондентов (67%) в силу отсутствия собственных инновационных разработок, недостаточной квалификации кадров подобных действий не планирует в среднесрочной перспективе.

Полученные в ходе исследования результаты позволили выявить тенденцию индуктивного метода, способствующего предложению альтернативных точек роста — рекомендаций, влияющих на повышение инвестиционной привлекательности предприятий лесной отрасли регионов, в которых главная роль отведена руководству и менеджменту предприятия, в связи с чем уровень их квалификации является определяющим, поэтому необходимо:

— провести оценку кадрового потенциала в инвестиционной сфере;

— разработать программы подготовки и переподготовки кадров на базе прямых договоров с высшими и средними учебными заведениями с учетом потребностей предприятий отрасли в подготовке квалифицированных специалистов конкретного профиля;

— сформировать стратегию в сфере повышения корпоративного управления;

— создать мероприятия для подготовки специалистов при реализации инновационно-инвестиционных проектов, ликвидировав низкую финансовую грамотность населения в области использования и применения финансовых инструментов и развития инвестиционной деятельности;

— создать для работников системы мотивационные факторы, стимулирующие повышение качества и рост производительности труда.

В связи с внедрением технологических новшеств и инноваций необходимо:

— использовать комплексный подход к освоению и использованию ресурсов;

— осваивать диверсификацию номенклатуры продукции с учетом поиска незанятых ниш на рынке продукции лесной отрасли;

— повысить эффективность использования сырья и топлива за счет введения в действие ресурсосберегающих экологически безопасных технологий (перспективным направлением использования древесных отходов является производство древесных топливных гранул — пеллет, эффективных для применения в энергетике);

— разработать и реализовать на республиканском, муниципальном уровнях планы, программы по рациональному использованию возобновляемых природных ресурсов, а также воспитанию экологической культуры населения [6];

— развивать механизм государственно-частного партнерства, позволяющий минимизировать риски, сохранять объемы финансирования, осуществлять реализацию значительного числа инвестиционных проектов.

Применение предложенных рекомендаций в инвестиционно-инновационной составляющей модели роста экономики регионов будет интенсивно изменяться в пользу информационных и высокотехнологичных производственных ее секторов [7], а полученные в ходе исследования результаты помогут улучшить инвестиционную привлекательность предприятий лесной отрасли регионов, создать и обеспечить эффективное функционирование инвестиционной системы, способной обеспечить выполнение поставленных целей экономического и социального развития регионов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Оганезова Н. А. Особенности формирования оценки инвестиционной привлекательности предприятий лесопромышленного комплекса Республики Коми / Н. А. Оганезова, О. И. Конакова, С. А. Ткачев // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2013. № 2 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/2013/2013/2/13.pdf (дата обращения: 22.07.2014).

2. Оганезова Н. А. Инвестиционная привлекательность предприятий лесопромышленного комплекса РК и перспективы ее повышения // Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском севере. 2012. С. 85—89.

3. Шихвердиев А. П. Параметры социальной ответственности бизнеса в системе эффективного корпоративного управления / А. П. Шихвердиев, А. А. Вишняков, А. Серяков // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 9. С. 107—114.

4. Шихвердиев А. П., Сычев А. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности // Человек и труд. 2010. № 1 (71). С. 49—52.

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 года № 1662-р // Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n1662_red_08.08.2009 (дата обращения: 20.10.2013).

6. Шихвердиев А. П. Механизмы повышения конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса Республики Коми в системе взаимоотношений бизнеса и власти / А. П. Шихвердиев, А. В. Калина, О. А. Терентьева // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik-ku.ru/2012/2012-1/17.pdf (дата обращения: 22.07.2014).

7. Киселева О. В. Структурная составляющая инвестиционного процесса в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 22—24.

REFERENCES

1. Oganezova N. A. Peculiarities of evaluation of investment attractiveness of forestry enterprises of the Republic of Komi / N. A. Oganezova, O. I. Konakova, S. A. Tkachev // Corporate governance and innovative development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate law, management and venture capital of Syktyvkar State University. 2013. № 2 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/2013/2013/2/13.pdf (date of viewing: 22.07.2014).

2. Oganezova N. A. Investment attractiveness of forestry enterprises of Kazakhstan and the prospects for its improvement // Political, economic and socio-cultural aspects of regional governance in the European north. 2012. P. 85—89.

3. Shihverdiev A. P. Parameters of corporate social responsibility in the system of good corporate governance / A. P. Shihverdiev, A. A. Vishnyakov, A. Seryakov // Problems of the theory and practice of management. 2009. № 9. P. 107—114.

4. Shihverdiev A. P., Sychev A. Qualitative index of social investment as an indicator of the effectiveness of corporate social responsibility // Man and labor. 2010. № 1 (71). P. 49—52.

5. Concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020: approved by the Decree of the Government of the Russian Federation on 17.11.2008 № 1662-p // Ministry of Economic Development [Electronic resource]. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n1662_red_08.08.2009 (date of viewing: 20.10.2013).

6. Shihverdiev A. P. Mechanisms for improving competitiveness of small and medium-size enterprises of the Republic of Komi in the system the relationship between business and government / A. P. Shihverdiev, A. V. Kalina, O. A. Terentyeva // Corporate governance and innovative development of the North: Bulletin of the Scientific-research Center of corporate Law, management and venture capital of Syktyvkar State University. 2012. № 1 [Electronic resource]. URL: http://vestnik-ku.ru/2012/2012-1/17.pdf (date of viewing: 22.07.2014).

7. Kiseleva O. V. Structural component of the investment process in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 22—24.

УДК 332.14
ББК 65.04

Shatalova Olga Ivanovna,
doctor of economic sciences, associate professor
of the department of economics and management
of the South-Russian Humanitarian Institute,
Stavropol,
e-mail: ShatalovaOlga77@ya.ru

Telnova Natalia Nikolaevna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of statistics and econometrics
of Stavropol State Agrarian University,
Stavropol,
e-mail: telnatnik@mail.ru

Shekhovtsova Sofia Romanovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of the department of economics and management
of the South-Russian Humanitarian Institute,
Stavropol,
e-mail: ShatalovaOlga77@ya.ru

Шаталова Ольга Ивановна,
д-р экон. наук, доцент кафедры экономики
и управления
Южно-Российского гуманитарного института,
г. Ставрополь,
e-mail: ShatalovaOlga77@ya.ru

Тельнова Наталья Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры статистики
и эконометрики
Ставропольского государственного
аграрного университета,
г. Ставрополь,
e-mail: telnatnik@mail.ru

Шеховцова Софья Романовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и управления
Южно-Российского гуманитарного института,
г. Ставрополь,
e-mail: ShatalovaOlga77@ya.ru

УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

CONDITIONS OF FUCNTIONING AND FACTORS OF SUSTAINABLE BALANCED DEVELOPMENT OF REGIONS

На современном этапе развития одной из существенных характеристик российской экономики является ее региональная направленность, что обуславливает приоритетность решения основных проблем именно на региональном уровне. Дифференциация субъектов Федерации по различным экономическим, социальным, экологическим и другим параметрам определила различный уровень их развития и устойчивость к современным условиям развития. Приоритетность регионального уровня в общей концепции устойчивого развития территорий обусловила возникновение объективной потребности в формировании теоретико-методической базы по проблемам обоснования необходимости использования системного анализа, сравнительной оценки, сценарного прогнозирования и инструментарного аппарата в целях обеспечения действенности применяемых стратегий развития.

At the present stage of development, one of the significant features of the Russian economics is its regional focus, which determines the priority of the solution of the major problems at the regional level. Differentiation of the entities of the Federation by various economic, social, environmental, and other parameters has identified different levels of their development and resistance to modern conditions of development. The priority of the regional level in the general concept of sustainable development of territories resulted in the emergence of objective need in the formation of the theoretical and methodological framework on problems of justification of necessity in the use of the systematic analysis, comparative assessment, scenario forecasting and the set of tools in order to ensure the effectiveness of strategies used for development.

Ключевые слова: региональная система, устойчивое развитие, факторы, проблемы, регулирование, классификация, аграрноориентированные регионы, региональное развитие, внутренние факторы развития, региональная экономическая система.

Keywords: regional system, sustainable development, factors, problems, regulation, classification, agricultural regions, regional development, internal factors of development, regional economic system.

На сегодняшний момент проблемы регионального развития занимают одно из ведущих направлений, так как формирование региональной политики во многом определяет и курс развития всей страны в целом. Ввиду многообразности и дифференциации регионов по уровню развития (с любых уровневых позиций) их функционирование требует и различных подходов по управлению. Россия имеет сравнительно небольшой опыт по градации регионального развития отдельных территорий, так как на протяжении семидесяти лет навязывание плановой экономики влекло за собой подавление региональной самостоятельности, стремление к социально-экономическому уравниванию территорий, деградацию инновационности и новаторства, так как само существование плановой экономики отрицало полностью необходимость развиваться и совершенствоваться.

Особое место в системе экономического планирования занимает региональный уровень, который связывает воедино все три уровня в управлении экономикой [1].

Региональная экономика представляет собой средний

связующий уровень между государством и предприятием, являясь при этом частью общей народно-хозяйственной системы. В свою очередь, регион представляет собой хозяйственную систему определенной территории, на которой развивается система связей и зависимостей между хозяйствующими субъектами и организациями.

Базовыми элементами каждого субъекта РФ являются территория, население, экономика и управление. Благодаря внутреннему единству данных элементов субъект РФ представляет собой социально-экономическую систему, ориентированную на удовлетворение потребностей населения [2].

Все проблемы устойчивого регионального развития можно классифицировать следующим образом (рис.).

Рассматривая проблемы устойчивого регионального развития, можно проследить их взаимообусловленность и взаимосвязь. Так, решение экономических проблем, связанных с повышением макроэкономических показателей, неизбежно влечет за собой усугубление экологических проблем, хотя и одновременно направлено на решение социального блока проблем. К примеру, увеличение объемов валового регионального продукта возможно за счет расширения производства, которое при любом сочетании факторов производства наносит вред окружающей среде.

Рис. Классификация проблем устойчивого регионального развития

Существует множество фактов и условий, определяющих уровень устойчивости регионального развития. В качестве факторов применительно к устойчивому развитию можно определить явления, способствующие продвижению данного процесса.

Условием, согласно общепринятым трактовкам, является «обстоятельство, от которого что-нибудь зависит», или «правила, установленные в какой-нибудь области жизни, деятельности» [3].

Рассматривая классификацию факторов и условий, формирующих устойчивость регионального развития, необходимо учитывать сформировавшиеся базисные положения, на основании которых наиболее обоснованным считается деление устойчивости регионального развития на три главные составляющие: экономическую, социальную и экологическую. В условиях интеграционных процессов России с ВТО необходимо учитывать также институциональную, управленческую и технологическую составляющие. Исходя из всего многообразия действующих на него факторов и условий их можно подразделить на две группы — внешние и внутренние.

Основную роль при определении устойчивости регионального развития играют внешние факторы и условия, к которым можно отнести институциональную среду, ресурсообеспеченность, развитие конкуренции, уровень государственной поддержки, развитость сбыта, инвестиционный климат, ценовую политику, состояние окружающей среды и т. д. Влияние обозначенных факторов во многом формирует уровень регионального развития, так как в большей степени именно внешние факторы воздействуют на две основные сферы — экономическую и социальную. К примеру, мировой финансовый кризис привел к дестабилизации российской экономики, в результате чего произошел существенный упадок объемов ВРП, а значит, и ухудшение условий социального развития территорий.

По своей природе внешние факторы могут выступать как эффективными стимулами регионального развития, так и его основными сдерживающими факторами. С экономической точки зрения эффективность можно определить как механизм управления издержками или соотношением затрат на выпуск единицы товара (услуги) [4].

Стимулирующие функции проявляются в принятии адекватного современным реалиям законодательства, в наличии необходимой поддержки со стороны государства и хозяйствующих субъектов, в обеспечении надлежащего уровня ценообразования и т. д.

Уровень воздействия внутренних факторов регионального развития также весьма велик, так как даже при наличии благоприятных внешних условий несостоятельность региональной политики может привести к дисбалансу всей региональной и межрегиональной системы (политические кризисы, наличие депрессионных и проблемных регионов и т. д.).

К основным внутренним факторам воздействия можно отнести размещение и специализацию регионального хозяйства, соответствие производственной местной специфики производства и ресурсного обеспечения территории, наличие трудовых ресурсов, развитие региональной инфраструктуры, обеспечение конкурентоспособности производимой продукции, уровень организации производства и управления, инновационную активность региона, инвестиционную привлекательность и т. д.

Определение особой роли институциональных факторов в общем региональном развитии обусловлено базисно формирующим характером данной группы по отношению к другим видам факторов: экономическим, социальным, экологическим, производственным, технологическим и т. д. [5].

Под институциональными факторами в региональном понимании представляются общественные институты (семья, государство, правовые нормы, собственность, монополия, конкуренция и т. д.), а также социальные институты (обычаи, традиции). Как результат влияния внешних и внутренних факторов на устойчивое развитие региональной системы происходит совершенствование институциональной среды, проявляющееся в адаптации законодательной базы, повышение инвестиционной привлекательности региона, снижение ресурсоемкости производства, развитие рыночных отношений и ключевой параметр — улучшение качества жизни населения. Само понятие «региональная система» представляет собой многогранную формулировку,

включающую основные элементы, присущие системе вообще, а также ее особенности с учетом региональной спецификации. Региональная экономика, обладающая всеми признаками открытой и развивающейся системы, формируется под воздействием ряда факторов, являющихся по отношению к ней эндогенными или экзогенными.

Для аналитических расчетов факторы формализуются количественно, то есть они служат основой для расчетных обоснований размещения и регионального развития производства (в частности, для выводов о целесообразности развития тех или иных регионов или мест дислокации тех или иных предприятий) [6].

Система факторов наравне с экономическими законами является неотъемлемой частью методологии и организации социально-экономического развития регионов и развития региональной структуры народного хозяйства. По существу, вся региональная экономика базируется на теории факторов развития регионов и их систем. Значение факторов меняется с переходом к рыночным отношениям. В условиях посткризисного развития современной экономики России, характеризующегося трансформацией форм и методов хозяйствования, в исследованиях и планировании регионального развития оценивается влияние не только изменившейся роли традиционных факторов (природный, энергетический, транспортный, социальный и др.), но и появившихся новых (геополитический, рыночный, кризисный и т. д.).

Развитие отраслевых региональных экономических систем складывается под влиянием трех основных факторов:

1. Развитие мировой торговли, дальнейшая интеграция с ВТО, адаптация рыночного хозяйства к мировой экономической конъюнктуре. Выражается это прежде всего в либерализации внешней торговли и снятии протекционистских ограничений в ближайшем будущем.

2. Развитие и усиление конкуренции во всех отраслевых региональных экономических системах, расширение неценовой конкуренции в области качества жизни и инноваций.

3. Развитие малых форм бизнеса как мощного инновационного кластера региональной экономики, способного решить проблемы социального и экономического характера, возникающие в региональных системах.

Обозначенные факторы ведут от территориальной дифференциации и разделения труда к его территориальной интеграции, от гомогенных региональных рынков — к диверсифицированным, а в целом — от национальной региональной политики к собственно региональной на уровне отдельных субъектов Федерации.

Как любая экономическая система, регион имеет внутреннюю и внешнюю среду, которые взаимодействуют посредством прямого и косвенного воздействия.

Внутренняя среда региональной социально-экономической системы представлена такими факторами, как производственно-ресурсный потенциал региона, структура регионального рынка, кадровый потенциал региона, региональный бюджет, стратегия развития региона. Внешняя среда региональной социально-экономической системы включает наличие партнерских связей: с внешними поставщиками товаров и услуг, внешними потребителями, регионами-конкурентами, финансовыми организациями, транспортными предприятиями.

Для качественной характеристики и оценки динамики изменения экзогенной среды достаточно проанализировать следующие группы факторов, характеризующих:

— производственно-ресурсный потенциал региона;
— структуру регионального рынка;
— кадровый потенциал региона;
— региональные финансы;
— стратегические программы развития региона.

Эндогенная среда региона прямого воздействия включает взаимосвязи с партнерами:

— внешними поставщиками товаров и услуг;
— внешними потребителями;
— регионами-конкурентами;
— финансовыми организациями;
— транспортными предприятиями.

Факторы, благоприятные сегодня для размещения на территории предприятий, завтра означают дополнительные возможности для привлечения инвестиций, увеличения занятости и решения других назревших региональных проблем. То есть они одновременно становятся условиями успешного социально-экономического развития регионов в будущем.

В мировой практике при изучении региональных экономических систем все воздействующие факторы развития делят на две группы — жесткие и мягкие факторы.

Под жесткими понимаются количественно измеряемые факторы: а) ориентированные на производственные ресурсы (земля, рабочая сила, капитал); б) ориентированные на производство и сбыт продукции (близость партнеров по кооперации, инфраструктура, структура населения и потребления); в) установленные государством (налоги, система хозяйствования, субсидии и программы поддержки).

В качестве мягких факторов чаще всего упоминают стабильность политической ситуации, стабильность общественного климата, квалификацию занятых по найму, региональную структуру экономики и отдельных предприятий, качество системы образования и профессиональной подготовки кадров, оснащение региона вузами, технологическими центрами, исследовательскими организациями, наличие факторов, ориентированных на производство услуг (экономический и налоговый консалтинг, реклама, маркетинг), отношение к экономике основных действующих лиц региона (предприятий и союзов предпринимателей, работающих по найму и профсоюзов, коммунальных и региональных администраций, политиков), качество жизни в регионе (качество жилья, экологическая ситуация, культурные и рекреационные возможности и т. д.) [7].

Необходимо говорить о том, что все факторы обладают свойством взаимопроникновения и взаимообусловленности. К примеру, экономика региона через эндогенные и экзогенные регионообразующие факторы прямо взаимодействует с природным, ресурсным и трудовым потенциалом, а также подвержена влиянию демографических условий региона через социокультурную подсистему. В свою очередь, экономические факторы оказывают воздействие на социальную сферу в виде обеспечения качественного уровня жизни и количественного удовлетворения потребностей, что ведет к появлению новых факторов, обеспечивающих региональное развитие.

Таким образом, категориальная сущностно-содержательная характеристика устойчивого развития региональных систем с позиций системного подхода позволила систематизировать и детализировать условия и факторы устойчивого развития региона, выявлены характерные черты региональных систем, определены проблемы, факторы и условия современного этапа регионального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Максимова И. В. Направления совершенствования регионального социально-экономического планирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 84—90.

2. Кайль Я. Я., Епинина В. С. Совершенствование системы государственного управления и его влияние на состояние социально-экономического развития субъектов РФ (на примере субъектов РФ ЮФО) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 216—224.

3. Захарова Е. Н. О когнитивном моделировании устойчивого развития социально-экономических систем // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 1. Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2007. № 1. С. 184—190.

4. Соколов А. Ф. Эконометрическая модель влияния социально-экономических факторов на эффективность регионального управления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 79—83.

5. Тельнова Н. Н., Шаталова О. И., Шеховцова С. Р. Принципы и факторы устойчивого сбалансированного развития аграрноориентированных регионов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 3 (14). С. 84—89.

6. Омельченко Е. В., Гладилин А. В., Громов Е. И., Шаталова О. И. Сбалансированное развитие регионов в едином экономическом пространстве России. М.: ИЛЕКСА, 2013. 176 с.

7. Таранов П. М., Панасюк А. С. Методика обоснования мер защиты продовольственного рынка в условиях членства России в ВТО // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 12 (60). С. 71.

REFERENCES

1. 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—90.

2. Kail Ya. Ya., Epinina V. S. Improving the system of state control and its impact on the state of socio-economic development of entities of the Russian Federation (on the example of the entities of the Russian Federation of the Southern Federal District) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 216—224.

3. Zakharova E. N. On cognitive modeling of sustainable development of the socio-economic system // Bulletin of Adygei State University. Series 1. Regional studies: philosophy, history, sociology, law, political sciences, cultural studies. 2007. № 1. P. 184—190.

4. Sokolov A. F. Econometric model of the influence of socio-economic factors on the efficiency of regional management // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 79—83.

5. Telnova N. N., Shatalova O. I., Shekhovtsova S. R. Principles and factors of sustainable balanced development of agricultural regions // Economics and entrepreneurship. 2014. № 3 (14). P. 84—89.

6. Omelchenko E. V., Gladilin A. V., Gromov E. I., Shatalova O. I. Balanced development of regions in the common economic space of Russia. M.: Publishing house ILEX, 2013. 176 p.

7. Taranov P. M., Panasyuk A. S. Technique of substantiation of protection measures of the food market in the conditions of Russia's membership in WTO // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2013. № 12 (60). P. 71.

УДК 314.1
ББК 60.7

Kiseleva Olga Vladimirovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of economic analysis and public administration
of Ulyanovsk State University,
Ulyanovsk,
e-mail: kiseleva_o@rambler.ru

Киселева Ольга Владимировна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономического анализа
и государственного управления
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: kiseleva_o@rambler.ru

Pogodina Elena Viktorovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of economic analysis and public administration
of Ulyanovsk State University,
Ulyanovsk,
e-mail: pogodina-ea@yandex.ru

Погодина Елена Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономического анализа
и государственного управления
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: pogodina-ea@yandex.ru

Zakharova Svetlana Vladimirovna,
student of the second year in the master's program
at the specialty
«State and municipal management»
of Ulyanovsk State University,
Ulyanovsk,
e-mail: eagov@ulsu.ru

Захарова Светлана Владимировна,
магистрант 2-го курса
направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: eagov@ulsu.ru

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И СПЕЦИФИКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

DEMOGRAPHIC POLICY AND THE SPECIFICS OF THE DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT IN ULYANOVSK REGION

В статье рассматривается демографическая ситуация и демографическое развитие в Ульяновской области с использованием статистических показателей, а также меры демографической политики, применяемые правительством Ульяновской области по стимулированию рождаемости, снижению смертности населения, снижению миграционного оттока населения. Авторами делается вывод о необходимости изменения отношения общества к семье и ее ценностям, реализации мер по формированию здорового образа жизни и снижению заболеваемости населения, укреплению института семьи и пропаганды семейных и духовных ценностей, роста миграционной привлекательности региона посредством комплекса мер по социально-экономическому развитию региона.

The article examines demographic situation and demographic development in Ulyanovsk region using statistical indicators and measures of demographic policy applied by the government of Ulyanovsk region to stimulate the birth rate, decrease of mortality of the population, reduction of out-migration. The authors make conclusion of the necessity to change the attitude of society to the family and family values, implementation of measures on formation of healthy way of life and reduction of morbidity of population, strengthening of the institute of family and promotion of family and spiritual values, growth of migration attractiveness of the region through the number of measures for socio-economic development of the region.

Ключевые слова: демографическая ситуация, демографическая политика, меры демографической политики, рождаемость, смертность, естественная убыль, миграционные процессы, концепция демографической политики, демографические проблемы, демографические показатели.

Keywords: demographic situation, population policy, population policy measures, fertility, mortality, natural population loss, migration processes, concept of demographic policy, demographic problems, demographic indicators.

В переводе с древнегреческого политика (politika) — это искусство управления. Л. Л. Рыбаковский определяет политику как один из механизмов в системе управления, с помощью которого осуществляются воздействия на тот или иной процесс, и чем более обоснована и продумана политика, тем эффективнее управление [1].

Демографическую политику можно определить как целенаправленную деятельность государственных и муниципальных институтов власти, общественных организаций, социально ответственного бизнеса по управлению процессами рождаемости, смертности, здоровья, миграции и расселения населения.

Основными взаимосвязанными частями любой политики, в том числе демографической, являются концепция и программы действий. В настоящее время сформировались две научные концепции демографической политики. Первая концепция ориентирована на рост численности населения России за счет возрождения ценностей многодетной семьи и сохранения этноконфессиональной идентично-

сти населения. Вторая концепция ориентирована на сохранение численности населения за счет общественной и государственной поддержки всех типов семей и привлечение в Россию массовых потоков иммигрантов.

По мнению Л. Л. Рыбаковского, «концепция демографической политики — это система идей, взглядов, определяющая границы правового и идеологического пространства, в рамках которого могут формироваться программные документы по вопросам рождаемости и поддержки семьи, здоровья и продолжительности жизни, миграции и иных направлений государственного регулирования демографического развития» [Там же].

Если концепция демографической политики является документом федерального уровня, то она должна служить руководством по оптимизации демографических процессов для всех субъектов Российской Федерации. Если это документ регионального уровня, то в нем должны учитываться демографические особенности конкретного субъекта Федерации.

Вторую часть демографической политики составляют программы или меры в области семьи и рождаемости, здоровья и смертности, миграции.

Меры демографической политики можно разделить на несколько групп.

Первая группа — это нормативно-правовые акты (законы, указы, постановления), регулирующие демографические процессы. Например, законодательные акты, устанавливающие минимальный возраст вступления в брак, условия занятости и режим труда работающих мам, условия получения гражданства и т. д.

Вторая группа — это меры экономического характера, и к ним можно отнести различные пособия на детей, оплачиваемые отпуска по рождению и уходу за детьми, налоговые льготы, льготы по ипотеке для молодой семьи, материнский капитал и т. д.

Третья группа — информационно-пропагандистские меры. Они призваны подготовить общественное мнение в направлении проведения демографической политики, то есть эти меры должны способствовать пониманию обществом необходимости демографического роста страны, чтобы это стало общенациональной идеей. Эти меры по сравнению со второй группой мер малозатратны, и им должен отдаваться приоритет.

Четвертая группа — это меры по формированию специальных структур, занимающихся демографической проблематикой.

Программы действий или меры в области демографической политики могут оказывать влияние на процессы рождаемости, смертности и миграции непосредственно или косвенно, через поведение, когда меняются окружающие человека условия и у него постепенно происходит изменение ценностных ориентаций в сфере брака, рождения детей, отношения к собственному здоровью, выбора места жительства и т. д.

С точки зрения влияния на поведение меры демографической политики можно разделить на стимулирующие и ограничительные.

Стимулирующие меры направлены на повышение рождаемости, поощрение многодетности, привлечение переселенцев.

Ограничительные меры направлены на снижение смертности, повышение качества здоровья населения.

В Ульяновской области демографическая политика является одним из приоритетных направлений всей региональной политики [2]. За последние годы, с момента утверждения Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года в октябре 2007 года, в Ульяновской области разработано и действует более 50 нормативных актов, касающихся вопросов укрепления здоровья населения, увеличения продолжительности жизни, поддержки семей с детьми и др., которые служат ориентиром для органов государственной власти и местного самоуправления муниципальных образований Ульяновской области в решении демографических проблем.

Несмотря на принимаемые меры в решении демографических проблем, население Ульяновской области сокращается (табл. 1).

Таблица 1

Изменение численности населения Ульяновской области

Годы	Численность населения на начало года	Общая убыль населения	в том числе:	
			естественный прирост	миграционный прирост
2007	1325886	-9697	-8514	-1183
2008	1316189	-7536	-6534	-991
2009	1308653	-7003	-5809	-1194
2010	1301650	-11211	-6687	-4524
2011	1290439	-8385	-5177	-3208
2012	1282054	-7607	-3433	-4174
2013	1274447	-6947	-3523	-3424
2014	1267500	—	—	—

На 1 января 2014 года численность населения Ульяновской области составила 1267,5 тыс. чел. Со времени принятия Концепции демографического развития Ульяновской области на период до 2025 года численность постоянного населения сократилась на 58,4 тыс. чел., или на 4,4%. Сокращение численности населения связано с естественной и миграционной убылью населения. Естественная убыль населения составила за анализируемый период 39,7 тыс. чел., миграционная убыль — 18,7 тыс. чел. Абсолютное значение показателя естественной убыли в 2013 году к 2007-му снижается на 58,7%, а показатель миграционной убыли увеличивается в 2,9 раза. Это говорит о том, что наряду с мерами, направленными на увеличения рождаемости и снижение смертности, в настоящее время необходимо уделять внимание и мерам миграционной политики. В структуре миграционного оборота наибольший удельный вес приходится на людей именно трудоспособного возраста. Доля лиц трудоспособного возраста в общем сальдо миграции населения Ульяновской области за последние десять лет колеблется в пределах от 84,0 до 94,0%. При этом, как уже

отмечалось выше, сальдо является отрицательным, то есть за последние десять лет наблюдается отток населения из региона, при этом уезжает более мобильная часть трудовых ресурсов — молодежь. Соответственно опять же происходит процесс старение населения, ухудшается демографическая ситуация [3; 4].

Для оценки демографической ситуации нами рекомендуется использовать относительные демографические показатели и их критические значения, которые применяются в практике развитых стран, а также международной статистике ООН.

К основным демографическим показателям относятся:

— коэффициент старения населения;

— суммарный коэффициент рождаемости;

— условный коэффициент депопуляции;

— коэффициент младенческой смертности;

— ожидаемая средняя продолжительность жизни.

Коэффициент старения населения показывает долю лиц старше 65 лет в общей численности населения. Предельное критическое значение — 11%.

Рис. 1. Коэффициент старения населения по Ульяновской области, %

По Ульяновской области значение данного показателя в 2013 году составляет 14%, это выше критического значения на 3%, что свидетельствует об увеличении нагрузки на трудоспособное население.

Суммарный коэффициент рождаемости характеризует среднее число детей, рожденных женщиной в фертильном возрасте. Предельное критическое значение — 2,15.

Рис. 2. Суммарный коэффициент рождаемости по Ульяновской области

Суммарный коэффициент рождаемости по Ульяновской области в 2013 году составил 1,6, положительным моментом является рост данного показателя в динамике последних лет, но его значение в 1,3 раза меньше предельного допустимого уровня, который необходим для простого воспроизводства населения.

Условный коэффициент депопуляции показывает отношение числа умерших к числу родившихся за определенный период. Предельное критическое значение — 1,0 (соответствует нулевому естественному приросту населения).

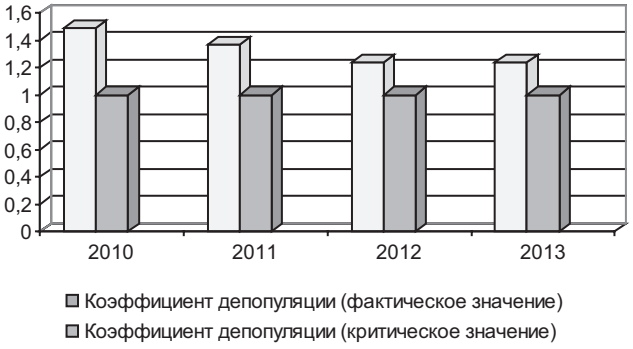


Рис. 3. Условный коэффициент депопуляции по Ульяновской области

Динамика коэффициента депопуляции за исследуемый период характеризуется снижением: если в 2010 году его значение было равно 1,49, то в 2013-м — 1,24. Но следует отметить, что его уровень выше критического значения, равного 1, что свидетельствует о вымирании населения Ульяновской области, то есть количество смертей превышает количество рождений.

Коэффициент младенческой смертности показывает число умерших детей в возрасте до 1 года на 1 тыс. родившихся живыми. Предельное критическое значение — 6,0%.

Рис. 4. Коэффициент младенческой смертности по Ульяновской области, %

По Ульяновской области значение данного показателя в 2013 году составило 8,6%, что выше предельно-критического значения и выше среднего показателя по РФ (8,2%).

К положительным изменениям следует отнести рост ожидаемой средней продолжительности жизни.

Рис. 5. Ожидаемая средняя продолжительность жизни по Ульяновской области, лет

При этом в 2013 году уровень показателя для Ульяновской области на 5,9 года меньше предельно-критического значения, принятого в мировой практике (76,7 года).

Оценка достигнутого уровня демографических показателей и их сравнения с предельно критическими значениями позволяет выделить следующие проблемы:

— миграционная убыль населения младше трудоспособного и трудоспособного возраста;

— недостаточная рождаемость для осуществления простого воспроизводства населения;

— высокая смертность, которая остается основным элементом естественной убыли населения.

Данные проблемы предопределяют сокращение численности населения области, что подтверждается демографическим прогнозом органов государственной статистики по Ульяновской области.

Таблица 2

Демографический прогноз по Ульяновской области

Годы	Численность на начало года, чел.	Естественная убыль, чел.	Миграционная убыль, чел.	Общая убыль, чел.
2012	1282094	-3433	-4174	-7607
ПРОГНОЗ				
2013	1274487	-5318	-2912	-8230
2014	1266258	-5779	-2974	-8753
2015	1257505	-6194	-3013	-9207
2016	1248298	-6600	-3058	-9658
2017	1238640	-6962	-3099	-10061
2018	1228579	-7308	-3149	-10457
2019	1218122	-7652	-3185	-10837
2020	1207285	-7931	-3224	-11155
2021	1196130	-8190	-3257	-11447
2022	1184683	-8432	-3300	-11732
2023	1172951	-8683	-3297	-11980
2024	1160971	-8867	-3350	-12217
2025	1148754	-9053	-3373	-12426
2026	1136328	-9201	-3395	-12596
2027	1123732	-9291	-3421	-12712
2028	1111020	-9270	-3438	-12708
2029	1098312	-9227	-3470	-12697
2030	1085615	-9209	-3504	-12713
2031	1072902			

Учитывая основные проблемы демографического развития в качестве основных направлений по улучшению демографической политики, направленных на устранение неблагоприятных тенденций развития демографических процессов, можно выделить:

— анализ и регулирование миграционных процессов;

— анализ и регулирование естественного движения населения;

— формирование здорового образа жизни и снижение заболеваемости населения;

— укрепление института семьи и пропаганда семейных и духовных ценностей.

При формировании миграционной политики основное внимание должно уделяться межрегиональной миграции, а именно снижению миграционного оттока трудовых ресурсов и формированию миграционной привлекательности региона. Для этого необходимо:

— увеличение средней заработной платы в регионе и снижение межотраслевой дифференциации уровня оплаты труда;

— повышение жилищной обеспеченности населения региона через субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам;

— корректировка структуры профессионального обучения с учетом перспектив социально-экономического развития Ульяновской области;

— расширение работы по информированию населения о состоянии регионального рынка труда и возможностях трудоустройства;

— создание благоприятных условий для развития и диверсификации малого бизнеса путем установления режимов льготного налогообложения [5; 6].

Для повышения рождаемости в настоящее время необходимо стимулировать рождение первых детей с усилением социальных гарантий семьям при рождении второго и третьего ребенка, а также необходима реализация мер идеологического, воспитательного, информационного характера, направленных на формирование потребности в таком числе детей. В Ульяновской области из всех родившихся в 2013 году доля первенцев составила 49,3%; вторых детей — 38,0%; третьих — 9,8%, четвертых и последующих — 3,8%.

Необходимо более детальное изучение причин, способствующих сохранению высокого уровня смертности населения. Число умерших за 2013 год по Ульяновской области в целом увеличилось на 1,4% по сравнению с 2012-м. В структуре причин общей смертности: первое место — болезни системы кровообращения (61,3%), второе место — новообразования (15,7%), третье место — неестественные причины смерти (14,2%), четвертое место — болезни органов пищеварения (3,7%), пятое место — болезни органов дыхания (2,9%). Источники опасности для здоровья и жизни в современных условиях в большей степени находятся вне сферы прямого влияния медицины: в пита-

нии, в привычках, в поведении, в стиле жизни. Поэтому стратегия борьбы со смертностью требует активности самого населения, и эта активность должна быть направлена на оздоровление среды обитания, изменение образа жизни, искоренение вредных и внедрение полезных привычек. Кроме этого необходим комплексный подход к укреплению здоровья населения, который предполагает работу по следующим направлениям:

— снижение уровня заболеваемости и смертности населения за счет профилактики наиболее распространенных заболеваний;

— качественное и доступное медицинское обслуживание;

— проведение комплекса реабилитационных мероприятий для различных групп населения.

В репродуктивном поведении населения Ульяновской области в последние годы можно выявить определенные закономерности: снижение возраста начала половой жизни в добрачном периоде; беспорядочные половые контакты; нестабильность семейно-брачных отношений; снижение мотивационной потребности в рождении детей. Изменение репродуктивного поведения молодежи является следствием трансформации функции семьи, а проблему низкой рождаемости невозможно успешно решить без изменения отношения общества к семье и ее ценностям. К мерам поддержки института семьи можно отнести:

— материальную и правовую поддержку молодой семьи;

— развитие многопрофильных «служб семьи» (психологическая поддержка, диагностика отношений между супругами и т. д.);

— развитие служб планирования семьи;

— пропаганду семейных ценностей через средства массовой информации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рыбаковский Л. Л. Демографическая политика: сущность, структура, опыт разработки [Электронный ресурс]. URL: http://rybakovsky.ru/stati1a5.html (дата обращения: 09.06.2014).

2. Погодина Е. А., Катаев Е. Н. Оценка ситуации и пути регулирования миграционных потоков населения Ульяновской области // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 37 (268). С. 51—57.

3. Концепции демографического развития Ульяновской области на период до 2025 года // Распоряжение правительства Ульяновской области от 08.02.2010 [Электронный ресурс]. URL: http://www.sobes73.ru/index.php?id=312 (дата обращения: 09.06.2014).

4. Постнова М. В., Смирнова Е. А. Анализ демографических тенденций и занятости сельского населения Ульяновской области // Мат. IV Междунар. науч.-практ. конф. «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». Т. III. Ульяновск: ГСХА им. П. А. Столыпина, 2012. С. 148—155.

5. Сидунова Г. И., Наумова Е. Ю. Системно-динамический подход к прогнозированию и управлению человеческими ресурсами региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 135—139.

6. Киселева О. В. Структурная составляющая инвестиционного процесса в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 22—24.

REFERENCES

1. Rybakovsky L. L. Demographic policy: essence, structure, experience of development [Electronic resource]. URL: http://rybakovsky.ru/stati1a5.html (date of viewing: 09.06.2014).

2. Pogodina E. A., Kataev E. N. Assessment of the situation and ways of regulation of migration flows of the population of the Ulyanovsk region // Regional economics: theory and practice. 2012. № 37 (268). P. 51—57.

3. The concept of demographic development of Ulyanovsk region for the period up to 2025 // The Order of the government of the Ulyanovsk region 08.02.2010 [Electronic resource]. URL: http://www.sobes73.ru/index.php?id=312 (date of viewing: 09.06.2014.)

4. Postnova M. V., Smirnova E. A. Analysis of demographic trends and employment of the rural population of the Ulyanovsk region // Materials of IV International scientific conference «Agrarian science and education at the present stage of development: experience, problems and ways of their solution». Vol. III. Ulyanovsk: State Academy named after P. A. Stolypin, 2012. P. 148—155.

5. Sedunova, I., Naumova E. Yu. System-dynamic approach to forecasting and management of human resources of the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 135—139.

6. Kiseleva O. V. Structural component of the investment process in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 22—24.

УДК 331.5:330.101.54
ББК 65.240:65.051.12

Novikova Irina Victorovna,
candidate of economics, head of the department
of world and regional economics
of Blagoveshchensk branch
of Moscow Academy of Business
under the Government of Moscow,
Blagoveshchensk,
e-mail: pochta@bfmap.ru

Tryukhan Tatyna Anatolevna,
candidate of physical-mathematical sciences,
head of the department of applied information
science and mathematics of Blagoveshchensk branch
of Moscow Academy of Business
under the Government of Moscow,
Blagoveshchensk,
e-mail: pochta@bfmap.ru

Новикова Ирина Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой
мировой и региональной экономики
Благовещенского филиала
Московской академии предпринимательства
при Правительстве Москвы,
г. Благовещенск,
e-mail: pochta@bfmap.ru

Трюхан Татьяна Анатольевна,
канд. физ.-мат. наук, зав. кафедрой
прикладной информатики и математики
Благовещенского филиала
Московской академии предпринимательства
при Правительстве Москвы,
г. Благовещенск,
e-mail: pochta@bfmap.ru

РОЛЬ ЗАНЯТЫХ В ФОРМИРОВАНИИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

THE ROLE OF THE EMPLOYED IN THE FORMATION OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT

В работе поставлена цель — проведение анализа влияния различных факторов на формирование валового регионального продукта и выявление роли занятых в этом процессе. Исходя из поставленной цели, в работе проведен регрессионный анализ официальных данных Федеральной службы государственной статистики, влияющих на рост валового регионального продукта Дальневосточного федерального округа. Валовой региональный продукт рассчитан методами по доходу и по расходу. В результате исследования были выделены статистически значимые показатели, очищен показатель средней номинальной заработной платы, охарактеризована роль показателя занятости на формирование ВРП по доходу и по расходу. В заключении авторами предложены варианты применения дальневосточных гарантий государства с целью увеличения занятости и средней номинальной заработной платы в регионе, не снижая его конкурентоспособности.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, занятость, номинальная заработная плата, регрессионный анализ, дальневосточные гарантии, корреляция, детерминация, регрессионная зависимость, эластичность, инвестиции.

The main objective of the article is analysis of the influence of different factors on the formation of the gross regional product and identification of the role of people involved in this process. Based on the goal, the regression analysis of official data of the Federal service of state statistics influencing the growth of the gross regional product of the Far Eastern Federal District was performed. Gross regional product is calculated by the methods of income and consumption. Statistically significant indicators were determined as a result of research; the average nominal wage indicator was cleaned-up; the role of employment rate in the GRP formation was characterized by income and consumption. In conclusion, the authors proposed options of application of the Far East state guarantees for increasing employment and the average nominal wage in the region without reducing its competitiveness.

Keywords: gross regional product, employment, average nominal wage, regression analysis, the Far East compensatory markup of wage, correlation, determination, regression dependence, flexibility, investments.

В настоящее время государство большое внимание уделяет разработке стратегий, программ, законодательных актов по экономическому и социальному развитию Дальнего Востока России. Во-первых, стратегически важным и экономически мощным становится Китай, с которым достаточно протяженная граница проходит в ДФО. Во-вторых, в данном регионе сосредоточены основные природные богатства нашего государства. Поэтому возникает вопрос об эффективном использовании данных возможностей. Основными проблемами ДФО является депопуляция населения; высокие энерго- и транспортные тарифы. Первая проблема имеет несколько путей решения: использование иностранной рабочей силы (Китай, Корея предлагают относительно дешевую, неприхотливую и высокопроизводительную рабочую силу); повышение привлекательности региона для граждан Российской Федерации (доплаты, льготы, жилье и т. д.). С точки зрения государственности второй вариант должен быть предпочтителен. Его мы и наблюдаем в принятых стратегиях и программах развития региона. Однако создание условий привлекательности для проживания предполагает строительство всевозможных социально значимых объектов: школ, детских садов, больниц, библиотек, театров и т. д., а это уже значительные финансовые затраты государства. Также территориальное распределение трудовых ресурсов влияет на региональный рынок труда, а следовательно, и имеет свои издержки [1]. Насколько тогда данный экономический про-

ект (развитие ДФО) является экономически эффективным?

В данной работе авторами была поставлена цель проанализировать влияние различных факторов на формирование валового регионального продукта и выявить роль занятых в этом процессе. В качестве анализируемого показателя был взят ВРП, так как экономическое развитие и экономический рост определяются именно данной категорией [2].

«Валовой региональный продукт (ВРП) — обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг для конечного использования. ВРП рассчитывается в текущих основных ценах (номинальный объем ВРП), а также в постоянных ценах (реальный объем ВРП).

Валовой региональный продукт (ВРП) представляет собой валовую добавленную стоимость товаров и услуг, созданную резидентами региона, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением» [3].

Валовой региональный продукт можно рассчитать несколькими способами. В данной работе были применены методы расчета ВРП по доходам и по расходам.

ВРП по расходам рассчитывается как сумма расходов домашних хозяйств (потребительские расходы), расходы фирм (инвестиционные расходы), расходы государства (государственные закупки товаров и услуг), расходы сектора, находящегося за пределами данного региона.

ВРП по доходам складывается из суммы доходов собственников факторов производства, то есть заработной платы, арендной платы, процентов, прибыли, косвенных налогов на бизнес и амортизации.

Для регрессионного анализа были взяты официальные статистические данные (табл. 1).

Таблица 1

Официальные статистические данные

Год	Валовой региональный продукт: млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	Численность безработных, тыс. чел.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, руб. (до 1998 г. – тыс. руб.)	Число предприятий и организаций (на конец года)	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций, млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб. (1995 г. – тыс. руб.)
1995	3405,7	405,5	806,9	16,8	8633	13960	638,5	638,5
1996	3329,4	384,7	1278,5	17,2	14978	19129	941,4	941,4
1997	3255,1	515,3	1518,4	17,4	18930	20553	1098,7	1098,7
1998	3157,4	547,1	1631,9	17,6	21411	20794	1149,1	1149,1
1999	3175	574,9	2297,3	18	26466	40620	1820,1	1820,1
2000	3226	470,3	3113,6	18,3	36364	53589	2407,9	2407,9
2001	3271	378,4	4298	18,5	49467	85743	3174,7	3174,7
2002	3292,9	321	5979,1	18,7	64883	104132	4207,7	4207,7
2003	3243,4	298,8	7554,7	19,8	82673	135723	5788,3	5788,3
2004	3266,5	308,7	9115,2	20	103689	216743	7046,9	7046,9
2005	3265,6	275,9	11507,9	20,1	133416	276291	8892,1	8892,1
2006	3290,7	262,1	13711,4	20,4	164982	330825	11096,9	11096,9
2007	3315,3	237,7	16713	20,6	195379	436849	13358,2	13358,2
2008	3315,4	281,9	20778,3	20,8	233951	564168	15622	15622
2009	3304,4	319,1	23157,8	21,4	266084	686111	18761,6	18761,6
2010	3313,3	295	25814,2	21,8	300711	787699	20807,2	20807,2
2011	3319,2	254,3	29319,7	22,1	345494	1060505	22870	22870
2012	3297,3	228,2	33584	22,4	384884	940142	25325,9	25325,9

По имеющимся статистическим данным в период с 1995 по 2012 год выявлена корреляционная зависимость между ВРП и среднемесячной номинальной начисленной заработной платой работающих в экономике, числом предприятий и организаций, сальдированным финансовым результатом (прибыль минус убыток) деятельности организаций по ДФО (табл. 2).

Таблица 2

Регрессионная статистика

Множественный R	0,997866902
R-квадрат	0,995738353
Нормированный R-квадрат	0, 993962667

Из листа итоговых расчетов видно, что значение множественного коэффициента корреляции равно 0,998. Это свидетельствует о том, что степень тесноты связи ВРП с факторами: среднегодовая численность занятых в экономике (x_1), численность безработных (x_2), число предприятий и организаций (x_3), среднемесячная номинальная начисленная заработная плата всех работающих в экономике (x_4) и сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций (x_5) — является очень высокой. Коэффициент детерминации (R-квадрат) означает, что совместное влияние ВРП и факторов объясняет 99,4% изменения ВРП.

Таблица 3

Значение коэффициентов при переменных в уравнении регрессии

	Коэффициенты уравнения регрессии	Значимость уравнения регрессии
a_0	1951449377	0,846774028
a_1	-438700,8301	0,761001244
a_2	-37704,38593	-0,082477672
a_3	-3694998,121	-1,6441353
a_4	2,039828899	18,57592949
a_5	1,320841837	1,824483528

Результаты, представленные в табл. 3, позволяют оценить значимость каждого коэффициента уравнения регрессии. Табличное значение t-критерия Стьюдента для $\alpha = 0,05$ и числа степеней свободы $f = n - 2 = 16$ равно $t_{табл} = 1,7459$. Из листа расчетов находим, что абсолютные значения t-статистики не для всех коэффициентов уравнения регрессии больше табличного. Значимыми факторами являются среднемесячная номинальная начисленная заработная плата всех работающих в экономике и сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций. В данном анализе численность занятых и безработных не имеет статистической значимости, а число предприятий отрицательно влияет на ВРП.

При оценке влияния отдельных социально-эконометрических факторов на результирующий признак используются различные эконометрические модели [4]. Для выявления роли занятых в формировании ВРП необходимо очистить показатель среднемесячной номинальной заработной платы, то есть проанализировать среднемесячную номинальную начисленную заработную плату, рассчитанную на одного занятого в год. В данном случае уравнение регрессии примет вид:

$$y = 1656650562 - 355580{,}8 \cdot x_1 - 1483{,}84 \cdot x_2 - 3670350 \cdot x_3 + 6791149 \cdot x_4 + 1{,}256 \cdot x_5$$

Коэффициент при измененном факторе заработной платы увеличился более чем в 3 млн раз, при этом значимость коэффициента снизилась на 5,5%, то есть при увеличении заработной платы на 1000 руб. ВРП возрастает в среднем на 6791149 тыс. руб., тогда как в предыдущем варианте — на 2 тыс. руб. Следовательно, в чистом виде численность занятых не влияет на региональный продукт ДФО, однако в сочетании его с показателем заработной платы ее роль возрастает существенно.

Для уточнения оценки значимости отдельных факторов на изменение ВРП необходимо исключить из модели факторы, статистическая значимость которых меньше табличных. Получается модель множественной регрессии с двумя факторами (среднемесячная номинальная начисленная заработная плата всех работающих в экономике и сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), влияющими на результирующий признак — ВРП. На основании расчетного значения F-критерия Фишера полученное уравнение $y = 1{,}897 \cdot x_1 + 0{,}88 \cdot x_2 - 1434338{,}8$ является более значимым, так как его значение возросло от 560,8 до 1058,4.

Для выявления влияния заработной платы на ВРП необходимо оценить влияние отдельных факторов на результирующий признак с помощью частных коэффициентов эластичности. Частные коэффициенты эластичности показывают, на сколько процентов изменится результативный признак, если значение одного из факторных признаков изменится на 1%, а значение другого факторного признака останется неизменным.

$$Э_{yx1(x_2)} = a_1 \frac{\overline{x_1}}{\overline{y}} = 1{,}897 \frac{466378557{,}3}{936527333} = 0{,}945$$

$$Э_{yx2(x_1)} = a_2 \frac{\overline{x_{21}}}{\overline{y}} = 0{,}88 \frac{60352500}{936527333} = 0{,}0567$$

Полученное значение указывает, что при увеличении заработной платы на 1% и неизменном значении сальдированного финансового результата ВРП увеличивается на 94,5%, а при увеличении на 1% сальдированного финансового результата и неизменном значении среднемесячной номинальной начисленной заработной платы всех работающих в экономике — 5,7%. Средненоминальная заработная плата в ДФО меньше среднероссийской, поэтому доведение ее до среднероссийской путем переложения на государство дальневосточных гарантий (50%) приведет к росту ВРП.

Занятые в экономике — это не только трудовые ресурсы, но и потребители произведенного в регионе продукта. Их доходы обеспечивают удовлетворение потребностей недееспособных членов семьи. Поэтому роль занятых в ВРП можно рассмотреть через анализ регионального продукта методом по расходам.

Регрессионная статистика и дисперсионный анализ зависимости ВРП от потребительских расходы в среднем на душу населения и инвестиций в основной капитал показал следующие результаты. Множественный R = 0,998 и R-квадрат = 0,997, это свидетельствует о высокой степени тесноты связи между рассматриваемыми показателями. Высокое значение коэффициента детерминации указывает на то, что факторами потребительских расходов в среднем на душу населения (x1) и инвестициями в основной капитал можно объяснить почти 99% изменения ВРП. Полученное уравнение множественной регрессии на основании значений критерия Фишера в целом статистически значимо и имеет вид: $y = 53090068 + 9328652 \cdot x1 + 0{,}689 \cdot x2$.

Таблица 4

Значение коэффициентов при переменных в уравнении регрессии

	Коэффициенты	t-статистика
a_0	53090068,37	2,439197593
a_1	9328652,963	6,825976965
a_2	0,688538278	2,628616689

В табл. 4 представлены значения показателей при переменных в уравнении регрессии, которые являются статистически значимыми. Следовательно, полученное уравнение можно применять для дальнейшего экономического анализа.

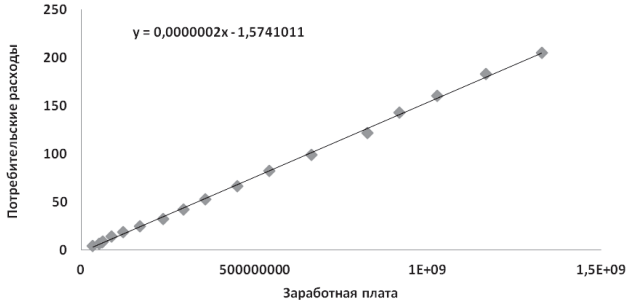
Рассчитав частные коэффициенты эластичности для зависимости ВРП от потребительских расходов в среднем на душу населения (x_1) и инвестиций в основной капитал (x_2), получим:

$$Э_{yx1(x_2)}=a_1\frac{\overline{x_1}}{\overline{y}}=9328652\frac{70,95}{936527333}=0,707$$

$$Э_{yx2(x_1)}=a_2\frac{\overline{x_2}}{\overline{y}}=0,689\frac{321865333,3}{936527333}=0,237$$

Результаты показывают, что при увеличении потребительских расходов в среднем на душу населения на 1% и неизменных значениях инвестиций в основной капитал ВРП увеличивается на 70,7%, а при увеличении на 1% инвестиций в основной капитал и неизменном значении потребительских расходов в среднем на душу населения — 23,7%. Основным источником потребительских расходов является заработная плата.

На рис. представлена зависимость между заработной платой и потребительскими расходами, которая имеет практически прямую функциональную зависимость.



Таким образом, в результате проведенного анализа получены следующие выводы:

1) на ВРП ДФО, рассчитанный методом по доходам, преобладающее влияние оказывает среднемесячная номинальная заработная плата всех занятых в экономике за год;

2) главным фактором ВРП ДФО, рассчитанного методом по расходам, являются потребительские расходы, формируемые доходами занятых в экономике;

3) существует тесная зависимость между среднемесячной номинальной заработной платой всех занятых в регионе и потребительскими расходами;

4) рост занятости, среднемесячной номинальной заработной платы будет способствовать росту ВРП ДФО.

Необходимо отметить, что рост заработной платы увеличивает цену труда, что негативно влияет на бизнес и снижает его конкурентоспособность. Для сглаживания данных негативных тенденций возможно использование в новом формате дальневосточных гарантий государства. Авторами предлагаются пять вариантов использования данного инструмента:

— первый вариант предусматривает освобождение от налогообложения сумм, которые работодатели выплачивают работникам, выполняя требования государства;

— второй вариант предполагает освобождение работников от уплаты подоходного налога с полученных гарантий, так как они предоставляются им в виде компенсационных сумм за проживание в сложных климатических условиях;

— третий вариант включает перенос финансирования государственных гарантий на расходы федерального бюджета;

— четвертый вариант предусматривает предоставление государственных гарантий за счет бюджета только для занятых в приоритетных отраслях, которые стратегически важны в силу социальной значимости, или они могут стать точками роста и создадут мультипликативный эффект для развития области в целом;

— пятый вариант направлен на предоставление государственных гарантий только фирмам, зарегистрированным как юридические лица ДФО.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чупайда А. М. Влияние территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 108—112.

2. Максимова М. В. Направление совершенствования регионального социально-экономического планирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 85—89.

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 01.06.2014).

4. Соколов А. Ф. Эконометрическая модель влияния социально-эконометрических факторов на эффективность регионального управления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 79—84.

REFERENCES

1. Hupaida A. M. Influence of territorial distribution of labor forces at the labor market development in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 108—112.

2. Maksimova M. V. Directions for improvement of regional social and economic planning // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (13). P. 85—89.

3. Federal service of state statistics [Electronic resource]. URL: www.gks.ru (date of viewing: 01.06.2014).

4. Sokolov A. F. Directions for improvement of regional social and economic planning // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 79—84.

УДК338.45.01
ББК65.30-18:65.050.17

Solod Tatiana Valerievna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of social technology
of Rostov State Transport University,
Rostov-on-Don,
e-mail: tatiana.solod2011@yandex.ru

Солод Татьяна Валерьевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
социальных технологий
Ростовского государственного
университета путей сообщения,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: tatiana.solod2011@yandex.ru

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: МИРОВОЙ, НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

WAYS OF ENSURING INDUSTRIAL SAFETY: WORLD, NATIONAL AND REGIONAL ASPECTS

Обеспечение промышленной безопасности приобретает особое значение в период стагнации мировой экономики. В рамках статьи сделана попытка определения путей обеспечения гарантии промышленной безопасности на мировом, национальном и региональном уровне. В частности, в статье рассматриваются аспекты проведения политики реструктуризации как основы формирования глобальных переходных процессов в экономиках всех уровней. Уделяется внимание созданию инновационно-промышленных кластеров и развитию института государственно-частного партнерства. Также рассмотрены возможности формирования компаний, занимающихся реинжинирингом и консалтингом в РФ, и создания инжиниринго-промышленной политики, основанной на обширном объеме информации и быстром реагировании на изменение спроса на рынке.

Ensuring industrial safety has a particular importance during stagnation of the world economics. The attempt to provide definition of the ways of ensuring guarantee of industrial safety at the world, national and regional level is made in the article. In particular, the article examines the aspects of carrying out policy of restructuring, as the basis of formation of global transition processes in the economics on all levels. The attention is paid to creation of innovative and industrial clusters, and to development of the institution of public-private partnership. Additionally, the opportunities of formation of the companies engaged in reengineering and consulting in the Russian Federation are examined, as well as creation of engineering-industrial policy based on the wide volume of information and fast response to demand change at the market.

Ключевые слова: реструктуризация, экономическая безопасность, инновационно-промышленные предприятия, государственная поддержка, отрасли производства, промышленная политика, мониторинг, внутренние и внешние факторы, государственно-частное партнерство, глобальное промышленное хозяйство, импортозамещение.

Keywords: restructuring, economic security, innovative and industrial enterprises, state support, production branches, industrial policy, monitoring, internal and external factors, public-private partnership, global industrial economy, import substitution.

На современном этапе развития мирового хозяйства Россия переживает период стагнации, которая может быть очень долгой, особенно ситуация может осложниться в связи с обострением рецессии в Европе. Если темпы роста российской экономики по-прежнему останутся на уровне 3%, то доля страны на мировом рынке будет неуклонно сокращаться, а наши производители станут все менее и менее конкурентоспособными и будут потеряны даже маленькие ниши на мировом рынке. Выход, который обеспечит постепенное восстановление экономики страны, — это развитие промышленного сектора и тем самым формирование фундамента для экономической безопасности государства.

В России развитие промышленного сектора является приоритетным на пути построения инновационной экономики и обеспечения ее национальной безопасности. Академик РАНЕ. Каблов отмечает, что «вхождение России в шестой технологический уклад не самоцель, а вопрос выживания, развития экономики, обеспечения безопасности и международного статуса страны» [1]. Развитие промышленности может решить такую проблему страны, как выравнивание уровня развития городов и регионов, поскольку, чтобы реализовать их скрытый потенциал, необходимо сделать население активным участником экономического процесса и обеспечить его экономическую безопасность. Жизнь населения страны в период восстановления экономики напрямую зависит от восстановления промышленности, ведь на долю промышленного производства приходится 16% мирового ВВП, что обеспечивает 14% общего количества рабочих мест, а если учесть, что промышленное производство нуждается в большом объеме услуг, то можно только представить, сколько рабочих мест будет создано на рынке услуг.

Если рассматривать состояние мировой конъюнктуры, то Еврозона показывает положительную динамику и во втором квартале 2013 года вышла из рецессии. Европа в целом показала в первом полугодии рост ВВП на 0,5%, что компенсировало спад в прошлом году на 0,5% ВВП. США, страны БРИКС, G20 показывают хорошие темпы экономического роста — не ниже предыдущего года. Отмечая положительную динамику развития мирового хозяйства, можно говорить, что сокращение экономики и промышленности России обусловлено внутренними причинами. В настоящее время перед обеспечением экономической и промышленной безопасности страны и ее регионов стоят следующие проблемы:

— небольшое количество конкурентоспособных отраслей;

— при развитии промышленности и производства не учитываются потребности «новых отраслей»;

— потребность в модернизации основных фондов;

— слабое инновационное развитие;

— слабые перспективы реализации кластерной политики;

— низкая квалификация рабочей силы;

— неразвитая система мониторинга и прогнозирования развития рынков.

Кроме того, все больше отечественной продукции вытесняется импортными товарами-аналогами, которые к тому же обладают лучшими потребительскими свойствами, что оказывает влияние на уровень национальной безопасности и усиление зависимости от иностранных производителей. Устойчивое положение занимают только предприятия, работающие в ресурсодобывающей или ресурсоперерабатывающей сфере, деятельность которых направлена на мировой рынок.

Согласно основным макроэкономическим параметрам умеренно-оптимистического сценария развития страны на перспективу до 2015 года перспективы развития страны и промышленности видятся довольно радужными (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели развития РФ (в % к предыдущему году)

Показатель	2012	2013	2014	2015
Цена на нефть URALS (долл/барр)	109	97	101	104
ВВП	3,5	3,7	4,3	4,5
Промышленность	3,6	3,7	3,7	3,7
Инвестиции	5,5	7,2	7,3	7,9
Экспорт (млрд долл. США)	534	500	522	545
Импорт (млрд долл. США)	343	375	497	440

Однако ситуация с развитием промышленного сектора российской экономики продолжает ухудшаться с конца 2012 года, а годовой прирост снизился до 2,7%. В промышленности спад был зафиксирован в четвертом квартале 2012 года (на 0,3%) и в трех месяцах из шести первого полугодия 2013 года. В целом по итогам первого полугодия 2013 года Росстат констатирует нулевые темпы роста в промышленности. В России доля промышленности в ВВП составляет 16% и имеет тенденцию к сокращению, если сравнить: доля промышленности в ВВП Франции — 11%, Италии — 17%, Испании — 13%, Малайзии — 26%, Китая — 32%, Южной Кореи — 31%, Таиланда — 36%, Индонезии — 25% [2]. Причины, влияющие на развитие промышленного сектора страны, можно подразделить на макро-, мезо- и микрофакторы (табл. 2). Кроме того, Мировой Банк и Центральный банк РФ долгое время полагали, что промышленность России работает на пределе своих возможностей и проведение мер по стимулированию спроса на промышленную продукцию опасно, так как может привести к гиперинфляции [3]. Такая тенденция привела к тому, что долгое время промышленности страны не оказывалась никакая поддержка.

Необходимо отметить, что высокие темпы роста 2000—2008 годов были обусловлены мягкой денежно-кредитной политикой российского Центробанка и дешевым рублем. Теперь промышленную безопасность страны и ее регионов нужно строить, основываясь на других методах.

При разработке промышленной политики региона необходимо учитывать качественные и количественные изменения, происходящие в регионе (сокращение занятых в промышленности, низкие темпы промышленного производства, темпы прироста). Промышленная политика на современном этапе должна идти в тесной связке с инновационной и основываться на научно-техническом прогрессе страны, исходить из имеющихся возможностей.

Таблица 2

Факторы, оказывающие воздействие на развитие промышленности страны

Макро-	— снижение темпов роста стран мировой экономики, а следовательно, снижение заказов и норм потребления; — недостаток финансовых средств; — повышенные ставки по кредитам; — отток инвестиций за рубеж
Мезо-	— снижение объемов выпуска продукции на некоторых промышленных предприятиях; — сложности с кредитованием на внутреннем рынке; — отсутствие дотаций на инвестиции
Микро-	— слабое законодательство о поддержке развития промышленных предприятий; — слабая связь производственных цепочек

Экономические факторы воздействия на развитие и внедрение инноваций в промышленности можно разделить на внутренние и внешние и представить в виде табл. 3.

Таблица 3

Внутренние и внешние факторы воздействия на инновационное развитие промышленности

Внутренние факторы	Внешние факторы
— недостаток собственных внутренних средств; — снижение инновационного потенциала предприятия; — недостаток квалифицированных кадров; — отсутствие информации о новых технологиях; — недостаток рынков сбыта; — неразвитость кооперационных связей	— высокая стоимость нововведений; — недостаток финансовой поддержки со стороны государства; — высокий экономический риск; — неразвитость законодательства; — незащищенность интеллектуальной собственности; — отсутствие гарантий сохранения экономической выгоды; — неразвитость инновационной инфраструктуры

В условиях стремления к восстановлению народно-хозяйственной системы страны, основанной на промышленности, необходимо проводить политику реструктуризации, что станет основой формирования глобальных переходных процессов в экономике. Реструктуризация должна включать не только рыночные структуры, но и общественный аспект, то есть адаптацию к формированию информационного общества. Предприятия также должны выступать в качестве первичного звена реструктуризации, поскольку именно они влияют на социальную сферу, формируют структуру занятости, качество жизни, социальную стабильность и экономическую безопасность (табл. 4).

Таблица 4

Среднегодовое число занятых в промышленности РФ (тыс. чел.)

	2009	2010	2011	2012
Обрабатывающая промышленность	10401	10292	10281	10162
Прирост (сокращение) относительно предыдущего года	-790	-109	-11	-119,4
Добывающая промышленность	1067	1057	1063	1080
Прирост (сокращение) относительно предыдущего года	23	-10	6	16,5
Вся промышленность	11468	11349	11344	11241
Прирост (сокращение) относительно предыдущего года	-767	-119	-5	-102,9

Таким образом, реструктуризация предприятий станет основой достижения целей переходного периода, интеграции страны в мирохозяйственные процессы. Развитие и формирование компаний, занимающихся реинжинирингом и консалтингом, должно стать прерогативой в ближайшей перспективе. Можно говорить о формировании инжиниринго-промышленной политики, которая основана на обширном объеме информации и быстром реагировании на изменение спроса на рынке.

Политика поддержки промышленности со стороны государства должна не только иметь целью достижение поставленных приоритетов и сохранение допустимого уровня национальной безопасности, но и быть направлена на интересы потребителей, представленных бизнесом и гражданами. В этом аспекте представляется логичным проведение всестороннего анализа потребностей субъектов рыночных отношений — это даст возможность концентрации на востребованных направлениях развития отечественной промышленности. Пока же мы можем наблюдать слабо реализованный потенциал имеющихся в достаточном количестве квалифицированных человеческих ресурсов, неиспользуемые или неэффективно используемые производственные мощности. Это ситуация, когда проще экспортировать ресурсы, импортировать продукцию и игнорировать собственное производство.

В качестве перспектив развития промышленности регионов страны можно отметить создание инновационно-промышленных кластеров, свободных экономических зон, зон опережающего роста. При формировании стратегии развития промышленного сектора необходимо включить такие направления, как формирование кластеров, создание механизмов финансовой поддержки, формирование системы подготовки кадров, участие в технологических платформах, создание инфраструктуры, стимулирование инвестиций, стимулирование спроса на местную продукцию.

По данным исследования, проведенного совместно Международной торговой палатой и Международным валютным фондом по итогам 2012 года, около 90% участников глобальной внешнеторговой деятельности отметили высокую степень зависимости эффективности их бизнеса от возможностей привлечения доступного финансирования. И несмотря на то, что на данный момент времени, по данным Министерства экономического развития РФ за 2012 год, Россия входит в десятку крупнейших участников внешнеторговой деятельности, обеспечивая 2,9% глобального экспорта, проблемы с финансированием и отсутствием государственных программ финансирования ставят под вопрос дальнейшие перспективы развития. Необходимо урегулировать вопрос с поддержкой иностранных и национальных инвестиций, ведь если для иностранных инвесторов создаются льготные условия, то улучшать условия для российского инвестора никто не спешит. Основными регулятивными мерами, направленными на привлечение инвестиций, могут стать: снижение административного и силового давления, очищение правовой и судебной системы, создание «равных правил для всех участников». Однако первоочередной мерой должно стать создание финансовых институтов, необходимо сформировать институт национального бизнеса, целью которого должно быть регулирование политических проблем и решение вопросов развития национальных инвестиций.

Ключевым компонентом совершенствования промышленной политики и восстановления промышленности может выступать государственно-частное партнерство (ГЧП). Многое в развитии ГЧП решает наличие соответствующей институциональной среды, поскольку ее отсутствие не позволяет добиться видимого прогресса в создании развитой рыночной экономики. Главным условием государственно-частного партнерства выступает стимулирующая и организующая функция государства и оформление сотрудничества в виде соглашений и четкое разделение сфер ответственности. При этом не бизнес должен просить помощи у государства, а государство — привлекать бизнес и подключать его к перспективным проектам.

Основными проблемами развития ГЧП в России являются отсутствие системного учета и ведение ГЧП как стратегического развития и административные барьеры и отсутствие налоговых стимуляторов, низкая степень доверия между участниками соглашений (табл. 5). Отечественный опыт реализации политики государственно-частного партнерства основан преимущественно на возрастании роли государства, и порой можно говорить об огосударствлении ряда крупных корпораций. Наиболее распространенной формой ГЧП в России на уровне регионов остается заключение соглашений между руководством крупных компаний и главами регионов, в которых они ведут деятельность.

Таблица 5

Рейтинг некоторых регионов РФ по уровню развития ГЧП

№	Название субъекта РФ	Значение рейтинга	№	Название субъекта РФ	Значение рейтинга
1	Санкт-Петербург	7,8	9	Калужская обл.	5,6
2	Республика Татарстан	6,6	10	Новосибирская обл.	5,5
3	Воронежская обл.	6,5	11	Ростовская обл.	5,5
4	Ярославская обл.	6,3	12	Свердловская обл.	5,5
5	Тульская обл.	6,1	13	Москва	5,5
6	Белгородская обл.	5,9	14	Красноярский край	5,4
7	Нижегородская обл.	5,7	15	Краснодарский край	5,4
8	Вологодская обл.	5,6	16	Чукотский АО	0

Регионы страны также проводят политику развития промышленности на своих территориях. Например, в Ростовской области действует Концепция промышленной политики Ростовской области до 2020 года, основными целями которой являются: повышение конкурентоспособности промышленности, повышение эффективности промышленного производства, обеспечение устойчивого роста промышленного производства, решение социальных задач, повышение качества жизни населения и устойчивости региональной экономики, сбалансированное пространственное развитие промышленности. Особый аспект в развитии данной концепции принадлежит социальной направленности. При разработке концепции учитывалось возникновение рисков: макроэкономических (увеличение темпов инфляции, отрицательная динамика макроэкономических показателей, снижение платежеспособного роста), финансовых (неэффективное налоговое администрирование, снижение доходов бюджета), коммерческих (задолженность промышленных предприятий, задолженность по заработной плате). Отдельным вопросом стоит инновационное развитие промышленности Ростовской области, темпы которого не отвечают мировым требованиям и стандартам (табл. 6) [4].

В рамках концепции обозначены векторы инновационного развития промышленности Ростовской области: развитие промышленности региона в соответствии с требованиями ресурсосбережения, инновационная диверсификация промышленности, развитие промышленного потенциала региона за счет его интеграции в мировую экономику по каналам научно-технического сотрудничества. Также промышленная политика должна носить помимо инновационного еще и социальный характер, поскольку ее оторванность от общественной системы приведет к деградации промышленного производства и сырьевой ориентации экономики.

Таблица 6

Показатели инновационного потенциала и инновационной активности Ростовской области

Показатель	2009	2010	2011
	Показатели инновационного потенциала		
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн рублей	6012,1	6668,4	8005,4
Затраты на технологические инновации, млн. рублей	2123,7	3830,9	4894,2
Численность исследователей (с учеными степенями)	1156	1335	1517
	Показатели инновационной активности		
Доля инновационно активных организаций, %	7,8	7,3	6,6
Число созданных передовых технологий, шт.	11	9	13
Доля инновационных товаров и услуг в общем объеме выпуска, %	5,5	4,8	4,9

Одной из возможных бизнес-моделей развития промышленности и привлечения инвестиций в экономику территорий является развитие индустриальных парков. На данный момент времени в Ростовской области функционирует семь промышленных зон нового типа и ведется строительство еще одной. Такому быстрому развитию парков способствует действующий областной закон об индустриальных парках и закон о государственно-частном партнерстве. Это объясняется тем, что российская нормативно-правовая база поддержки развития индустриальных парков находится на начальной стадии развития, в связи с чем регионы по собственной инициативе и на свое усмотрение формируют региональную законодательную базу.

Топливно-энергетический комплекс, химическая промышленность, металлургия — это те отрасли Ростовской области, которые сумели выйти на мировой рынок, но они нуждаются в повышении эффективности производственного потенциала для закрепления на нем. Следовательно, этим отраслям необходима большая государственная поддержка и наиболее четкая инновационная политика. Также необходимы эффективные инструменты привлечения средств из дополнительных источников для модернизации отраслей специализации Ростовской области. В перспективе развитию металлургии в РО будут способствовать реализация инвестпроектов, например, компания «Дон-Металл» на производственной площадке в Каменске-Шахтинском планирует построить арматурный завод мощностью 160 тыс. тонн в год, стоимость проекта оценивается на уровне 2,1 млрд рублей. Другой пример — строительство электрометаллургического завода ЗАО «Донэлектросталь» мощностью свыше 400 тонн продукции в год, который требует 4,8 млрд рублей [5].

Среди существующих вариантов промышленной политики для страны и ее регионов можно выделить политику импортозамещения, инновационную и ориентированную на экспорт. Самой перспективной, которая окажет благоприятное воздействие на экономическую безопасность, является инновационная политика, которая будет поддерживать производителей, ориентированных не только на мировой, но и на внутренний рынок. По мере развития глобальной экономики пути выхода на производственные цепочки станут сужаться или вообще исчезнут, ужесточая конкуренцию, и позиционирование компаний будет зависеть только от степени инновационности их производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Каблов Е. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. 2010. № 4. С. 25—31.

2. Поляков Е. Причины спада — внутренние // Эксперт. 2013. № 46. С. 39—41.

3. Медведева Л. Н. Стратегия промышленной модернизации российских регионов // Научное обозрение. Экономика и право. 2012. № 5. С. 145—150.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели / Росстат. 2012. 990 с.

5. Митрофанова И. В., Митрофанова И. А., Старокожева Г. И. Хозяйственный комплекс ЮФО: проблемы и перспекти-

вы развития в условиях ВТО // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 138—141.

REFERENCES

1. Kablov E. Sixth technological structure // Science and Life. 2010. № 4. P. 25—31.
2. Polyakov E. The reasons of recession reasons are internal // Expert. 2013. № 6. P. 39—41.
3. Medvedev L. N. Strategy of industrial modernization of the Russian regions // Scientific review. Economics and law. 2012. № 5. P. 145—150.
4. Regions of Russia. Socio-economic indices / Rosstat. 2012. 990 p.
5. Mitrofanova I. V., Mitrofanova I. A., Starokozheva G. I. Economic complex of Southern Federal District: problems and development prospects in the conditions of the WTO // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 138—141.

УДК 368:332.1
ББК 65.271-31:65.04

Khitrova Elena Mikhaylovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of insurance and risk management
of Baikal State University of Economics and Law,
Irkutsk,
e-mail: kotpro95@mail.ru

Хитрова Елена Михайловна,
канд. экон. наук, доцент,
докторант кафедры страхования и управления рисками
Байкальского государственного университета
экономики и права,
г. Иркутск,
e-mail: kotpro95@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ РЫНКОВ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL INSURANCE MARKETS

В статье рассматриваются вопросы функционирования и развития региональных страховых рынков. В условиях постоянно увеличивающихся по количеству и уровню рисков страхование должно занимать особое место в развитии экономики регионов. Однако на сегодняшний день экономические субъекты не рассматривают страхование как основной способ управления рисками, как это принято в развитых странах. Выявлены современные тенденции, отрицательные и положительные факторы, влияющие на функционирование страхового рынка региона. Дана оценка показателям его развития в контексте современных тенденций экономических отношений. Проведена сравнительная оценка с российскими показателями. Представлены результаты эконометрического исследования ключевых показателей развития региональных страховых рынков.

Ключевые слова: страхование, самострахование, региональный страховой рынок, факторы развития рынка, современное состояние, глубина проникновения, плотность страхования, концентрация страхования, проблемы развития, перспективы развития.

The article examines the functioning and development of the regional insurance markets. With an ever increasing in number and level of risks, insurance should take special place in the development of regional economics. However, currently, economic entities do not considere insurance as the main way of risk management, as it is accepted in the developed countries. The modern trends, negative and positive factors affecting functioning of the regional insurance market have been revealed. Indicators of its development in the context of modern trends of economic relations have been evaluated. Comparison with Russian indicators has been done. Results of econometric researches of key indicators of development of the regional insurance market have been presented.

Keywords: insurance, self-insurance, regional insurance market, factors of market development, current state, depth of penetration, insurance density, concentration of insurance, problems of development, prospects of development.

Мировая практика свидетельствует, что государство не может выполнять функции единственного защитника населения и хозяйствующих субъектов от неблагоприятных событий, сопровождающих социально-экономические процессы. Очевидно, что в дальнейшем государство постепенно будет сокращать объемы обеспечиваемых социальных обязательств, перекладывая ответственность на решения из частного сектора. В связи с этим роль страхования, которая заключается в обеспечении стабильного развития экономики и социальной сферы, стимулировании ответственного экономического поведения субъектов хозяйствования, сокращении нагрузки на бюджет, будет неуклонно возрастать.

В России потенциал страхования как механизма защиты от непредвиденных случайностей, несущих за собой значительную величину ущерба, используется очень ограниченно. Несмотря на действия государства по развитию института страхования путем введения обязательных видов, реконструкции регулятора страхового рынка,

усиления надежности страховых организаций путем повышения их капитализации, механизм защиты от рисков посредством страхования не становится существенно востребованным среди экономических субъектов. По оценкам специалистов, услугами страховых компаний (без обязательных видов) пользуются лишь 12—15% граждан, а юридические лица страхуют свое имущество на сумму, не превышающую 10—15% его стоимости. Менее 6% населения имеют договоры страхования имущества, в основном они оформляются по требованию банка при ипотечном кредитовании. В развитых странах этот показатель достигает 80% [1]. Страхование жизни — это около 8—12% от всего объема рынка, тогда как в развитых западных странах и даже в Восточной Европе нормой считается соотношение на уровне 50%. Доля страхования жизни в ВВП нашей страны — всего 0,1%, а, к примеру, в странах Западной Европы — 5—10%, Восточной — 1,5—2,5%. Страхование выезжающих за рубеж больше похоже на налог. Более половины туристов (около 60—65%), отправляющихся на отдых за границу, предпочитают избежать покупки медицинской страховки [2]. Все это должно делать страхование необходимым инструментом в управлении рисками как на уровне домашних хозяйств, так и на предприятиях и в организациях. Однако в регионах, экономика которых обременена собственными проблемами различного характера, востребованность страхования существенно ниже общероссийских показателей.

Любая деятельность в финансовой сфере должна давать определенный эффект. Эффективность функционирующей системы страхования на территории любого региона проявляется при изменении расходов бюджета, а именно при сокращении так называемых «бюджетных расходов, покрываемых страхованием». Однако сокращение бюджетных расходов является не единственным показателем эффекта функционирования страхования на конкретной территории. Функционирующий региональный страховой рынок — это поступления в бюджет от прибыли страховых компаний, рабочие места для населения региона, поддержка социально-экономической стабильности в целом, обеспечение непрерывности воспроизводственного процесса. Поэтому уровень развития страхования, отношение к данному механизму как к способу защиты от рисков является одним их показателей перспектив развития экономических отношений территории.

Ключевыми макроэкономическими индикаторами развития страхового рынка любого уровня являются глубина рынка и плотность страхования. Расчет данных показателей для Иркутской области позволил сделать следующие выводы.

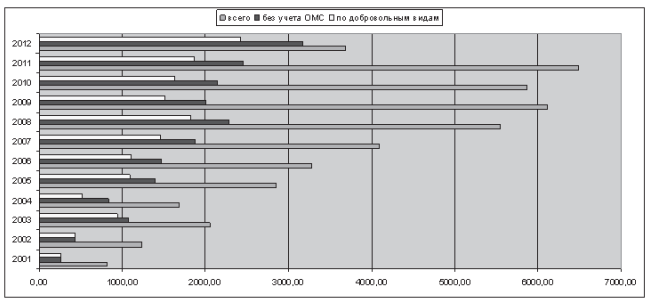


Рис. 1. Страховые премии на душу населения в Иркутской области (руб/чел)

Рост премии, приходящейся на одного жителя Иркутской области (рис. 1), пропорционален динамике изменения страховых взносов и отражает макроэкономические процессы, происходящие в экономике страны и области. Однако сравнение данного показателя со средним по России делает его не в пользу нашего региона (в России в среднем 5367,8 руб.). С учетом того, что большую долю в страховых премиях на региональных страховых рынках занимает обязательное страхование, наиболее наглядной характеристикой плотности страхования является показатель величины страховой премии на одного человека в добровольных видах страхования. Данный показатель не только отражает степень развития страхования как отдельной отрасли, но и показывает уровень мотивированного спроса на страховые услуги на конкретной территории (рис. 2).

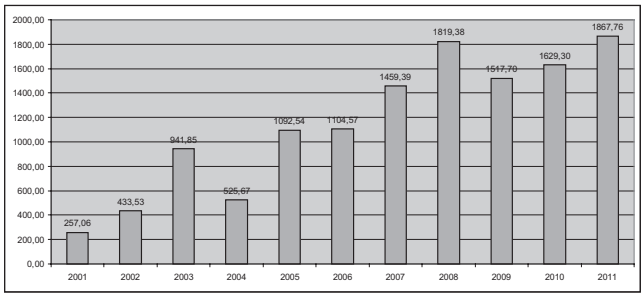


Рис. 2. Страховые премии на душу населения в Иркутской области по добровольным видам страхования (руб/чел)

Еще одним ключевым показателем развития страхового рынка является степень проникновения страхования, или глубина рынка. Так, уровень проникновения страхования в мире составляет от 6 до 16%, в России этот показатель даже с учетом ОМС не превышает 2,5%, в регионах он еще меньше (рис. 3). Это свидетельствует о том, что в регионах нет эффективной системы страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, за счет которой происходит формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды.

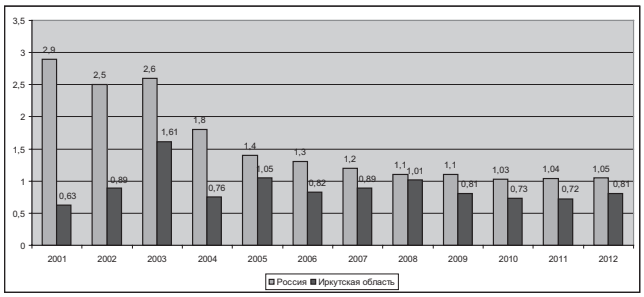


Рис. 3. Глубина рынка добровольного страхования, %

Формирование системы страховой защиты зависит от многих факторов. Прежде всего должна быть мотивация у потенциальных страхователей использовать страхование как способ защиты от рисков. Мотивация формируется наличием различных рисков, способных нанести ущерб потенциальному страхователю, а также наличием у них финансовых ресурсов, достаточных для уплаты страховой премии.

Уровень рисков, способных нанести ощутимый ущерб экономике регионов и субъектам, которые живут и рабо-

тают в них, по оценкам специалистов, близок к критическому. В Иркутской области, несмотря на увеличение общей стоимости основных фондов, их износ в 2012 году составил 33,6%, а удельный вес полностью изношенных основных фондов составляет около 10%. Удельный вес ветхого и аварийного жилья в общей площади жилищного фонда составляет 8,5%. Это существенно увеличивает имущественные и социальные риски на территории региона, реализация которых, как правило, влечет за собой значительные бюджетные расходы.

Эконометрическое исследование основных показателей страхового рынка региона показывает линейную зависимость величины страховой премии от среднедушевых доходов населения (рис. 4).

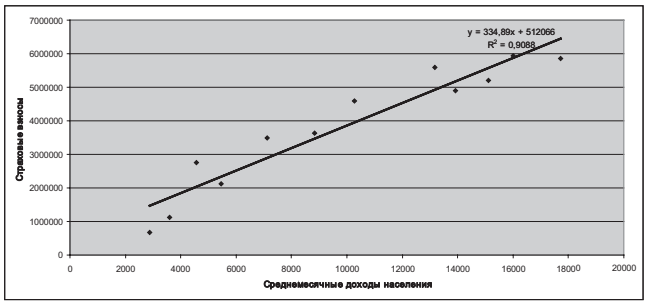


Рис. 4. Зависимость величины страховой премии по добровольным видам от доходов населения в Иркутской области

Коэффициент детерминации R^2=0,909 показывает, что 90,9% общей вариации взносов по добровольному страхованию объясняется вариацией среднедушевых месячных доходов населения. Однако анализ эластичности параметров показывает, что если среднедушевые месячные доходы населения увеличатся на 1%, то взносы по добровольному страхованию увеличатся на 0,87%, то есть взносы по добровольному страхованию неэластичны по отношению к доходам населения.

Как известно, страхование не является единственным способом управления рисками. В случае невозможности и невыгодности покупки страховой услуги хозяйствующий субъект часто прибегает к самострахованию в виде определенного резерва, который в случае необходимости можно использовать на возмещение убытка. Такого рода ресурсы формируются, как правило, в виде депозитов в банках физических и юридических лиц. Динамика количественных изменений таких «инструментов защиты», как страхование и самострахование, говорит о многом.

Так, темпы изменения страховых взносов и накоплений за рассматриваемый период существенно отличаются (рис. 5). Если динамика изменения депозитных операций весьма последовательна и не содержит видимых «потрясений», то динамика развития страхования носит скачкообразный характер. При этом прирост депозитных операций существенно опережает рост страховых премий по добровольному страхованию. Такая динамика позволяет сделать вывод о том, что хозяйствующие субъекты, функционирующие на территории региона, предпочитают страхованию резервирование собственных ресурсов, которые в случае необходимости будут направлены на возмещение ущербов. При росте доходов населения доля расходов на страхование остается низкой, следовательно, страховые услуги не считаются продуктами первой необходимости.

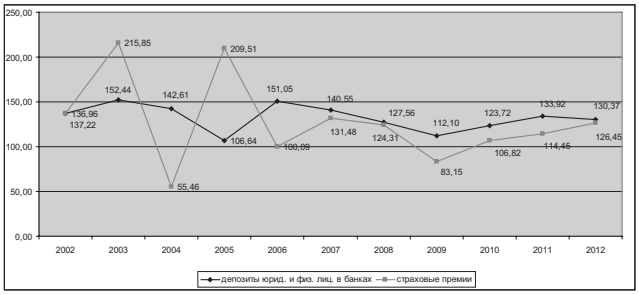


Рис. 5. Динамика изменения страховых премий по добровольному страхованию и депозитов юридических и физических лиц в кредитных организациях, %

Составлено автором по [3].

Еще одной современной тенденцией развития региональных рынков страхования является высокая доля присутствия инрегиональных страховых компаний. Их доля по численности в Иркутской области составляет 90% на конец 2013 года, а в финансовом отношении эти компании собирают 92% взносов. При этом доля местных региональных страховых организаций постоянно уменьшается как по численности, так и по финансовым показателям (рис. 6). Большое представительство центральных компаний на региональных рынках породило проблему, связанную с процессом урегулирования убытков. Необходимость согласования величины убытка с головным офисом существенно затягивает процесс урегулирования, вынуждая страхователя обращаться в страховую компанию по нескольку раз, что вызывает «эффект отрицания» страхования в будущем.

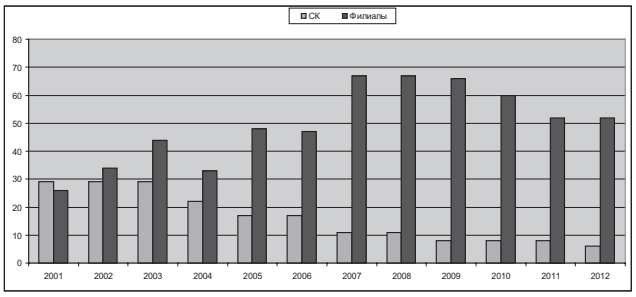


Рис. 6. Динамика изменения численности страховых организаций в Иркутской области

Составлено автором по [4].

Современной особенностью региональных страховых рынков является факт их высокой концентрации, уровень которой существенно выше аналогичного в целом по России. Страхователь, покупающий страховой продукт, оперирует прежде всего такими критерием, как цена страхования. Крупные компании, имеющие меньшую убыточность за счет большего размера страхового портфеля, способны предложить более выгодные тарифы. Особенно это наглядно проявляется в регионах. Так, в Иркутской области в ТОП-20, собирающих 88,2% страховых взносов по всем видам страхования (кроме ОМС), входят только две страховые организации, доля рынка которых не превышает 5% (рис. 6).

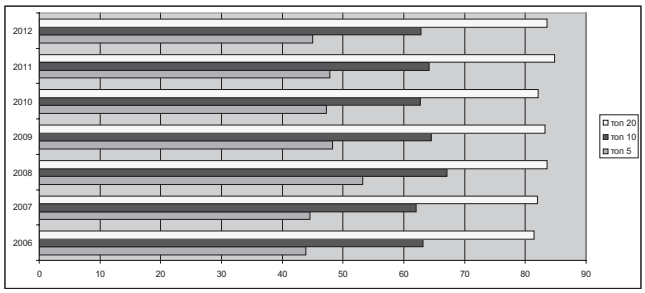


Рис. 7. Уровень концентрации страхового рынка Иркутской области по объему премий
Рассчитано автором по [5].

Еще один факт, который необходимо принимать во внимание при рассмотрении ситуации на страховом рынке конкретного региона, — это влияние на него макропараметров развития экономики страны в целом. Так, к примеру, вступление России в ВТО неоднозначно скажется на социально-экономическом положении субъектов. Пространство России характеризуется экономическим, социальным и природным разнообразием. Влияние этих особенностей влечет несбалансированность социально-экономического развития, усиливает концентрацию финансовых ресурсов на отдельных территориях [6, с. 134]. Вступление в ВТО для страхового рынка региона имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Отрицательные моменты связаны, во-первых, со спецификой экономики области в целом. С учетом того, что доля импорта в экономике региона одна из самых высоких в России, тарифные договоренности в рамках ВТО могут сказаться на состоянии основных отраслей экономики, что повлечет снижение доходов предприятий и населения. Это скажется на объемах собираемых страховых премий, в первую очередь отечественными страховщиками, клиентами которых они являются. Во-вторых, отечественным компаниям, как региональным, так и инрегиональным, придется испытать на себе весьма ощутимую конкуренцию, результатом которой, видимо, будет уход с рынка мелких компаний, к числу которых относится большинство региональных. Уже сейчас коэффициент выплат у них существенно выше, чем у крупных компаний, а с приходом еще более сильных игроков он будет иметь тенденцию к увеличению [7, с. 6].

Таким образом, на примере региональных рынков страхования видно, что страховая отрасль имеет ряд тенденций, характерных для современного развития экономики.

Во-первых, налицо высокая централизация отрасли. Соотношение страховых сборов между Центральным ФО и всеми остальными регионами находится в пропорции 50:50, а региональные страховые рынки в разрезе деятельности именно региональных страховщиков развиты недостаточно [7, с. 5].

Во-вторых, развитие страхового рынка в регионах ограничено рядом факторов, главным из которых является низкий спрос ввиду недостаточности финансовых ресурсов у экономических субъектов. Немаловажное значение имеет уровень страховой культуры, который показывает уровень понимания страхования как механизма управления риском.

В-третьих, недоверие населения к страховым организациям, особенно «чужим», которое, нужно отметить, порой небезосновательно, способствует росту «индекса отрицания» страхования как способа защиты от негативных случайностей и выбору в пользу других способов, порой не очень эффективных.

В связи с этим центральные и региональные власти должны быть заинтересованы в развитии страховых отношений в регионах. С целью создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов хозяйствующих субъектов и населения должно осуществляться взаимодействие с субъектами страхового дела по таким направлениям, как повышение надежности страхового сектора, повышение уровня страховой культуры населения, мотивация и стимулирование приобретения страховых продуктов, внедрение страховых продуктов, учитывающих особенности региона, создание предпосылок для качественного роста спроса на добровольное страхование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Россиян простимулируют страховать жилье налоговыми льготами [Электронный ресурс]. URL: http://izvestia.ru/news (дата обращения: 14.04.2014).

2. Суеверия мешают россиянам страховаться [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news (дата обращения: 14.04.2014).

3. Регионы России // Сайт ФСГС [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 14.04.2014).

4. Сибирское страхование // Официальный сайт представительства ВВС в СФО [Электронный ресурс]. URL: http://www.sib-insur.ru/ (дата обращения: 14.04.2014).

5. Страхование сегодня [Электронный ресурс]. URL: http://www.insur-info.ru (дата обращения: 14.04.2014).

6. Морозова Н.И. Риски и возможности участия России во Всемирной торговой организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 132—137.

7. Андреева Е.В., Хитрова Е.М. Вступление России в ВТО для страхового рынка региона // Страховое дело. 2013. № 1. С. 3—7.

REFERENCES

1. Russians will be stimulated to insure housing by means of tax benefits [Electronic resource]. URL: http://izvestia.ru/news (date of viewing: 14.04.2014).

2. Superstitions prevent Russians to be insured [Electronic resource]. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news (date of viewing: 04.14.2014).

3. Regions of Russia // Site of FSGS [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/ (date of viewing: 14.04.2014).

4. Siberian insurance // Official site of the Air Force representative in the Siberian Federal District [Electronic resource]. URL: http://www.sib-insur.ru/ (date of viewing: 14.04.2014).

5. Insurance today [Electronic resource]. URL: http://www.insur-info.ru (date of viewing: 14.04.2014).

6. Morozova N. I. Risks and Opportunities for Russia's participation in the World Trade Organization // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 132—137.

7. Andreeva E. V. Khitrova E. M. Russia's WTO accession for the insurance market in the region // Insurance. 2013. № 1. P. 3—7.

УДК 332.14
ББК 65.04

Kiseleva Olga Vladimirovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of economic analysis and public administration
of Ulyanovsk State University,
Ulyanovsk,
e-mail: kiseleva_o@rambler.ru

Киселева Ольга Владимировна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономического анализа
и государственного управления
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: kiseleva_o@rambler.ru

Lejankin Gennady Konstantinovich,
student of the second year in the master's program
of state and municipal management
of Ulyanovsk State University,
Ulyanovsk,
e-mail: eagov@ulsu.ru

Лежанкин Геннадий Константинович,
магистрант 2-го курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: eagov@ulsu.ru

ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА ОТРАСЛЕЙ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТОВ ЛОКАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

SELECTION OF THE INDUSTRIES MOST ATTRACTIVE FOR REGION DEVELOPMENT BASED OF CALCULATION OF LOCALIZATION COEFFICIENTS (ON THE EXAMPLE OF ULYANOVSK REGION)

В статье рассматривается методика расчета коэффициентов локализации производства на примере Ульяновской области для целей поиска наиболее перспективных отраслей для развития региона. Выявление конкурентных преимуществ регионов и диверсификация экономики регионов является одной из задач региональной экономической политики. С использованием данных Федеральной службы государственной статистики РФ авторами рассчитаны коэффициенты локализации производства для Ульяновской области. Расчет коэффициентов локализации производства по видам экономической деятельности и по числу занятых позволил выявить наиболее привлекательные для развития Ульяновской области отрасли, обладающие конкурентными преимуществами. Именно на развитии этих отраслей и следует делать основной акцент в региональной экономической политике.

The method of calculation of the production localization coefficients has been examined on the example of Ulyanovsk region for the purpose of searching the most perspective industries for development of the region. Identification of competitive advantages of the regions and diversification of the regions economics is one of the tasks of the regional economic policy. Using data of the Federal state statistics service of the Russian Federation, the authors calculated the ratios of localization of production for the Ulyanovsk region. Calculation of ratios of production localization by the kinds of economic activities and by the number of employees allowed revealing the industries, most attractive for the development of the Ulyanovsk region and having competitive advantages. These are the industries, which development should be emphasized by the regional economic policy.

Ключевые слова: коэффициент локализации производства, конкурентоспособность региона, диверсификация экономического развития, Ульяновская область, исследование конкурентоспособности региона, виды экономической деятельности, точки роста, региональная экономическая политика, экономика региона, конкурентные преимущества региона.

Keywords: production localization coefficient, competitiveness of the region, diversification of economic development, Ulyanovsk region, study on the competitiveness of the region, types of economic activities, points of growth, regional economic policy, region economics, competitive advantages of the region.

Диверсификация экономики регионов является одним из путей решения проблем их дальнейшего развития и повышения их конкурентоспособности [1; 2; 3]. Выявление конкурентных преимуществ развития регионов предлагается осуществить с помощью расчета коэффициентов локализации производства.

В основе проведенных расчетов коэффициентов локализации производства на примере Ульяновской области использована методика, предложенная в работе Л. Н. Сафиуллина «Структурное исследование конкурентоспособности Республики Татарстан» [4].

Коэффициент локализации производства рассчитывается по формуле:

$$L1j=\frac{Djn}{Dj},$$

где: L1j — коэффициент локализации промышленного производства по *j*-му виду экономической деятельности;

Djn — доля отгруженной продукции по *j*-му виду экономической деятельности в общем объеме отгруженной продукции по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» на *n*-й территории (Ульяновская область);

Dj — доля отгруженной продукции по *j*-му ВЭД в общем объеме отгруженной продукции по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» в целом по Российской Федерации.

Если значение коэффициента больше единицы, то дан-

ный вид экономической деятельности является для территории профильным, обладающим конкурентными преимуществами и потенциально привлекательным для дальнейшего развития. При равенстве единице ВЭД удовлетворяет только локальный спрос и ориентирован преимущественно на внутренний рынок. Если L1j принимает значения меньше единицы — территория не специализируется на данном ВЭД, внутренний спрос замещается в большей степени импортом из других территорий.

Расчет показателя локализации по количеству занятых:

$$L2j=\frac{ljn/ln}{Lj/L},$$

где: L2j — коэффициент локализации промышленного производства по количеству занятых в *j*-м ВЭД;

ljn — количество занятых по *j*-му ВЭД *n*-й территории (Ульяновская область);

ln — среднегодовая численность занятых в экономике по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» на *n*-й территории (Ульяновская область);

Lj — количество занятых по *j*-му ВЭД в стране;

L — количество занятых по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» в целом по Российской Федерации.

Используя данные Федеральной службы государственной статистики РФ [5; 6], мы рассчитали коэффициенты локализации производства по виду экономической деятельности и по числу занятых в производстве для Ульяновской области за 2013 год.

Например, основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» следующие:

— объем отгруженной продукции по РФ — 1394505 млн руб. (доля 5,36%);

— объем отгруженной продукции по Ульяновской области — 17939 млн руб. (доля 13,36%);

— коэффициент локализации 2,49;

— среднегодовая численность работников организаций в РФ — 766 тыс. чел. (доля 9,87%);

— среднегодовая численность работников организаций в Ульяновской области — 12,1 тыс. чел. (доля 12,08%);

— коэффициент локализации 1,22.

Значения рассчитанных коэффициентов локализации на примере Ульяновской области приведены в табл.

Таблица

Коэффициенты локализации производства на примере Ульяновской области

Вид экономической деятельности	Значение коэффициента локализации производства по виду экономической деятельности	Значение коэффициента локализации производства по числу занятых
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1,11	0,74
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,23	0,26
Обработка древесины и производство изделий из дерева	2,47	1,72
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,36	0,61
Химическое производство	0,07	0,07
Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,58	0,47
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,85	0,95
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,43	0,68
Производство машин и оборудования	0,82	0,64
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2,49	1,22
Производство транспортных средств и оборудования	3,43	2,60
Прочие обрабатывающие производства	2,03	0,87

Таким образом, анализ коэффициентов локализации показывает, что наиболее привлекательными для развития на территории области являются следующие виды экономической деятельности: производство транспортных средств и оборудования (L1 = 3,43, L2 = 2,60); обработка древесины и производство изделий из дерева (L1 = 2,47, L2 = 1,72); производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (L1 = 2,49, L2 = 1,22); прочие обрабатывающие производства (L1 = 2,03, L2 = 0,87), текстильное и швейное производство (L1 = 1,88, L2 = 0,98); производство прочих неметаллических минеральных продуктов (L1 = 1,85, L2 = 0,95).

Более подробно остановимся на краткой характеристике данных видов экономической деятельности в Ульяновской области.

Производство транспортных средств и оборудования включает в себя производство автомобилей (легковых и грузовых), автобусов, прицепов, вагонов, судов и т. д. Ульянов-

ская область в 2012 году произвела 12,2% общероссийского производства грузовых автомобилей и 21,94% общероссийского производства автобусов, при этом в 2011 году этот показатель составлял 31,42%.

Обработка древесины и производство изделий из дерева включает производство фанеры, оконных и дверных блоков, пиломатериалов. Ульяновская область в 2012 году произвела 588 тыс. кв. м дверных блоков, что составляет 5,82% общероссийского производства.

Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. По этому разделу в Ульяновской области ведется производство устройства коммутации и защиты электрических цепей, изделий медицинских (включая хирургическое оборудование, ортопедические приспособления и их составные части), приборов и аппаратуры для автоматического регулирования или управления.

Прочие обрабатывающие производства. В первую очередь это производство мебели. В Ульяновской области в 2012 году было изготовлено 2,95% общероссийского объема производства стульев и кресел, 2,42% диванов, кушеток, соф, тахт, 8,57% столов и 6,11% шкафов.

Текстильное и швейное производство. В 2012 году на Ульяновскую область пришлось 3,26% чулочно-носочных изделий, 6,37% костюмов, 7,36% курток от общероссийского объема производства.

Производство прочих неметаллических минеральных продуктов. В этот подраздел включается производство стекла и изделий из него, производство цемента, бетона, гипса, кровельных материалов.

В результате проведенных расчетов мы выделили список отраслей экономики Ульяновской области, которые обладают конкурентными преимуществами на территории региона, а значит, проводимая экономическая политика должна особенно концентрироваться на этих сегментах производства, так как именно они могут стать теми точками роста, которые способны вывести Ульяновскую область с тех 60-х мест, которые мы на сегодняшний день занимаем по основным показателям уровня жизни населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Васильева Л. П. Методологические аспекты управления сбалансированным развитием региональной социально-экономической системы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 143—149.

2. Дырдонова А. Н. Методические основы оценки потенциала кластеризации региональных экономических систем // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 149—155.

3. 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.

4. Сафиуллин Л. Н. Исследования конкурентоспособности Республики Татарстан / Л. Н. Сафиуллин, А. Р. Сафиуллин, Б. З. Хазиахметов. Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2011. 269 с.

5. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по отдельным видам экономической деятельности РФ // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (дата обращения: 09.06.2014).

6. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами // Официальный сайт Территориального управления Федеральной службы государственной статистики РФ по Ульяновской области [Электронный ресурс]. URL: http://uln.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/uln/ru/statistics/enterprises/ (дата обращения: 09.06.2014).

REFERENCES

1. Vasilieva L. P. Methodological aspects of managing the balanced development of regional socio-economic system // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 143—149.

2. Dyrdonova A. N. Methodical bases of estimation of potential clustering of regional economic systems // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 149—155.

3. 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.

4. Safiullin L. N. Examination of competitiveness of the Republic of Tatarstan / L. N. Safiullin, A. R. Safiullin, B. Z. Haziahmetov. Kazan: PH of Kazan University, 2011. 269 p.

5. The volume of shipped goods of own production, executed works and services by own forces for certain types of economic activity of the Russian Federation // Official site of the Federal service of state statistics of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (date of viewing: 09.06.2014).

6. The volume of shipped goods of own production, executed works and services by own forces // Official site of the Territorial administration of the Federal service of state statistics of the Russian Federation in the Ulyanovsk region [Electronic resource]. URL: http://uln.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/uln/ru/statistics/enterprises/ (date of viewing: 09.06.2014).

Нет такого невежды,
который не мог бы задать
больше вопросов,
чем может их разрешить самый
знающий человек.

Михаил Ломоносов

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

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

УДК 330.55
ББК 65.012.3

Novikov Vadim Vladimirovich,
co-founder,
deputy director of «Grand» LLC,
Volgograd,
e-mail: vnovikov12@yandex.ru

Novikov Viacheslav Vladimirovich,
doctor of technical sciences,
professor of the department of automatic installations
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: nvv_60@mail.ru

Новиков Вадим Владимирович,
соучредитель, заместитель директора
ООО «Гранд»,
г. Волгоград,
e-mail: vnovikov12@yandex.ru

Новиков Вячеслав Владимирович,
д-р техн. наук, профессор кафедры
автоматических установок
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: nvv_60@mail.ru

О ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ СТИМУЛИРОВАНИИ РОСТА ВВП

ABOUT ADDITIONAL BOOSTING GDP GROWTH

Предложена гибкая налоговая схема, в которой суммарная налоговая нагрузка для промышленных предприятий снижается в зависимости от дополнительных приростов объемов производства. Разработана методика определения уровня снижения налоговой нагрузки от определяющих параметров. Показано, что использование гибкой налоговой схемы и методики обеспечивает прирост доходов в консолидированный бюджет РФ. Предлагаемая налоговая система является модернизацией налогового законодательства Волгоградской области образца 1997—1998 годов, которое, по мнению общероссийского журнала «Эксперт», являлось одним из лучших среди экономических законодательств субъектов РФ. Предлагаемая система налогообложения рекомендуется для рассмотрения региональным парламентам субъектов РФ.

The article proposes flexible tax scheme, in which the total tax burden for industrial enterprises is reduced depending on additional growth of production volumes. New method of determination the level of reduction of the tax burden by the governing parameters was developed. It has been demonstrated that the use of flexible tax schemes and method provides for increase of revenues of the consolidated budget of the Russian Federation. The proposed tax system is a modernization of the tax legislation of the Volgograd region of 1997—1998, which, according to the all-Russian magazine «Expert», was one of the best among economic legislations of entities of the Russian Federation. The proposed system of taxation is recommended for consideration by the regional parliaments of the entities of the Russian Federation.

Ключевые слова: рост ВВП, снижение налогового бремени, гибкая налоговая схема, рост доходов в бюджет РФ, региональное налоговое законодательство, сумма налогов, налог на имущество, налог на прибыль, добавленная стоимость, промышленная политика.

Keywords: GDP growth, reduction of tax burden, flexible tax scheme, increase of incomes in the budget of the Russian Federation, regional tax legislation, amount of taxes, property tax, profit tax, value added, industrial policy.

В Послании Федеральному Собранию РФ 12.12.2013 года Президент РФ Владимир Путин, в частности, заявил: «интересы развития России требуют ежегодного роста не менее 5—6% ВВП в ближайшее десятилетие».

В статьях [1; 2; 3] выполнен анализ законодательных возможностей субъектов РФ в решении задачи увеличения роста ВВП и на основе анализа в рамках действующего Налогового кодекса РФ сформулированы предложения, позволяющие одновременно снизить налоговую нагрузку на товаропроизводителей и увеличить доходы в бюджет. Одно из предложений заключается в новой налоговой схеме, в которой снижение ставки налога на прибыль на 4,5 пункта напрямую связано с обременяющим условием — увеличением объема реинвестирования прибыли свыше 75%. Расчетная оценка предлагаемой налоговой схемы показывает ее бюджетную эффективность по сравнению с традиционной схемой с постоянными (максимальными) ставками налогов [4].

Интерес также представляет исследование бюджетной эффективности предложений со снижением ставок налогов в зависимости от прироста объемов производства.

Для ответа на данный вопрос можно использовать различные методики расчета налоговой нагрузки и добавленной стоимости, которые отличаются используемым набором налогов и взносов, а также базисным показателем, с которым происходит сравнение расчетных показателей налоговой нагрузки [5].

В настоящей работе была использована обобщенная методика расчета добавленной стоимости виртуального территориально интегрированного хозяйствующего субъекта Волгограда, которая основана на обработке показателей финансового баланса Волгограда, показателей социально-экономического развития Волгограда 2006, 2007 и 2008 годов, показателей финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних предприятий Волгограда.

Методика добавленной стоимости формировалась в разрезе следующих ее составляющих: фонд оплаты труда (ФОТ — 35%), амортизация (10,5%), налоги (36,18%), валовая (22,9%) и чистая (18,32%) прибыль, доля чистой прибыли, отчисляемой на расширение производства или

на инвестиции в основной капитал, за счет чего и обеспечиваются темпы роста как объемов производства, так и добавленной стоимости продукции. Сумма составляющих добавленной стоимости (ФОТ, амортизация, налоги, чистая прибыль) равна 100%. В состав налогов включены следующие основные налоги, характерные для производственного предприятия: налог на имущество, единый социальный налог (ЕСН), налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль. Подобное построение модели исследования объясняется открывающейся при этом возможностью достаточно корректного сопоставления такого интегрального микроэкономического показателя, как добавленная стоимость продукции предприятия, с одним из основных макроэкономических показателей — объемом валового внутреннего продукта в стоимостном выражении.

В качестве базового варианта 1 принят вариант с максимальными (постоянными) ставками основных налогов (например, ставка налога на прибыль равна 20%), капиталоотдачей 0,7 и объемом реинвестирования прибыли 50%. Удельные составляющие налогов в добавленной стоимости: на имущество — 3,1%, НДС — 18%, ЕСН — 10,5%, на прибыль — 4,58%.

Удельная составляющая налога на имущество (Ним) 3,1% в добавленной стоимости, как и значение капиталоотдачи 0,7, определена на основе статистических данных финансово-хозяйственной деятельности крупных и средних предприятий Волгограда за 2006—2008 годы. Удельная составляющая ЕСН (10,5%) равна произведению абсолютной ставки ЕСН (30%) и ФОТ (35%). Удельная составляющая налога на прибыль (4,58%) принимается равной произведению валовой прибыли (22,9%) и абсолютной ставки налога на прибыль (20%).

Предполагая расходование чистой прибыли (18,32%) в последующем финансовом периоде, произведем ее дисконтирование на величину инфляционной составляющей (порядка 10%), при этом получаем:

18,32 коп./1,1 = 16,65 коп.

Темп прироста добавленной стоимости равен произведению объема реинвестированной прибыли и капиталоотдачи, которую можно определить как отношение величины добавленной стоимости к стоимости амортизируемого оборудования.

Учитывая реализацию наиболее вероятного сценария, при котором на расширение производства и инвестиции будет использовано около 50% дисконтированной чистой прибыли при среднем значении капиталоотдачи 0,7, получаем, что темп прироста добавленной стоимости продукции составляет:

ΔV1 = 16,65x0,5x0,7 = 5,83 коп. на 1 руб. добавленной стоимости.

Сумма ставок трех налогов (НДС, ЕСН и налога на прибыль) для варианта 1 составляет:

H1 = 18% + 10,5% + 4,58% = 33,08%.

Рассмотрим бюджетную эффективность предложений со снижением ставок налогов в зависимости от прироста объемов производства. Представим, что в варианте N суммарная ставка налогов HN (НДС, ЕСН и налога на прибыль) некоторым функциональным образом зависит от объема производства VN. Очевидно, что платежи в бюджет в варианте N будут равны произведению HNxVN.

Для того чтобы достичь бюджетной эффективности в варианте N, платежи по сумме трех налогов, зависящих от объемов производства, должны как минимум быть равны доходам варианта 1, то есть должно выполняться условие:

$$VNxHN = V1xH1, \quad (1)$$

где: VN = 1 + ΔVN;

HN = H1 — ΔH;

V1 = 1 + ΔV1;

H1 = const.

Здесь: ΔVN — прирост объема производства для варианта N; H1 — суммарная ставка трех налогов (НДС, ЕСН и налога на прибыль) для налоговой системы с постоянными максимальными ставками налогов; ΔH — «квант» снижения суммарной ставки налога для варианта N; ΔV1 — прирост объема производства для налоговой системы с постоянными максимальными ставками налогов.

Из уравнения (1) следует функциональная зависимость между H1 (суммарная ставка трех налогов, зависящих от объемов производства, для традиционной налоговой схемы с постоянными максимальными ставками основных налогов), ΔV1 (прирост объема производства для традиционной налоговой схемы), ΔVN (прирост объема производства для варианта N) и ΔH (возможное снижение налоговой нагрузки для варианта N):

$$\Delta H = H1 — (1 + \Delta V1)xH1/(1 + \Delta VN). \quad (2)$$

В базовом варианте 1 значения параметров равны: H1 = 33,08%; ΔV1 = 0,058.

На самом деле значение параметра ΔV1 = 0,058 — это предельный (максимальный) прирост объема производства для среднего интегрального промышленного предприятия при доле реинвестирования прибыли 50%, при капиталоотдаче, равной 0,7, и максимальных ставках налогов в соответствии с Налоговым кодексом РФ. На практике из-за влияния других факторов (например, конкуренции, падения спроса, политических рисков) величина ΔV1 может быть существенно меньше значения 0,058 и даже иметь отрицательные значения. Однако для цели настоящего исследования это не имеет значения, поскольку с точки зрения бюджетной эффективности не важно, посредством улучшения каких экономических показателей (увеличение объемов реинвестирования прибыли, повышение капиталоотдачи) та или иная отрасль промышленности обеспечила прирост ΔVN свыше значения параметра ΔV1.

В табл. 1 приведены значения параметра ΔH при ΔV1 = 0 (столбец 2), при ΔV1 = 1% (столбец 3), при ΔV1 = 2% (столбец 4) и при ΔV1 = 5,8% (столбец 4) в зависимости от достигнутых предприятием приростов объемов производства ΔVN.

Таблица 1

Возможное снижение суммарной ставки налога ΔH в зависимости от прироста объемов производства, в %

ΔVN, %	ΔV1 = 0	ΔV1 = 0,01	ΔV1 = 0,02	ΔV1 = 0,058
1	0,33	0	-0,33	-1,57
2	0,65	0,33	0	-1,23
4	1,27	0,95	0,64	-0,57
5,8	1,81	1,50	1,19	0
8	2,45	2,14	1,84	0,67
10	3,01	2,71	2,41	1,26
20	5,51	5,24	4,96	3,91

Результаты расчетов в табл. 1 наглядно демонстрируют четкую зависимость между функцией ΔН (возможное, предельное снижение суммарной налоговой нагрузки для вариантов с гибкой налоговой системой), обеспечивающей бюджетную эффективность гибкой налоговой системы, и тремя параметрами:

— ΔVN (прирост объемов производства для вариантов с гибкой налоговой системой);

— ΔV1 (прирост объемов производства для вариантов с постоянными максимальными ставками налогов);

— Н1 (суммарная ставка трех налогов, зависящих от объемов производства, для налоговой схемы с постоянными максимальными ставками основных налогов).

Численные расчеты выполнены в практическом диапазоне изменения параметра ΔV1 от 0 до 6%, параметра ΔVN от 0 до 20% при значении параметра Н1 = 33,08%.

Из формулы (2) следует, что новая налоговая схема позволяет обеспечить увеличение доходов в консолидированный бюджет, если параметр ΔVN будет превышать значения параметра ΔV1.

Из анализа результатов расчетов (табл. 1) следует: каждый процент прироста объемов производства ΔVN свыше разности (ΔVN — ΔV1) позволяет снизить суммарную ставку налога на 0,25—0,33% без уменьшения доходов в консолидированный бюджет (по сравнению с традиционной схемой с постоянными ставками налогов).

Согласно Налоговому кодексу РФ законодательные собрания субъектов РФ имеют право снижать ставки: налога на прибыль — на 4,5% (с 18 до 13,5%) и налога на имущество — с 2,2 до 0%.

Новую налоговую схему (в пределах действующего Налогового кодекса РФ), которая следует из анализа аналитической зависимости (2), можно реализовать как в варианте со снижением ставки налога на прибыль, так и в варианте со снижением ставки налога на имущество. Но в последнем варианте реализовать схему с гибкой системой налогообложения проще, потому что налог на имущество не зависит от объемов производства, а удельная (приведенная) ставка налога на прибыль зависит сразу от нескольких параметров.

Надо заметить, что величина удельной составляющей налога на имущество ($Н_{им}$) в доле добавленной стоимости не совпадает со значением максимально возможной ставки налога на имущество $Н_{им}$, которая согласно Налоговому кодексу равна $С_{им}$ = 2,2%. Параметр $Н_{им}$ определяется исходя из статистических данных финансово-хозяйственной деятельности организаций промышленности. По результатам обработки статистических данных крупных и средних предприятий Волгограда в 2006–2008 годах, значение параметра $Н_{им}$ = 3,1%. Связь между параметрами можно определить линейной зависимостью:

$$Н_{им} = К х С_{им}, \quad (3)$$

где К — условно постоянный коэффициент, связывающий параметры $Н_{им}$ и $С_{им}$, который для разных категорий предприятий может иметь различные значения.

Из уравнения (3) очевидно следует:

$$\Delta Н_{им} = К х \Delta С_{им} \quad (4)$$

Проиллюстрируем функциональные зависимости (2) и (4) на конкретном примере виртуальных категорий организаций промышленности. Допустим, что по результатам обработки статистических данных финансово-хозяйственной деятельности категории предприятий № 1 за налоговый период предыдущего года определяющие параметры имеют следующие значения:

ΔV1 = 1,0%; Н1 = 33,08; $Н_{им}$ = 3,3%.

Соответственно для предприятий категории № 2 определяющие параметры равны:

ΔV1 = 2,0%; Н1 = 33,08; $Н_{им}$ = 2,0%.

Результаты расчетов сведены в табл. 2.

Таблица 2

Возможное снижение суммарной ставки налога ΔН и ставки налога на имущество $\Delta С_{им}$ в зависимости от прироста объемов производства, в%

ΔVN,%	Категория предприятий № 1		Категория предприятий № 2	
	ΔН	$\Delta С_{им}$	ΔН	$\Delta С_{им}$
1	0	0	-0,33	-
2	0,33	0,22	0	0
4	0,95	0,63	0,64	0,70
6	1,56	1,04	1,25	1,38
8	2,14	1,43	1,84	2,02
10	2,71	1,81	2,41	-
20	5,24	-	4,96	-

Из анализа формул (2), (4) и табл. 1, 2 можно сформулировать законодательное предложение для внесения в региональное законодательство субъекта РФ.

Предложение. Ставка налога на имущество для организаций (указывается категория промышленных предприятий) в зависимости от прироста объемов производства и реализации продукции в сопоставимых ценах в налоговом периоде текущего года по сравнению с аналогичным налоговым периодом предыдущего года снижается согласно данным табл. 2, рассчитанным по формулам (2), (4). При этом выпадающие доходы (за счет снижения ставки налога на имущество) из бюджета субъекта РФ компенсируются из федерального бюджета за счет дополнительных поступлений в федеральный бюджет (в основном за счет прироста платежей по НДС, связанного с дополнительным ростом объемов производства и реализации продукции).

Предельное снижение ставки налога на имущество может быть ограничено 50% от значения максимальной ставки налога на имущество.

Для увеличения бюджетной эффективности гибкой налоговой системы в части бюджета субъекта РФ снижение ставок налога на имущество можно осуществлять по формулам (2), (4) при значениях параметра ΔVN плюс 0,2—0,5%, то есть с определенным запасом.

Следует также отметить, что снижение ставки налога на имущество в зависимости от прироста объемов производства и реализации продукции (с целью замедления темпов падения производства в период общероссийского экономического кризиса 90-х годов) уже использовалось в налоговом законодательстве Волгоградской области в период 1994—1999 годов [6] и в целом дало положительный результат [1; 4; 6]. Хотя в 90-е годы вместо научно обоснованных функциональных зависимостей (2), (4) применялся метод экспертных оценок. В настоящее время в законодательстве Волгоградской области используется снижение ставок налога на прибыль в зависимости от прироста налоговой базы по данному налогу [7]. Данный на-

логовый механизм обеспечивает относительный прирост доходов в бюджет субъекта РФ по сравнению с налоговой схемой с постоянными ставками основных налогов [1].

По мнению общероссийского журнала «Эксперт», налоговое и инвестиционное законодательство Волгоградской области образца 90-х годов было одним из лучших среди субъектов РФ [8, с. 34]. Достаточно сказать, что Закон Волгоградской области от 03.06.1997 года № 121-ОД «О зонах экономического развития на территории Волгоградской области» лег в основу Федерального закона от 22.07.2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» [1]. Поэтому во время общероссийского кризиса 90-х рост производства в нашем регионе начался в 1998 году, то есть на год раньше, чем в других субъектах РФ [1; 4; 6].

По сравнению с традиционной налоговой системой с постоянными максимальными ставками налогов гибкая налоговая система позволяет существенно (см. табл. 1, 2) снизить налоговую нагрузку на промышленные предприятия. Однако реализация предлагаемой налоговой системы требует возмещения из федерального бюджета выпадающих доходов по налогу на имущество. Это является недостатком предлагаемой системы.

Так как доходы от налога на имущество не зависят от объемов производства, компенсировать потери в бюджет субъекта РФ по данному виду налога можно либо в виде субвенций из федерального бюджета за счет дополнительных доходов по НДС и/или за счет дополнительных доходов по НДФЛ и по налогу на прибыль. При этом выравнивание налоговых поступлений в бюджет субъекта РФ только за счет дополнительных доходов по НДФЛ и налогу на прибыль может наступить лишь через несколько лет использования новой налоговой системы, напрямую стимулирующей прирост объемов производства.

Частным важным случаем предлагаемой налоговой схемы является вариант, при котором выпадающие доходы в бюджет субъекта РФ (за счет снижения ставки налога на имущество) полностью и сразу (в первый год использования новой схемы) компенсируются дополнительными доходами от НДФЛ и налога на прибыль в части, зачисляемой в региональный бюджет, за счет дополнительного прироста объемов производства. Это является преимуществом данного варианта, так как не требует компенсации выпадающих доходов из федерального бюджета. Для исследования этого варианта в формуле (2) достаточно параметр H1 заменить параметром H2:

$$H2 = H_{ндфл} + H_{прс} = 4,55\% + 4,12\% = 8,67\%, \qquad (5)$$

где:

$H_{ндфл} = ФОТxC_{ндфл} = 35\%x13\% = 4,55\%$ — удельная составляющая НДФЛ в добавленной стоимости (НДФЛ полностью зачисляется в консолидированный бюджет субъекта РФ);

$C_{ндфл} = 13\%$ — ставка НДФЛ согласно Налоговому кодексу РФ;

$H_{прс} = 0,9xH_{пр} = 0,9x4,58\% = 4,12\%$ — удельная составляющая налога на прибыль в добавленной стоимости, зачисляемой в бюджет субъекта РФ. Для базового варианта 1 $H_{пр} = 4,58\%$.

Очевидно, что эффективность частного варианта будет в несколько раз меньше. В практическом диапазоне $\Delta VN = 0–20\%$ эффективность в первом приближении упадет пропорционально отношению H1/H2.

Таким образом, разработана методика в виде аналитических зависимостей (2), (4), (5), позволяющих определить предельный уровень снижения суммарной налоговой нагрузки, при котором обеспечивается бюджетная эффективность от ряда определяющих параметров, в том числе от прироста объемов производства и реализации продукции. На основе анализа предложена гибкая налоговая схема, в которой за каждый процент прироста объемов производства (свыше прироста объемов производства в традиционной схеме с постоянными ставками налогов) суммарная ставка налога снижается на 0,25—0,33% без уменьшения доходов в консолидированный бюджет РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Новиков Вад. В., Новиков Вяч. В. Как повысить ВВП? // Известия ВолгГТУ: межвуз. сб. науч. ст. № 4 (131) / ВолгГТУ. Волгоград, 2014 (сер. «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 18.). С. 23—29.

2. Кабанов В. А. Можно ли изменить экономическую ситуацию в регионе: точка зрения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 23—28.

3. Лосева О. В. Пути увеличения налоговых доходов бюджета Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 180—184.

4. 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.

5. Бутов Д. В. Налоговая нагрузка: расчет и законное снижение // Планово-экономический отдел. 2011. № 5. С. 15—18.

6. Кабанов В. А., Новиков В. В. Отказ от налога на прибавочный продукт как фактор подъема промышленного производства // Промышленность России. 1999. № 8 (28). С. 69—72.

7. О ставках налога на прибыль организаций: Закон Волгоградской области № 352-ОД от 17.12.1999 года (в ред. Закона Волгоградской области от 29.11.2011 года № 2254-ОД).

8. Инвестиционный рейтинг российских регионов // Эксперт. 1997. № 47. С. 18—39.

REFERENCES

1. Novikov Vad. V., Novikov Vyach. V. How do I increase the GDP? // News of VSTU: interuniversity collection of scientific articles № 4 (131) / VSTU. Volgograd, 2014 (series «Actual problems of reforming the Russian economics (theory, practice, prospects)», issue 18.). P. 23—29.

2. Kabanov V. A. Can I change the economic situation in the region: point of view // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 23—28.

3. Loseva O. V. Increase the tax revenues of the budget of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 180—184.

4. Novikov V. V. Increase of revenues due to tax reduction for industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 208—212.

5. Butov A. I. Tax burden: calculation and legitimate reduce // The Economic Planning Department. 2011. № 5. P. 15—18.

6. Kabanov V. A., Novikov V. V. Waiver of tax surplus product as a factor of raising industrial production // Russia Industry. 1999. № 8 (28). P. 69—72.

7. On tax rates on profits: Law of the Volgograd region of December 17, 1999 № 352-OD (in revision of the Law of Volgograd region of 29.11.2011 № 2254-OD).

8. Investment rating of Russian regions // Expert. 1997. № 47. P. 18—39.

УДК 339.138:004.738.5
ББК 65.291.34 : 32.973.202

Kaptyukhin Roman Viktorovich,
associate professor of the department
of marketing and commerce of Moscow State University
of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

Каптюхин Роман Викторович,
доцент кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: rvkaptyukhin@mesi.ru

Mkhitaryan Sergey Vladimirovich,
doctor of economics, professor of the department
of marketing and commerce
of Moscow State University
of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: smhitaryan@mesi.ru

Мхитарян Сергей Владимирович,
д-р экон. наук, доцент, профессор
кафедры маркетинга и коммерции
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: smhitaryan@mesi.ru

Tultaev Timur Alexeevich,
candidate of economics, associate professor
of the department of marketing and commerce
of Moscow State University
of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow,
e-mail: TTultaev@mesi.ru

Тультаев Тимур Алексеевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры
маркетинга и коммерции
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва,
e-mail: TTultaev@mesi.ru

ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

FEATURES OF SALES PROMOTION IN THE INTERNET

Статья посвящена анализу существующих форм и методов стимулирования сбыта в глобальной компьютерной сети Интернет. Развитие Интернета сформировало принципиально новые возможности для предприятий в организации маркетинговой коммуникационной политики и реализации программ по стимулированию сбыта и повышению покупательной активности. Грамотно осуществляемые в сети программы стимулирования способствуют не только увеличению продаж, но и формированию в онлайн-среде лояльной потребительской аудитории. Наиболее эффективно реализуемые маркетинговые процессы по стимулированию сбыта и повышению потребительской активности приносят ощутимые выгоды не только потребителям, но и самим компаниям, так как несут в себе значительные перспективы роста эффективности деятельности организации в целом.

This paper is devoted to the analysis of the existing forms and methods of sales promotion in the global computer network Internet. Development of the Internet has created new opportunities for enterprises in arranging marketing communication policy and implementing programs to stimulate sales and increase of consumer activity. Programs competently performed in the network contribute to not only sales increase, but also to formation of loyal consumer audience in the online environment. The most effectively implemented marketing processes for stimulation of sales and increase of consumer activity bring tangible benefit not only to consumers, but also to the companies, because they include significant prospects of growth of efficiency of activity of the organization in general.

Ключевые слова: Интернет, медиа, маркетинг, коммуникации, маркетинговые коммуникации, методы стимулирования сбыта, целевая аудитория, лояльность потребителей, интернет-магазин, купоны, скидки, электронные коммуникации.

Keywords: Internet, media, marketing, communications, marketing communications, methods of sales promotion, target audience, consumer loyalty, Internet shop, coupons, discounts, electronic communication.

Введение

Электронные коммуникации, и в первую очередь Интернет, постепенно становятся наиболее действенными способами доставки любой, в том числе маркетинговой, информации до потребителя, что определяется низкими затратами, быстротой и точностью рассылок информационных сообщений, а также более доступной и совершенной измеримостью всех параметров осуществленных коммуникаций. Они подчас успевают доставить респонденту необходимые данные в период, когда он находится в «коридоре поиска» или даже именно в момент принятия решения о покупке [1].

Современные методы стимулирования сбыта и повышения покупательной активности во многом призваны решать задачи, связанные именно с принятием решения о покупке. Грамотно спланированные и реализованные программы по стимулированию сбыта позволяют «заставить» покупателя принять для себя решение о приобретении тех или иных товаров (продукции или услуг) без «ножа у горла», то есть не прибегая к грубым формам побуждения своих и потенциальных клиентов: спамовой рассылке информации, регулярным напоминаниям по электронной почте, всплывающим окнам, переадресации на «нужные» сайты против воли интернет-пользователя и многим другим далеко не всегда легальным формам передачи информации.

1. Сущность и особенности взаимодействия инструментов маркетинговых коммуникаций

Для достижения собственных маркетинговых целей организации чаще всего используют четыре основных средства маркетинговых коммуникаций, или продвижения [2]:

— реклама — любая платная форма преимущественно неличной презентации и продвижение информации, товаров, услуг от имени производителя, торговца или спонсора;

— PR (Public Relations) — установление и поддержание коммуникаций в организационной среде в целях обеспечения благоприятного поведения среды в отношении организации;

— личные продажи и директ-маркетинг — разнообразные методики использования личных встреч и прямого контакта с потребителем на основе учета его индивидуальных особенностей;

— SP-методы стимулирования сбыта — предоставление дополнительного стимула, провоцирующего покупку (на краткий срок сниженная цена, приз, подарок и пр.).

В действительности набор средств коммуникации маркетинговой информации более обширен. Сам по себе каждый из элементов маркетингового комплекса коммуницирует, то есть в той или иной форме передает определенную информацию потребителю [3].

Наряду с указанными четырьмя основными средствами маркетинговых коммуникаций (реклама, личные продажи, стимулирование продаж и PR) называют также событийный маркетинг, информацию «из уст в уста», упаковку, экспозицию в точке продаж и др. Действительно, все эти средства коммуникаций несут маркетинговую информацию, однако по форме, содержанию и методам передаваемой информации представляют собой в значительной степени сочетание уже названных средств.

Например, реклама и PR-информация могут размещаться на интернет-сайте, а прямой маркетинг (электронный магазин, например) включает интернет-рекламу и элементы индивидуальной работы с потребителем (личных продаж). Спонсорство предполагает формирование позитивного имиджа (PR), а также рекламу. Информация «из уст в уста» — распространение сведений о продукте/компании по каналам личных или персональных коммуникаций, что характерно для личных продаж. Упаковка сочетает элементы рекламы (сведения о продукте и производителе) и экспозиции в точке продаж. Экспозиция в точке продаж предполагает демонстрацию продукта в упаковке или в действии (элемент презентации личных продаж).

Низкое качество продукта или услуги говорит потребителю больше, чем любая реклама. Высокая цена несет потребителю сообщение, отличное от того, что несет низкая цена. Цена нередко выступает индикатором качества. Место покупки также несет сообщение: престижный магазин чаще обеспечивает товару более высокую воспринимаемую ценность, чем уличный рынок, а непрофессиональный, и в особенности грубый, менеджер или продавец отбивает желание сделать покупку.

Развитие информационных технологий и информационная перегрузка целевых аудиторий обусловили актуальность интеграции средств маркетинговых коммуникаций во времени, пространстве, по бюджету и исполнителям. Такая интеграция предполагает использование сильных сторон и нивелирование слабых сторон каждого из средств маркетинговых коммуникаций.

2. Методы стимулирования сбыта в сети Интернет

Стимулирование сбыта в сети Интернет представляет собой ограниченный во времени или условиях комплекс мероприятий, направленных на увеличение объемов продаж товаров или услуг компании, с использованием виртуальных технологий. Данная форма маркетинговых коммуникаций выполняет также вспомогательную функцию поддержки рекламно-коммуникационных PR-мероприятий и личных коммуникаций представителей компании [4].

По своей природе стимулирование продаж выступает кратковременным способом продвижения продукции компании, в связи с чем применение этой формы коммуникаций целесообразно в случаях необходимости получения относительно быстрого эффекта от воздействия на целевые потребительские аудитории.

Вместе с тем посредством использования такой формы маркетинговых коммуникаций, как стимулирование сбыта, не гарантируется обеспечение устойчивого спроса на продукцию компании и последующего взаимодействия.

По мнению исследователей [5], широкое распространение стимулирования сбыта в сети Интернет обусловлено следующими факторами:

— несмотря на то что с каждым годом объем продаж через Интернет, особенно в крупных городах, увеличивается, во множестве товарных категорий (особенно дорогостоящей, технически сложной продукции) наблюдается некоторая осторожность потребителей в использовании Интернета как способа заказа необходимых товаров или услуг. Указанное обстоятельство предопределяет факт применения многими компаниями методов стимулирова-

ния сбыта для активизации продаж, в том числе через сеть Интернет;

— увеличение уровня конкуренции не только в оффлайн-, но и в онлайн-пространстве, а также выравнивание потребительских свойств продукции многих компаний;

— возможности сети Интернет предоставляют потребителям широкий спектр инструментов по эффективному и относительно простому анализу предложений на рынке. К примеру, ресурс «Яндекс. Маркет», генерирующий предложения компаний по значительному числу товарных категорий и от самых различных интернет-площадок, позволяет потребителю осуществить наглядный сравнительный анализ товаров по их ключевым потребительским свойствам и стоимости. Данный инструмент стимулирует компании, участвующие в реализации той или иной продукции, проводить более оптимальную, взвешенную ценовую политику, а также внедрять ряд стимулирующих мероприятий для эффективного продвижения своей продукции.

Один из наиболее традиционных и признанных подходов к классификации стимулирования сбыта в зависимости от целевых аудиторий применим и к использованию этой формы коммуникаций в сети Интернет. Так, стимулирование сбыта в сети Интернет может быть разделено на три направления [6]:

— стимулирование (содействие) производителей. Данная группа мероприятий направлена на увеличение объема сбыта продукции посредством стимулирования внутренних и внешних отделов и департаментов компании, поощрения наиболее активных сотрудников, мотивации руководителей отдельных служб;

— стимулирование (содействие) посредников. Данная группа мероприятий позволяет решить задачи и реализовать функции, связанные с созданием условий для увеличения объема продаж и максимизации заказываемых партий продукции при формировании заказов посредниками, с поощрением обмена передовым опытом при реализации продукции, снижением колебаний сезонности спроса;

— стимулирование (содействие) непосредственно потребительских групп. Задачей этой группы мероприятий является ознакомление потребителей с новой продукцией, убеждение в необходимости совершения покупки, увеличения объема покупок и пр.

Среди основных средств стимулирования сбыта в сети Интернет можно выделить следующие [7]:

1. Предоставление пробных образцов и демонстрационных версий продукции.

2. Предоставление купонов.

3. Скидки на товары (услуги). Надо отметить, что данное мероприятие по стимулированию сбыта, являясь одним из классических и основополагающих, может быть реализовано и принимать достаточно разнообразные формы, среди которых:

— скидки при покупке сезонной продукции;

— скидки при заказе через Интернет;

— скидки посредством специализированных сервисов («КупиКупон», «Выгода.ру», «Купонатор», «Биглион» и др.).

Стоит отметить, что использование специализированных ресурсов по предоставлению скидок на ту или иную продукцию является одним из наиболее популярных и действенных на современном этапе инструментов стимулирования сбыта [8].

Механизм реализации возможностей данного направления стимулирования сбыта заключается в том, что компания, продвигающая товары (услуги), предоставляет на них существенный размер скидки, определяя условия получения данной скидки. Интернет-сервис, являющийся в данном случае посредником между компанией, продвигающей товары (услуги), и потребителем, осуществляет продвижение данного продукта посредством имеющегося ресурса — широкой клиентской платежеспособной базы [9].

Как правило, используя услуги подобных посредников, компании, продвигающие через них свою продукцию, делают это с кратковременным убытком для себя. Преимуществом организаций, использующих такой сервис, является возможность получения дополнительного притока клиентов и увеличения продаж сопутствующих товаров — продукции или услуг (рис.).

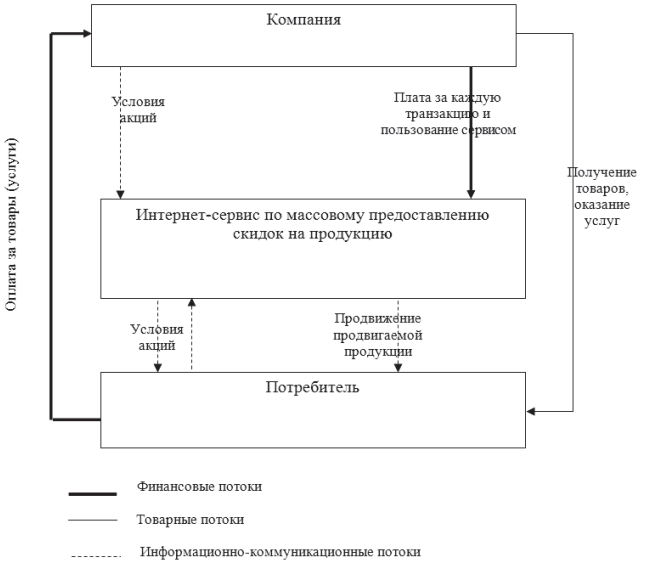


Рис. Механизм стимулирования посредством использования специализированных интернет-сервисов по предоставлению массовых скидок на различные категории товаров

1. Подарки и бонусы при покупке товаров (услуг) через сеть Интернет.

2. Проведение конкурсных мероприятий.

3. Участие в программах лояльности.

Реализация мероприятий по стимулированию сбыта в сети Интернет предполагает необходимость четкой постановки целей проведения акции, формирование программы акции, включая ее название и основные положения. Несмотря на то что стимулирование сбыта в сети Интернет выполняет, по сути, вспомогательную функцию для других форм маркетинговых коммуникаций, на сегодняшний день данная форма коммуникаций играет важную роль в продвижении продукции компаний.

Далее, характеризуя другую форму маркетинговых коммуникаций в сети Интернет — личные продажи, — стоит отметить, что в соответствии с наиболее распространенной трактовкой данной формы маркетинговых коммуникаций она представляет собой устное представление продукции в ходе диалога с одним или несколькими потенциальными потребителями, задачей которой является реализация товара или услуги компании [10].

Специфика сети Интернет, не позволяющая почувствовать участникам диалога всей системы вербальной

и невербальной информации, делает личные коммуникации, являющиеся одним из эффективных методов продвижения в оффлайн-пространстве, достаточно неоднозначной с точки зрения получаемого эффекта формой коммуникаций [11].

Межличностная коммуникация между торговым представителем компании и потенциальным покупателем при осуществлении личных продаж через сеть Интернет адаптируется к техническим особенностям конкретных условий продажи [12]. Так, личные продажи могут осуществляться посредством:

1) использования ICQ-агентов;

2) применения возможностей социальных сетей;

3) использования коммуникационного сервиса Skype;

4) использования специализированных сервисов по онлайн-консультированию клиентов;

5) проведения вебинаров;

6) использования возможностей электронной почты и пр.

Как правило, наиболее активными пользователями техники личных продаж в сети Интернет являются интернет-магазины.

Так, интернет-магазины стремятся создать наиболее благоприятные условия для торговых представителей, позволяющие им облегчить привлечение потенциальных покупателей. Правила работы таких магазинов с продавцами могут быть, в частности, сформулированы следующим образом [13]:

— любой желающий, независимо от наличия у него собственного сайта, может стать партнером магазина, для чего следует зарегистрироваться в специальном разделе на сайте данного магазина;

— в процессе регистрации каждый продавец вместе с условным именем (логином) и паролем получает идентификационный номер и индивидуальный HTML-код, которые могут быть использованы продавцом, если последний будет размещать рекламу магазина на своем сайте, в списке рассылок, баннерной сети и пр. [14];

— за каждую транзакцию, проведенную посредством услуг продавца, магазин выплачивает определенное вознаграждение: от 2 до 50% в зависимости от реализуемого товара (услуги). Для регистрации факта продажи с помощью конкретного продавца используется его идентификационный номер. Если же клиент пришел на сайт магазина по ссылке, к примеру, с сайта продавца, то сервер магазина осуществляет регистрацию факта привлечения клиента этим продавцом, так как в ссылке будет содержаться его идентификационный номер. Если продавец осуществляет личное оформление покупки для покупателя на сайте магазина, он осуществляет ввод идентификационного номера в соответствующие поля бланка заказа;

— продавец может предоставлять покупателям скидку за счет снижения собственной комиссии. Так, если комиссия продавца составляет 20%, он может предоставить покупателю скидку в размере 10%, соответственно комиссия в этом случае будет снижена до 10%. О размере предоставляемой скидки продавец заранее оповещает интернет-магазин. В таком случае всем покупателям, которые станут вносить в соответствующее поле бланка заказа идентификационный номер торгового представителя, сумма заказа будет автоматически снижена на размер предоставляемой скидки;

— в общем случае магазины не ограничивают продавцов в способах продвижения магазина и его продукции, кроме использования любых форм спама.

Так, для привлечения покупателей торговым представителем (партнером) магазина могут использоваться следующие методы:

— размещение рекламных посланий на собственном сайте, который не имеет прямого отношения к продукции, предлагаемой интернет-магазином,— участие в партнерской программе, не имеющее к личным продажам никакого отношения;

— формирование специального ресурса, занимающегося продвижением магазина или конкретной продукции. Очевидно, что привлечение посетителей на такой сайт требует рекламной поддержки. На таком ресурсе может быть размещена информация о продавце (контактные данные), информация о продвигаемом продукте и магазине, условия получения каких-либо преференций и т.д. [15]. Применение такого метода для продавца целесообразно только тогда, когда затраты времени, сил и средств на продвижение созданного им сайта могут окупиться получаемой с продаж комиссией;

— личные коммуникации с потенциальными клиентами, в том числе осуществляемые традиционными оффлайн-методами.

Представленные методы позволяют значительно упростить процесс привлечения потенциальных клиентов.

3. Технологии дополнительных продаж интернет-магазина

На методах стимулирования сбыта основывается технология дополнительных продаж интернет-магазина [16].

Суть дополнительных продаж заключается в том, что клиентам к основной покупке интернет-магазин предлагает что-нибудь дополнительно из своих товаров (услуг). Для стимулирования предлагаются дополнительные скидки и бонусы.

К двум основным подходам дополнительных продаж относятся cross-sell (перекрестные продажи) и upsell (увеличение суммы продажи).

Upsell представляет собой мотивацию покупателя, направленную на увеличение суммы покупки в интернет-магазине за счет переориентации на более дорогую модель выбранного товара или добавления к нему дополнительных опций и/или услуг.

Cross-sell также представляет собой мотивацию покупателя, направленную на увеличение суммы покупки в интернет-магазине, но путем продажи ему товаров из других категорий, отличающихся от уже выбранных, как правило, сопутствующих товаров [17].

В рамках технологии дополнительных продаж клиентам, которые совершают покупку, предлагают один из трех вариантов:

— купить более дорогой товар, сопровождая объяснениями его преимуществ;

— купить большее количество товара по более выгодной цене (этот вариант подходит для товаров кратковременного пользования и массового спроса);

— купить сопутствующий товар, ориентируюсь на статистику продаж товаров из различных групп.

Если в интернет-магазине продаются товары нескольких производителей или брендов, можно предлагать другие товары того же бренда, который выбрал покупатель, а также аналогичные товары других производителей.

Предложение в интернет-магазинах недорогих, но высокомаржинальных аксессуаров, как правило, пользуется у по-

купателей успехом, поскольку на фоне высокой цены основного продукта цена дополнительных аксессуаров к нему не выглядит очень высокой.

Для повышения эффективности личных продаж компании могут разрабатывать методические комплексы и организовывать специальные мероприятия [18]. Так, компания может создать специальный раздел на своем сайте (личный кабинет), доступный для торговых представителей. Такой раздел может содержать рекомендации торговым представителям по осуществлению продаж.

К примеру, основные положения личных продаж через сеть Интернет могут содержать, в частности, следующие составляющие [19]:

— компания доводит до торговых представителей информацию о том, что потребители приобретают в большей степени не определенные товары и услуги, а решение проблем и выгоды, которые они будут получать, владея определенной продукцией. Так, осуществляя демонстрацию такой продукции, торговый представитель должен рассказать потенциальному клиенту о всем наборе возможных преимуществ и выгод. Несмотря на то что торговый представитель интернет-магазина, как правило, не имеет возможности демонстрировать саму продукцию потребителю, он может показать ему фотографию товара на сайте магазина. Если продавец создает собственный сайт, он должен в максимальной степени раскрыть его посредством преимуществ, предоставляемых его продукцией;

— для повышения действенности личных продаж через сеть Интернет магазин может разместить в разделе для продавцов данные о технике их создания (основы дизайна, информация о HTML, медиаматериалы, образцы маркетинговых текстов и пр.), что позволит повысить качество разрабатываемых сайтов;

— существенное значение имеет подход, который торговые представители будут использовать для убеждения потребителей в необходимости совершения покупки.

Также надо отметить, что расходы на организацию личных продаж через сеть Интернет существенно ниже расходов на использование традиционных методов личных коммуникаций, что связано с отсутствием необходимости осуществления расходов на оплату труда тренеров, аренды помещений и пр. Вместе с тем квалификация торговых представителей, осуществляющих личные продажи через сеть, как правило, ниже уровня подготовки в традиционном бизнесе, что обусловлено отсутствием специальных тренингов.

Заключение

Современный уровень развития глобальной компьютерной сети Интернет и многих других технических средств обеспечивает производственным и торговым организациям практически неограниченные возможности для формирования спроса и стимулирования сбыта.

Развитие высоких технологий, стандартизация деловых процессов, продукции, постоянное возникновение новых форматов коммуникации цифрового пространства, частью которого является Интернет, позволяют использовать эффективные технологические решения не только крупным корпорациям, но и представителям малого и среднего бизнеса, внедряющим новые схемы коммуникативного взаимодействия, в части развития торговой деятельности и улучшения продаж партнерами и клиентами [20].

Эффективно реализуемые на предприятиях маркетинговые процессы по стимулированию сбыта и повышению потребительской активности приносят ощутимые выгоды не только потребителям, но и, безусловно, самим компаниям, поскольку несут в себе значительные перспективы, связанные с общим ростом эффективности деятельности организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Маркетинговые коммуникации: учебник / Под ред. И. Н. Красюк. М.: ИНФРА-М, 2014. 271 с.

2. Каптюхин Р. В. Современные методики реализации эффективных рекламных коммуникаций коммерческих компаний в сети Интернет // Теория и практика общественного развития. 2013. № 9. С. 320—322.

3. Успенский И. В. Интернет-маркетинг: учебник. СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003. 197 с.

4. Романов А. А., Тультаев Т. А. Информационно-коммуникационные технологии: сферы использования в маркетинге: монография. М.: МЭСИ, 2014. 130 с.

5. Личные продажи в Интернет [Электронный ресурс]. URL: http://www.secreti.info/i60.html (дата обращения: 23.03.2014).

6. Маркетинг. Учебник и практикум: учебник для бакалавров / Под ред. Л. А. Данченок. М.: Издательство Юрайт, 2014. 486 с.

7. Дейнекин Т. В. Интернет-форумы как инструмент маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 1. С. 73—78.

8. Управление рекламными кампаниями в СМИ: учеб.-практ. пособие / А. А. Романов, Р. В. Каптюхин. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. 326 с.

9. Тультаев Т. А. Маркетинговые преимущества глобальной компьютерной сети Интернет // Инновационные маркетинговые технологии: от идеи до рыночного воплощения: сб. науч. тр. профессорско-преподавательского состава и аспирантов кафедры маркетинга и коммерции Института менеджмента МЭСИ / Гл. ред. Л. А. Данченок. М.: МЭСИ. С. 91—94.

10. Каптюхин Р. В., Романов А. А. Перспективы развития электронных средств массовой информации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 33. С. 15—20.

11. Акимова О. Е. Современные инструменты маркетинговых коммуникаций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2009. № 9. С. 85—91.

12. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации: учеб. пособие / Под ред. Л. А. Данченок. СПб.: Питер, 2013. 288 с.

13. Овчинников С. А., Белков С. В. Роль определения тематики веб-сайта для поисковой оптимизации веб-сайта бизнеса в российском сегменте сети Интернет // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса.

2010. № 2. С. 67—70.

14. Невоструев П. Ю., Каптюхин Р. В. Контент-стратегия интернет-маркетинга в контексте глобализации // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3. С. 275—278.

15. Сотникова Т. В. Особенности формирования команд в сбытовых подразделениях предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 124—128.

16. Парабеллум А., Мрочковский Н., Алпатов П. Удвоение продаж в интернет-магазине. СПб.: Питер, 2012. 224 с.

17. Шкляр Т. Л. Управление каналом продвижения на производстве в B2B, основываясь на психологическом аспекте потребителя // Научная периодика: проблемы и решения. 2011. № 6. С. 10—16.

18. Каптюхин Р. В. Формы маркетинговых коммуникаций в сети Интернет // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2013. № 37. С. 271—275.

19. Влияние инновационных маркетинговых технологий на развитие коммерческой деятельности в России и за рубежом: кол. монография профессорско-преподавательского состава кафедры маркетинга и коммерции Института менеджмента МЭСИ. М, 2013. 310 с.

20. Каптюхин Р. В. Инновации в системе интернет-маркетинговых коммуникаций // Транспортное дело России. 2013. № 6—2 (109) С. 133—134.

REFERENCES

1. Marketing communications: textbook / Edited by I. N. Krasyuk. M.: INFRA-M, 2012. 271 p.

2. Kaptyukhin R. V. Modern methods of implementation of effective advertising communications of commercial companies in the Internet // Theory and practice of social development. 2013. № 9. P. 320—322.

3. Uspenskiy I. V. Internet marketing: textbook. SPb.: Publishing house of SPGUEiF, 2003. 197 p.

4. Romanov, A. A., Tultaev T. A. Information and communication technologies: applications in marketing: monograph. M.: MESI, 2014. 130 p.

5. Personal selling in the Internet [Electronic resource]. URL: http://www.secreti.info/i60.html (date of viewing: 23.03.2014).

6. Marketing. Textbook and workshop: textbook for bachelors of science / Edited by L. A. Danchenok. M.: Publishing house YURAYT, 2014. 486 p.

7. Deinekin T. V. Internet forum as a marketing tool // Marketing in Russia and abroad. 2012. № 1. P. 73—78.

8. Management of advertising campaigns in the media: training-handbook / A. A. Romanov, R. V. Kaptyukhin. M.: PH EAOI, 2010. 326 p.

9. Tultaev T. A. Marketing benefits of the global computer network Internet // Innovative marketing technologies: from idea to market implementation: collection of scientific papers of the faculty and graduate students of the department of marketing and commerce of the Institute of Management of MESI / Chief editor L. A. Danchenok. M.: MESI. P. 91—94.

10. Kaptyukhin R. V., Romanov A. A. Prospects of development of electronic mass-media // Economics and modern management: theory and practice. 2014. № 33. P. 15—20.

11. Akimova O. E. Modern tools of marketing communications // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2009. № 9. P. 85—91.

12. The social media marketing. Internet-marketing communications: guidelines / Under the editorship of L. A. Minchenok. SPb.: Peter, 2013. 288 p.

13. Ovchinnikov S. A., Belkov S. V. Role of definition of the subject matter of the website for business web site search optimization in the Russian segment of the Internet // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2. P. 67—70.

14. Nevostruev P. U., Kaptyukhin R. V. Content-strategy of Internet marketing in the context of globalization // Theory and practice of social development. 2014. № 3. P. 275—278.

15. Sotnikova T. V. Features of formation of teams in the sales departments of the enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 124—128.

16. Parabellum A., Mroczkowski N., Alpatov P. Doubling of sales in the online store. SPb.: Peter, 2012. 224p.

17. Shklyar T. L. Management channel of promotion of production in B2B, based on the psychological aspect of the consumer // Scientific periodicals: problems and solutions. 2011. № 6. P. 10—16.

18. Kaptyukhin R. V. Forms of marketing communications in the Internet // Scientific notes of the Russian Academy of entrepreneurship. 2013. № 37. P. 271—275.

19. Influence of innovative marketing technologies on development of commercial activity in Russia and abroad: team monograph of the faculty of the department of marketing and commerce of the Institute of Management of MESI. M., 2013. 310 p.

20. Kaptyukhin R. V. Innovations in Internet marketing communications // Transport business of Russia. 2013. № 6—2 (109). P. 133—134.

УДК 331.52
ББК 65.240.5

Belikova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of financial
and economic disciplines
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: polabel@mail.ru

Syrbu Anzhelika Nikolaevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of management,
marketing and production arrangement
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: surbyan@mail.ru

Беликова Екатерина Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: polabel@mail.ru

Сырбу Анжелика Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического
университета,
г. Волгоград,
e-mail: surbyan@mail.ru

СИСТЕМА МЕРОПРИЯТИЙ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

SYSTEM OF MEASURES FOR LABOR FORCES QUALITY IMPROVEMENT

Анализ конкурентоспособности трудовых ресурсов Южного федерального округа выявил низкий трудовой потенциал российской рабочей силы. В этой связи разработка комплекса мероприятий, способствующих наращиванию трудового потенциала страны и повышению качества, мобильности трудовых ресурсов, является своевременной. Инвестиции в изменение качества трудовых ресурсов — одно из условий развития всех секторов экономики. Качество занятости населения рассматривается как состояние трудовой деятельности индивида как носителя трудового потенциала. Комплекс мероприятий, направленных на рост положительной динамики качества трудовых ресурсов, условно распределяется по четырем основным группам: институциональные мероприятия, социально-экономические, социально-психологические и маркетинговые.

Analysis of the competitiveness of the labor resources of the Southern Federal District has revealed low labor potential of the Russian workforce. With this regard, development of a set of activities enhancing labor potential of the country, improving quality and mobility of labor resources is urgent. Investments in improving the quality of human resources are one of the conditions of development of all sectors of economics. Quality of population employment is considered as the state of labor activity of an individual as a carrier of labor potential. A set of measures aimed at growth of positive dynamics of labor resources is conventionally divided into four main groups: institutional, socio-economic, socio-psychological and marketing.

Ключевые слова: качество трудовых ресурсов, трудовой потенциал, рабочая сила, мобильность трудовых ресурсов, качество занятости населения, качество трудового потенциала, качество трудовой жизни, система условий, ключевые компоненты, инвестиционные потоки.

Keywords: quality of human resources, labor potential, labor force, labor forces mobility, quality of population employment, quality of labor potential, quality of working life, system of conditions, key components, investment flows.

В настоящее время стимулирование положительной динамики качественных характеристик трудовых ресурсов является актуальной задачей не только для ряда регионов, но и для страны в целом. Проведенный анализ конкурентоспособности трудовых ресурсов Южного федерального округа показал в массе своей достаточно низкий трудовой потенциал российской рабочей силы. В этой связи основной задачей как государства, так и отдельных предприятий является разработка комплекса мероприятий, способствующих наращиванию трудового потенциала страны, повышению качества и мобильности трудовых ресурсов [1].

В более результативных организационных условиях складываются новые условия соединения трудовых ресурсов и рабочих мест, использования в инновационно-производственном процессе творческого потенциала трудящихся, кадровая подготовка и переподготовка, решаются проблемы социальной защиты работников и т. п. Как отмечал Адам Смит, «увеличение производительности полезного труда зависит прежде всего от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работал» [2].

Именно поэтому инвестиции с целью повышения качественных характеристик трудовых ресурсов — необходимое условие развития всех секторов экономики.

Качество занятости населения рассматривается как состояние трудовой деятельности индивида — носителя трудового потенциала (возможностей), которое позволяет ему всесторонне обеспечить совокупность своих потребностей по мере их возникновения через трудовой процесс, создавая при этом положительный эффект в социально-экономической и политической сферах общества.

Таким образом, качество занятости имеет два ключевых компонента (рис. 1).

Весь комплекс мероприятий, которые направлены на повышение качественных характеристик трудовых ресурсов, условно распределяется на четыре основные группы: институциональные мероприятия, социально-экономические, социально-психологические и маркетинговые (рис. 2).

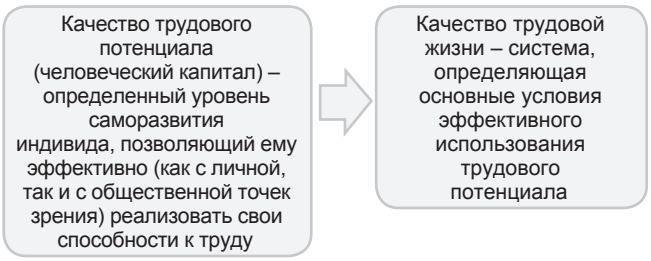


Рис. 1. Ключевые компоненты качества занятости

К институциональным мероприятиям следует отнести те, которые направлены на создание новых институтов рынка трудовых ресурсов или повышение эффективности уже существующих. К ним относятся: разработка и внедрение эффективного механизма государственного распределения выпускников посредством привлечения работодателей к подготовке кадров и прогнозированию трудовых ресурсов.

Отсутствие отработанного механизма государственного распределения вынуждает молодых людей к самостоятельному поиску работы для применения полученных знаний. Специалисты, подготовка которых осуществлялась по целевому направлению предприятий, имеют гарантии трудоустройства. Принимая затем участие в их работе, они осуществляют отдачу вложенных средств на свою подготовку не только предприятиям, принося им доход и прибыль, но и непосредственно самим себе — в виде заработной платы для удовлетворения собственных нужд.

Однако большинство выпускников из-за отсутствия работы способны лишь увеличить предложение на рынке труда. Ввиду ограничения спроса на отдельные специальности лишь небольшая их часть находит применение полученным знаниям. Остальные вынуждены ожидать покупателя своей рабочей силы на бирже труда, не имея при этом необходимых средств к существованию. В этом случае возникает потребность в инвестициях на их переподготовку — тем самым срок отдачи первоначальных вложений на обучение отдаляется.

Достаточно результативным направлением движения инвестиционных потоков, которые предназначены для подготовки специалистов, является «предприятие — учебное заведение», что обеспечивает сбалансированность спроса и предложения на рынке трудовых ресурсов (РТР) и уменьшает время окупаемости инвестиций в этот проект. Таким образом, с одной стороны, предприятие получает специалистов высокого уровня, адекватного рыночным условиям, с другой — будущему работнику дается гарантия наличия рабочего места и оплаты стоимости его рабочей силы.

Рис. 2. Система мероприятий, направленных на повышение качественных характеристик трудовых ресурсов
Источник: составлено автором.

Активное вовлечение работодателей в процесс подготовки будущих кадров возможно также за счет поощрения посредством субсидирования части банковской процентной ставки по кредитам, применения корректирующих коэффициентов по единому налогу на вмененный доход, содействия в получении кредитов на льготных условиях и т. д.

Развитие социального партнерства: главный акцент в деятельности сторон социального партнерства должен быть сделан на формировании социально ответственного поведения работодателей на рынке трудовых ресурсов.

Создание эффективной нормативно-правовой базы в сфере трудовых отношений: для создания эффективной и объективной нормативно-правовой базы в трудовой сфере необходимо устранить недостатки системы учета занятости, а именно законодательно учитывать занятых домашним хозяйством, собственников имущества, получающих доход в виде арендной платы от ее использования, законодательно закрепить интрапренерство.

Кроме того, необходимо также повысить контроль за соблюдением законодательства о труде. Выявляется проблемный аспект, связанный с нежеланием работодателей заниматься оформлением сотрудников. Подобное поведение объясняется возникновением, во-первых, дополнительных платежей, а во-вторых, ведением дополнительного объема документации. Вышеназванные факты поведения работодателей усиливают целесообразность не только ужесточить контроль, но и упростить порядок оформления документов на работников, заключающих контракт с организацией. Кроме того, необходимо сочетать четкую регламентацию составления трудовых договоров между работниками и работодателями с наличием дифференцированного порядка принятия на работу. В качестве отличного от традиционного порядка найма могут быть предусмотрены следующие:

— развитие ГЧП в трудовой сфере. ГЧП должно быть основано на взаимодействии государства, работодателей и образовательных учреждений в целях формирования единых требований к уровню подготовки, финансовой поддержки данного процесса, а также укрепления учебно-материальной базы. Использование договорных отношений между местными органами власти, работодателем и работником повышает вероятность реализации преимуществ трудовых ресурсов по отношению к конкурентам в рамках территории проживания;

— повышение эффективности института посредничества на рынке трудовых ресурсов. Именно посредники на рынке трудовых ресурсов должны стать его координаторами, которые способствовали бы не только пониманию, но и наглядной интеграции образовательной и кадровой политики. В настоящее время посредники, а именно центры занятости, биржи труда, кадровые агентства и т. д., занимаются чаще всего аккумуляцией информации о наличии рабочих мест, регистрируют незанятое население, выдают пособия по безработице и т. п. Это часто приводит к информационной асимметрии на рынке трудовых ресурсов. Центрам занятости и биржам труда следует переориентироваться от вышеназванных задач к выработке стратегии и тактики в области занятости, ее прогнозирования в профессионально-квалификационном срезе, регулированию процессов подготовки и переподготовки кадров и т. д.

Социально-экономические мероприятия включают в себя следующий комплекс:

— формирование адекватной современным технологиям кадровой инфраструктуры основных сфер экономической деятельности в целях повышения культуры производства;

— развитие научных школ в целях создания венчурных предприятий и подразделений. Преимущественно научные школы необходимо развивать в фундаментальном и инженерном образовании, в сфере информационных технологий в целях развития промышленного производства, повышения экономического роста страны;

— повышение качества профессионального образования, доли учащихся и выпускников средних профессиональных и высших учебных заведений в общей численности занятых. Высокое качество профессионального образования позволит значительно сократить сроки отдачи инвестиций, обусловленные продолжительностью трудоустройства;

— выравнивание уровня безработицы по регионам страны. В настоящее время существует значительная диспропорция в уровне безработицы по различным регионам страны. В центральных регионах уровень безработицы составляет в среднем 5—6%, что представляет собой естественный уровень, а в более отдаленных регионах страны безработица составляет около 13%. Это вызывает увеличение миграционных процессов, приводящих к неравномерности развития экономик регионов. В этой связи необходимо снизить безработицу в депрессивных регионах и регионах, характеризующихся низким уровнем развития трудовых ресурсов, что позволит стабилизировать экономику не только данных субъектов РФ, но и страны в целом;

— устранение количественной и качественной диспропорции спроса и предложения на рынке трудовых ресурсов;

— формирование государственного заказа на подготовку рабочих кадров и специалистов среднего звена;

— повышение уровня заработной платы. Для этого необходимо осуществлять мониторинг уровня заработной платы, вводить новые системы оплаты труда, проводить ликвидацию задолженности по заработной плате, принимать специальные меры по регулированию оплаты труда на предприятиях;

— улучшение здравоохранения и демографической ситуации в целях повышения доли трудоспособного населения страны. Как показал анализ конкурентоспособности трудовых ресурсов Южного федерального округа, одной из причин их низкого качества является небольшая доля трудоспособного населения, населения младше трудоспособного возраста, рост уровня заболеваемости населения, высокая доля пенсионеров в общей численности населения. На одного пенсионера в среднем приходится около двух занятых, что представляется достаточно низким показателем. Во многих регионах наблюдается естественное сокращение населения. Через пару десятков лет трудоспособного населения практически не останется, работать будет некому. Именно поэтому необходимо пересмотреть политику здравоохранения и демографического развития страны в целях предотвращения подобной ситуации;

— решение проблем миграции, перераспределение миграционных потоков;

— создание новых рабочих мест за счет развития промышленности и предпринимательства. Формирование новых рабочих мест в указанных условиях требует осуществления развития промышленности, которое рассматривается как традиционный главный источник спроса на трудовые ресурсы. Диверсифицированная экономика также обеспечивает ряд преимуществ для рынка трудовых ресурсов, способствуя не только созданию дополнительных рабочих мест, но и повышению равномерности использования трудовых ресурсов, стабилизируя социально-экономическую ситуацию в стране.

Еще одним направлением занятости рассматривается предпринимательство. Потенциальная выгода такой занятости состоит в формировании самозанятости с возможностью производить в общем объеме достаточно большое количество продукции, заниматься ее переработкой и реализацией. Важно при этом отметить, что данная сфера способна вовлечь дополнительных участников производственного процесса в лице работников пенсионного возраста или создать условия для получения дополнительного дохода для людей с неполной занятостью.

Маркетинговые мероприятия повышения качества трудовых ресурсов занимают особое место в системе мероприятий. Весь комплекс маркетинговых мер должен быть реализован в рамках компетенционной концепции [3]. При этом маркетинговые инструменты реализации данной концепции необходимо разделить на макро- и микроуровень — таким образом раскроем основные инструменты макро- и микромаркетинга трудовых ресурсов.

Итак, в условиях повышения безработицы и конкурентной борьбы на рынке трудовых ресурсов маркетинг становится решающим средством подбора подходящей и привлекательной работы, так как в настоящее время для большинства потенциальных работников наряду с получением необходимой профессии и специальности остается главной проблемой поиск места для ее достойного применения, реализуемый с помощью рынка трудовых ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беликова Е. В., Сырбу А. Н. Состояние современного рынка трудовых ресурсов России: проблемы и тенденции развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4. С. 91—94.

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1956. 473 с.

3. Сырбу А., Ермоченко О. Маркетинг в кадровой политике и особенности использования его методов на рынке труда // Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 6. С. 9—10.

REFERENCES

1. Belikova E. V., Syrbu A. N. Current state of the labor market of Russia: issues and trends of development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4. P. 91—94.

2. Smith A. Research of peoples' wealth nature and reasons. M.: Sotsekgiz, 1956. 473 p.

3. Syrbu A., Ermochenko O. Marketing in human resources policy and peculiarities of its methods use at the labor market // International agricultural journal. 2010. № 6. P. 9—10.

VIB

КОНКУРС-ДИСКУССИЯ

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

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

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

Рабочий язык: русский.
Условия проведения конкурса-дискуссии:
Конкурс-дискуссия проводится в 3 этапа до 1 октября 2014 года.
В редакцию по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru в электронном виде предоставляются статьи по научным направлениям «ЭКОНОМИКА», «ПЕДАГОГИКА», «ПРАВО» общим объемом не более 0,5 п. л., рецензия и анкета участника.

По всем вопросам обращаться в редакцию или на сайт.
Адрес редакции:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 338.43:635.1
ББК 65.32:42.347

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

Likholetov Evgeniy Alexandrovich,
candidate of agricultural sciences,
associate professor of the department
of economics and marketing in agriculture
of Volgograd State Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: ekived@yandex.ru

Лихолетов Евгений Александрович,
канд. с.-х. наук, доцент кафедры
экономики и маркетинга в АПК
Волгоградского государственного аграрного
университета,
г. Волгоград,
e-mail: ekived@yandex.ru

Luchina Irina Viktorovna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of economics and marketing in agrarian
of Volgograd State Agricultural University,
Volgograd,
e-mail: ekived@yandex.ru

Лучина Ирина Викторовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики и маркетинга в АПК
Волгоградского государственного аграрного
университета,
г. Волгоград,
e-mail: ekived@yandex.ru

ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ БАХЧЕВОДСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

SUBSTANTIATION OF ECONOMIC PARAMETERS OF WATER-MELON, MELON AND GOURD GROWING IN VOLGOGRAD REGION

Определены современное состояние развития и экономическая эффективность бахчеводства в сельскохозяйственных организациях Волгоградской области за последние 13 лет. Рассмотрены показатели развития бахчеводства в сельскохозяйственных предприятиях области. Дан анализ динамике урожайности бахчевых. Представлен индексный анализ валового сбора бахчевых. Представлены данные по размещению бахчевых на орошаемых и богарных землях. Рассчитана экономическая эффективность бахчеводства на сельскохозяйственных предприятиях. Исследовано распределение производства товарной продукции по районам области. Показано размещение посевов по районам области, а также удельный вес выращивания бахчевых на орошаемых землях.

The modern condition of development and economic effectiveness of water-melon, melon and gourd growing of agricultural companies of Volgograd region for the last 13 years were determined. Indicators of water-melon, melon and gourd growing by the agricultural companies of the region were examined. Analysis of water-melons, melons and gourds yield dynamics was provided. Index analysis of water-melons, melons and gourds gross harvesting was presented. Data about location of water-melons, melons and gourds on the irrigated lands was presented. Economic effectiveness of water-melon, melon and gourd growing by agricultural companies was calculated. Distribution of production of commodity products by the region districts was examined. Placement of crops by the region districts, as well as the specific weight of water-melon, melon and gourd growing on irrigated lands was illustrated.

Ключевые слова: бахчеводство, индекс валового сбора урожая, посевные площади, урожайность, площадь земель, орошение, прибыль, себестоимость, рентабельность производства, цена реализации.

Keywords: water-melon, melon and gourd growing, index of the gross harvest, area under crops, yield, area of land, irrigation, profit, cost price, profitability of production, sale price.

Бахчеводство является одной из старейших подотраслей растениеводства Волгоградской области. Издавна известны быковские, камышинские, николаевские арбузы, которые обладают прекрасными вкусовыми качествами и способностью долго храниться. Заволжье представляет собой перспективную зону для выращивания арбуза как на богарных, так и на орошаемых землях. Исследования показали, что за последние годы произошли изменения в размерах посевных площадей области, отводимых под бахчевые культуры (табл. 1). Если в 2000 году из общей посевной площади всех категорий хозяйств Волгоградской области 80,5% земель отводилось сельскохозяйственным предприятиям, а на долю земель крестьянских (фермерских) хозяйств и ЛПХ приходилось 15,5 и 3% соответственно, то к 2010 году ситуация несколько изменилась: на долю этих категорий землепользователей стало приходиться 65,4, 31,9 и 2,2%. Аналогичная ситуация складывается и с отводом земель под бахчевые культуры различным категориям производителей. Так, из

48 тыс. га посевов в 2000 году 13,2 тыс. га (27,5%) занимали земли сельхозпредприятий, а КФХ и ЛПХ выращивали бахчевые культуры на площади 16,8 и 18 тыс. га соответственно. К 2010 году распределение посевов бахчевых по данным категориям производителей составило 16,5, 60 и 23,5%. Таким образом, бахчеводство постепенно перешло в частный сектор, сосредоточивший в своих руках основное производство продукции (табл. 1).

Рассмотрим далее показатели развития бахчеводства на сельхозпредприятиях области в динамике за последние годы (табл. 2). За исследуемый период вследствие сокращения посевных площадей на 5,4 тыс. га валовой сбор бахчевых уменьшился на 6,7 тыс. т, или на 36,2%. Изменение валовых сборов бахчевых происходит по двум причинам — из-за изменения урожайности и посевных площадей. Влияние этих факторов на урожай изучаемой культуры можно выявить, используя индексный анализ (табл. 3). На основании исходных данных этой таблицы можно определить изменение показателей [1].

1. Изменение валового сбора бахчевых в 2013 году по сравнению с 2000 годом показывает индекс валового сбора:

$$\text{Ув.с.} = \frac{\sum У_1 П_1}{\sum У_0 П_0} = \frac{11,8}{18,5} = 0,6378, \text{ или } 63,8\%$$

Абсолютное повышение валового сбора:

$$\Delta_{в.с.} = \sum У_1 П_1 - У_о П_0 = 11,8–18,5 = –6,7 \text{ тыс. т.}$$

2. Изменение валового сбора в отчетном году по сравнению с базисным за счет изменения урожайности бахчевых показывает индекс урожайности:

$$\text{Уу} = \frac{\sum У_1 П_1}{\sum У_0 П_1} = \frac{11,8}{10,9} = 1,083, \text{ или } 108,3\%$$

$$\Delta_{в.с.} = \sum У_1 П_1 - У_о П_1 = 11,8–10,9 = 0,9 \text{ тыс. т.}$$

3. Изменение валового сбора за счет изменения посевных площадей показывает индекс посевных площадей:

$$\text{Уу} = \frac{\sum П_1}{\sum П_0} = \frac{7,8}{13,2} = 0,5909, \text{ или } 59,1\%$$

$$\Delta \text{п. п.} = \sum \text{П1} - \sum \text{П0} = - 5,4 \text{ тыс. га}$$

$$\overline{У_0} = \frac{\sum У_0 П_0}{\sum П_0} = \frac{18,5}{13,2} = 1,4015$$

$$\Delta_{п.п.} = \left(\sum П_1 - \sum П_0\right) * У_0 = (7,8–13,2) * 1,4 = –7,56 \text{ тыс. т.}$$

На основе этого следует заключить, что валовой сбор продукции бахчеводства в целом по области снизился в 2013 году на 6,7 тыс. т, несмотря на повышение урожайности на 8,1%. Таким образом, проведенные расчеты свидетельствуют о некотором росте уровня интенсивности ведения бахчеводства, при котором получение дополнительной продукции сопровождается значительным повышением выхода продукции с единицы земельной площади.

Расчеты показали, что урожайность бахчевых культур сельхозпредприятий Волгоградской области ежегодно растет на 0,215 т. Это наглядно представлено на рис. 1.

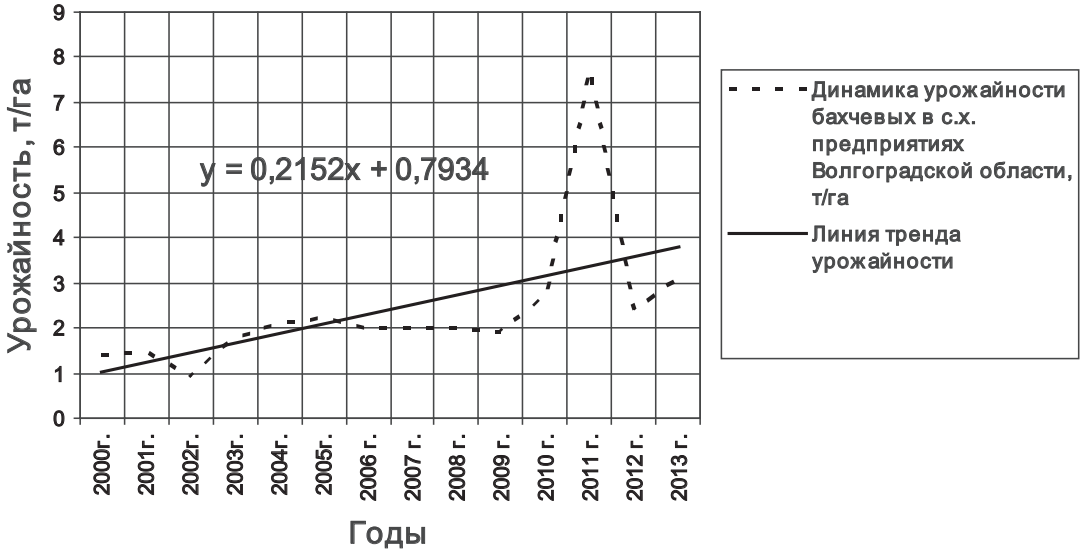


Рис. 1. Динамика урожайности бахчевых на сельскохозяйственных предприятиях Волгоградской области

Таблица 1

Удельный вес бахчевых культур в общей посевной площади сельскохозяйственных предприятий

Форма собственности	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Общая посевная площадь сельхозпредприятий, тыс. га	2101	2044	2307	1886	2092	2151	2178	2163	2173	2062	1784	1596	1742	1830
Бахчи продовольственных сельхозпредприятий, тыс. га	13,2	8,9	12,2	10,6	6,5	6,8	9,1	11,3	11,2	10,0	8,7	6,6	6,1	7,8
Бахчевые в общей посевной площади, %	0,63	0,44	0,53	0,56	0,31	0,32	0,42	0,52	0,52	0,49	0,49	0,42	0,35	0,43

Таблица 2

Развитие бахчеводства на сельскохозяйственных предприятиях Волгоградской области

Субъект хозяйствования	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 к 2000, %
Посевные площади, всего, тыс. га	13,2	8,9	12,2	10,6	6,5	6,8	9,1	11,3	11,2	10,0	8,7	6,6	6,1	7,8	59,1
Валовое производство, тыс. т	18,5	12,9	10,6	19,0	13,7	15,0	18,4	22,7	22,6	7,3	8,7	35,1	8,7	11,8	63,8
Урожайность, т/га	1,4	1,5	0,9	1,8	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	1,9	2,7	7,7	2,4	1,5	108,1

Таблица 3

Исходные данные для индексного анализа валового сбора бахчевых

	Посевная площадь, тыс. га		Урожайность, т/га		Валовой сбор, тыс. т		
	2000	2013	2000	2013	2000	2013	Условный
	По	П1	Уо	У1	Уо По	У1 П1	Уо П1
Сельхозпредприятия	13,2	7,8	1,4	1,5	18,5	11,8	10,9

Вопрос об использовании орошаемых земель при размещении посевов бахчевых в настоящее время становится все более актуальным. Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что посевная площадь, отводимая под бахчевые на орошении, составила в 2013 году 2417 га против 2310 га в 2000-м, то есть на протяжении исследуемых лет наблюдался интенсивный рост орошаемого бахчеводства, однако произошло резкое сокращение посевных площадей более чем в два раза. Тем не менее доля площадей под бахчевыми на орошении возросла с 4,8% в 2000 году до 5,1% в 2013-м, то есть в 1,1 раза [2].

Рис. 2. Размещение посевов бахчевых на орошаемых и богарных землях Волгоградской области, тыс. га

Таблица 4

Размещение бахчевых на орошаемых и богарных землях Волгоградской области за 2000—2013 годы, тыс. га

Год	Площадь бахчевых	в том числе	
		на орошении	%
2000	48,0	2,31	4,8
2001	39,5	2,54	6,4
2002	54,2	2,16	4,0
2003	60,1	0,71	1,2
2004	53,1	6,42	12,0
2005	41,5	5,89	14,2
2006	54,8	6,29	11,5
2007	70,5	6,52	9,3
2008	66,8	6,55	9,8
2009	59,8	3,08	5,2
2010	52,7	6,8	12.9
2011	70,2	3,0	4,3
2012	51,1	2,5	4,9
2013	47,3	2,4	5,1

Таблица 5

Концентрация посевов бахчевых по районам Волгоградской области, тыс. га

Районы производства	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%	посевная площадь	%
Быковский	17,8	37,1	15,3	38,7	23,2	42,8	2,5	41,5	23,0	43,4	16,9	40,8	22,4	40,9	27,0	27,7	21,3	31,9	7,2	12,0	14,6	27,7	16,4	23,4	10,9	23,0	12,8	25,0
Камышинский	3,5	7,3	5,3	13,4	5,6	10,3	4,1	6,9	2,6	4,8	2,7	6,4	3,8	6,9	4,8	6,6	4,8	7,2	2,0	3,3	3,5	6,6	5,2	7,4	5,0	10,6	3,6	7,1
Иловлинский	7,8	16,3	4,3	10,9	5,3	9,8	5,9	9,8	4,0	7,6	2,9	6,9	4,4	8,1	8,1	14,2	8,5	12,7	8,1	13,6	7,5	14,2	8,0	11,4	5,8	12,3	5,7	11,2
Николаевский	3,3	6,8	3,7	9,4	3,9	7,2	6,8	11,3	5,3	10,0	6,5	15,6	9,004	16,4	11,7	9,6	11,1	1,6	7,1	11,9	5,1	9,6	6,1	8,7	4,0	8,5	5,1	10,0
Серафимовичский	3,9	8,1	2,8	7	6,7	12,4	7,5	12,5	9,6	18,1	5,7	13,7	6,4	11,7	9,0	18,2	8,9	13,3	5,1	8,5	9,6	18,2	19,1	27,2	8,2	17,3	8,6	16,8
Итого по районам	36,3	75,5	31,4	79,4	44,7	82,5	49,3	82,0	44,5	83,9	34,6	83,3	46,0	84,0	60,5	76,5	54,6	82,7	30,3	50,7	40,3	76,5	54,8	78,1	33,9	71,7	35,8	70,1
Итого по области	48,0	100	39,5	100	54,2	100	60,1	100	53,1	100	41,5	100	54,8	100	70,4	100	66,8	100	59,8	100	52,7	100	70,2	100	47,3	100	51,1	100

Таблица 6

Экономическая эффективность бахчеводства в сельскохозяйственных организациях Волгоградской области

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой сбор, тыс. т	18,5	12,9	10,6	19,0	13,7	15,0	18,4	22,7	22,6	7,3	8,7	35,1	8,7	11,8
Посевная площадь, тыс. га	13,2	8,9	12,2	10,6	6,5	6,8	9,1	11,3	11,2	3,8	5,1	6,6	6,1	7,7
Урожайность с 1 га, т	1,40	1,46	0,87	1,8	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	1,9	2,7	7,7	2,4	1,5
Производственная себестоимость 1 т, руб.	569,4	1177,9	1699,2	689,9	1486,4	1793,0	1658,0	1984,0	1722,3	1990,6	2814,1	1409,9	2763,1	3857,9
Прямые затраты труда на 1 т, чел.-ч.	17	32	24	19,4	15,1	24,1	16,0	17,3	11,4	19,8	12,0	2,5	8,0	28,7
Произведено бахчевых на 1 чел.-ч., кг	60,2	31,0	41,7	51,6	66,2	41,5	62,5	57,8	87,7	50,5	83,3	405,0	125,7	348,5
Цена реализации 1 т, руб.	491,5	1295,6	2179,3	2179	1916	2297	2043	2386	2380	2243	3189	3046,1	4999,9	3449,2
Коммерческая себестоимость 1 т, руб.	601,3	1194,7	1837,3	1699	1491	1794	1669	1917	2055	1811	2620	2735,4	3254,2	2266,6
Прибыль (+), убыток (-) от реализации: всего, тыс. руб.	-1,4	1,0	2,5	4237	3530	4368	3506	6664	2255	3039	4869	4516	15103	12446
на 1 т, руб.	-109,8	100,8	342,0	480	425	503	374	469	325	432	569	311	1736	1182,6
на 1 чел.-ч., руб.	-6,46	3,15	14,2	24,7	27,0	20,0	21,9	26,4	28,5	20,8	47,4	52,1	21,7	41,2
Уровень совокупной рентабельности, %	-18,3	8,4	18,6	28,3	28,5	28,0	22,4	24,5	15,8	23,9	21,7	11,4	53,6	52,2

Соотношение посевов бахчевых и орошаемых земельных участках более наглядно показано на рис. 2. Необходимо отметить также тенденцию роста посевных площадей в указанных основных местах сосредоточения бахчевых культур. Несмотря на то что общая площадь посевов за 2013 год сократилась на 40,9%, в отдельных районах области она, напротив, увеличилась по сравнению с 2000 годом [3].

Большой интерес при изучении состояния бахчеводства, на наш взгляд, представляет распределение производства товарной продукции по районам области (табл. 5). Как свидетельствуют наши исследования, в Волгоградской области производство бахчевых сосредоточено в пяти основных районах: Быковском, Камышинском, Иловлинском, Николаевском и Серафимовичском. Доля посевных площадей с каждым годом возрастала и в 2013 году составила 70,1% от общей площади посева бахчевых по области. Лидирующими районами по площади посевов исследуемой культуры является Быковский, на долю которого приходится в среднем за анализируемый период 33,3% всех посевных площадей. Остальные районы имеют незначительные различия по посевным площадям. Их участие в структуре посевов области колеблется от 38,5 до 23,0% в 2000 и 2013 годах соответственно. Из этих четырех районов следует выделить Серафимовичский, так как площадь бахчевых культур выросла за исследуемый период

на 4,7 тыс. га, или в 2,2 раза, и его доля в общей площади бахчевых по области увеличилась с 8,1% в 2000 году до 16,8% в 2013-м.

Преобразования в аграрном секторе привели к повышению экономической эффективности бахчеводства. Расчеты показали, что наблюдается существенное улучшение показателей экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий, выращивающих бахчевые. Постепенно начало укрепляться положение отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке, что не замедлило сказаться на динамике эффективности бахчеводства (табл. 6.)

Проведенные нами исследования свидетельствуют о достаточно высоком уровне эффективности производства продукции бахчевых на сельскохозяйственных предприятиях области. Себестоимость продукции является важным экономическим показателем, ее величина определяет размер прибыли и, следовательно, рентабельность производства. Анализ производственной себестоимости бахчевых показал, что за период с 2000 по 2013 год она увеличилась в 6,8 раз, увеличение в 3,8 раза произошло и по коммерческой себестоимости. Себестоимость в 2000 году была выше цены реализации продукции, что и определило убыточность бахчеводства. Однако с 2001 года цена реализации стала превышать коммерческую себестоимость бахчевых, обеспечив в 2013 году уровень рентабельности 52,2%, а прибыль на 1 т реализованной продукции 1182,6 руб. Это самый высокий показатель за исследуемый период.

Таким образом, проведенные исследования в Волгоградской области свидетельствуют о позитивных изменениях в эффективности производства и реализации продукции бахчевых. Значительную долю арбузов население городов приобретает на крестьянских (сельскохозяйственных, фермерских, овощных и т. д.) рынках, в большинстве случаев у перекупщиков, что вызывает рост цен. Даже те товаропроизводители, которые на рынке продают продукцию бахчевых, вынуждены соблюдать установленные здесь цены. Таким образом, до 60—70% средств, затрачиваемых потребителями, уходят посредникам. Та доля от конечной цены, которую получают производители, не обеспечивает необходимой рентабельности, не позволяет вести расширенное производство [4].

В настоящее время из-за высокой стоимости транспортных услуг и несвоевременности оплаты стало невыгодно поставлять продукцию в другие регионы, особенно в районы Крайнего Севера. В результате нарушаются межрегиональные экономические связи [5; 6].

Большое влияние на результаты реализационной деятельности оказывает внедрение торговой марки. Качество продукции должно иметь имя. Деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение прибыли, получение конкурентных преимуществ на рынке, который обеспечивает розничный продовольственный рынок. Рекламные мероприятия стимулируют сбыт продукции, увеличивая объемы реализации. Каждый товаропроизводитель должен внедрять рекламные инновации, чтобы завоевать нишу в известных сетях супермаркетов и таких покупателей, как оптовые рынки типа «Метро» или оптовые продовольственные рынки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лихолетов Е. А., Лучина И. В. Технолого-экономические основы орошаемого бахчеводства. Волгоград: ИПК «Нива» ВГСХА, 2010. 124 с.

2. Формы отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса Волгоградской области // Сводный отчет по сельскохозяйственным предприятиям. Волгоград, 2000—2013.

3. Министерство сельского хозяйства [Электронный ресурс]. URL: http://ksh.volganet.ru (дата обращения: 02.06.2014).

4. 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.

5. Мазаева Т. И., Мазаев Д. В. Анализ использования земель сельскохозяйственного назначения Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 97—100.

6. Мазаева Т. И., Мазаев Д. В. Производственная безопасность зернового производства региона Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 100—103.

REFERENCES

1. Likholetov E. A., Luchina I. V. Technological and economic fundamentals of the irrigated water-melon, melon and gourd growing. Volgograd: IPK Niva VGSHA, 2010. 124 p.

2. Forms of reporting about financial and economic condition of manufacturers of the agro-industrial complex of Volgograd region // Consolidated report for agricultural enterprises. Volgograd, 2000—2013.

3. Ministry of agriculture [Electronic resource]. URL: http://ksh.volganet.ru (date of viewing: 02.06.2014).

4. Belyakov A. V., Likholetov E. A., Luchina I. V. Condition and tendencies of development of horticulture of the Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 1 (18). P. 41—45.

5. Mazaeva T. I., Mazaev D. V. Analysis of the use of agricultural lands of the Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 97—100.

6. Mazaeva T. I., Mazaev D. V. Safety of grain production in the region, Volgograd region // Business Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (16). P. 100—103.

УДК 331.1:65.015
ББК 65.290.6-21

Dolgaya Angelina Alekseyevna,
candidate of economics, assistant 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

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРОЦЕССНОГО СТРУКТУРИРОВАНИЯ НА МОТИВАЦИЮ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

ASSESSMENT OF THE PROCESS STRUCTURING IMPACT ON THE COMPANY PERSONNEL MOTIVATION

В статье представлены результаты исследования мотивации в ходе реализации проекта моделирования бизнес-процессов и организационного структурирования на рыбообрабатывающем предприятии. Целью исследования являлось выявление влияния процессного структурирования на мотивацию персонала. В статье представлена авторская методология горизонтального структурирования, включающая в себя как «жесткие», системные элементы изменения структуры, так и «мягкое», психологическое влияние на персонал в ходе реализации процесса. Автор использовал показатели индекса удовлетворенности сотрудников и показатель мотивационного потенциала для оценки изменений в мотивации сотрудников. Результат исследования подтвердил рост удовлетворенности трудом и мотивационного потенциала после осуществления структурирования организации по бизнес-процессам.

The article presents results of research of motivation within the implementation of the project of business processes modeling and organizational structuring at the fish-processing company. The goal of the research was revealing of the process structuring impact on the personnel motivation. The article presents the author's methodology of horizontal structuring, including both «hard» systematic elements of structure changes and «soft» psychological impact on personnel in the process of implementation. The author used indicators of employees' satisfaction index and the index of motivation potential for assessment of changes in employees' motivation. Research result has proved the increase of labor satisfaction and motivation potential after performance of the company structuring by business processes.

Ключевые слова: управление бизнес-процессами, мотивационный потенциал, организационное структурирование, обогащение труда, мотивация, горизонтальная структура, процессная организация, уровень мотивации, совершенствование организационной структуры, удовлетворенность трудом.

Keywords: business process management, motivation potential, organizational structuring, labor enrichment, motivation, horizontal structure, process-oriented organization, motivation level, organizational structure improvement, job satisfaction.

В результате реализации целого ряда проектов процессного моделирования автором была выявлена тенденция роста реализации при практически неизменной численности персонала предприятий, на которых выполнялись проекты, то есть по завершении проектов вырастала производительность труда. Таким образом, мы пришли к гипотезе, что внедрение процессного управления на предприятии увеличивает мотивацию. И была поставлена задача найти способ оценки уровня мотивированности сотрудников до и после реализации проектов процессного структурирования бизнеса.

Существует огромное множество различных методов и инструментов оценки уровня мотивации, включая опросы, интервьюирование, тестирование, наблюдение [1]. Однако переход на процессное управление — это не внедрение новой системы грейдов или модификация социального пакета. Изменения в мотивации сотрудников происходят не на поверхностном, легко доступном, очевидном и измеримом уровне, а в глубине отношения каждого сотрудника к выполняемой работе и своему месту в компании.

Глубина изменений в мотивации персонала зависит от степени вложенных усилий в преобразования индивидуального сознания сотрудников (рис. 1).

Рис. 1. Диаграмма сложности уровня изменений в организации

Изменения в мотивации сотрудников при внедрении процессного управления начинаются от степени усвоения индивидуально полученных знаний на старте преобразований и, видимо, проявляются только на третьем уровне в ходе изменений в поведении отдельных сотрудников. И результат от вложенных усилий можно получить, только добравшись до четвертого уровня «Организационное

поведение», или поведения группы. То есть очевидное влияние на производительность труда процессное структурирование оказывает после успешного прохождения предыдущих трех ступеней по преобразованию индивидуальных знаний и отношений сотрудников к работе и своему месту в общем трудовом процессе.

Таким образом, диагностика текущего состояния мотивации при процессном структурировании не может быть маломерной, не может оценивать только ограниченный круг движущих сил, реализующих трудовой потенциал сотрудников. Диагностика должна быть комплексной, построенной на оценке всех факторов, а также, что объяснимо, не затрачивать много ресурсов на свое осуществление [2].

Наиболее комплексной, как охватывающей всю рассматриваемую организацию, так и выстроенной на индивидуальном мнении каждого, представляется диагностика организационного состояния по метафорам Гарета Моргана. Результаты такой диагностики, осуществленной автором, приведены в ранних публикациях [3].

Так же, как не может быть одномерной диагностика мотивации, тем более многомерным должен быть проект преобразований. Трансформация мотивационного механизма в организации начинается с изменения отношений личности к труду, понимания своего места и роли [4]. И поэтому моделирование процессов может изменять в лучшую сторону организационное поведение, только если в нем занято большинство сотрудников организации. Но и это один из факторов изменений. Прочие факторы включают в себя комплекс инструментов по изменению знаний и отношений личности к себе и своей роли в компании.

Методология структурирования бизнеса по процессам

Предлагаемая методология процессного структурирования описана автором ранее [5] и основана на двух взаимно дополняющих друг друга блоках: «жестком» — формализации процессов в бизнесе и «мягком» — воздействии на психологические основы отношений и взаимодействия между сотрудниками предприятия (рис. 2).

«Жесткая» методология позволит формализовать системы управления в горизонтальном направлении, но механизм взаимодействия между процессными командами не заработает. Причиной этому будет сопротивление сотрудников, не понимающих выдвигаемых к ним требований и не умеющих работать в команде на результат. И если не использовать инструменты «мягкого» процессного структурирования, система горизонтального управления будет разрушена скорее, чем персонал разберется и научится работать в условиях самоуправления.

По этой причине параллельное с моделированием процессов внедрение новых методов работы — обязательная составляющая успеха структурирования бизнеса и перехода на горизонтальное управление.

Рис. 2. Процессное структурирование как сочетание «жестких» и «мягких» изменений в организации

Таким образом, на мотивационный потенциал сотрудников оказывают влияние как объективные факторы, неотъемлемо присущие процессному управлению и созданные в ходе «жестких» формальных изменений в организации, так и субъективные, проявляющиеся в ходе изменений, названных нами «мягкими».

На мотивацию персонала оказывают влияние объективные свойства процессного управления:

— наличие результата деятельности процесса, измеряемого и обладающего потребительской ценностью;

— коллективная ответственность за результат процесса (отвечает команда процесса);

— наличие клиента — чаще внутреннего процесса компании, реже — внешнего лица, потребляющего результат процесса;

— наличие постоянной обратной связи по результатам деятельности процесса, поступающего от процесса — потребителя этого результата;

— изначальная ориентация процессов и их результатов при их формировании на потребительскую стоимость конечного продукта (товара или услуги), производимого компанией в целом;

— снижение роли распоряжений по скалярной цепи при одновременном возрастании понимания исполнителем своей роли в общем производственном процессе.

Сила влияния «мягких» изменений на мотивацию сотрудников зависит от организации и состава этих изменений.

Механизм влияния процессного управления на мотивацию

Методической основой для исследования мотивационной организации труда является, во-первых, двухфакторная модель Ф. Герцберга [6] и, во-вторых, модель характеристик работ Хакмена и Олдхема [7].

Двухфакторная модель Герцберга строится на утверждении, что на мотивацию персонала влияют не только мотивирующие факторы, но и демотиваторы, которые Герцберг назвал гигиеническими факторами. Их недостаток снижает удовлетворенность трудом, их достаточность сама по себе не повышает удовлетворенности трудом и не мотивирует роста эффективности.

Возникшие на базе модели Герцберга стратегии «обогащения труда» основаны на предположении, что работники должны быть лично заинтересованы в выполнении той или иной работы. «Обогащение труда» направлено на структурирование трудовой деятельности таким образом, чтобы дать возможность почувствовать исполнителю сложность и значимость порученного ему дела, самостоятельность и независимость в выборе решений, отсутствие монотонного труда, ответственность за реализацию задачи.

Хакмен и Олдхем предложили модель характеристик работы, которая широко используется для изучения влияния отдельных характеристик работ на результаты труда, включая удовлетворение своей деятельностью. Модель утверждает, что существует пять ключевых характеристик работ: разнообразие навыков, законченность рабочего задания, значение рабочего задания, самостоятельность и обратная связь. Эти характеристики влияют на три критических физиологических состояния (пережитое чувство собственной значимости, испытанная ответственность за результат работы и осведомленность о действии результатов). И эти физиологические состояния, в свою очередь, влияют на последствия работы — удовлетворенность работой, абсентеизм, мотивация и т. д.

Пять ключевых характеристик работы комбинированы в оценку мотивационного потенциала работы (МПР), которая может использоваться как индекс влияния работы на поведение и отношение работников.

1. Разнообразие навыков описывает уровень использования различных навыков, способностей или талантов, необходимых для выполнения работы. Деятельности, составляющие комплекс работы, должны настолько отличаться друг от друга, чтобы вовлекать в использование действительно различные способности сотрудника.

2. Законченность работы определяется наличием границ, формирующих целостность и различимость работы.

3. Значимость работы связана с ее важностью, степенью влияния на работу и жизнь других людей, на деятельность организации и общества в целом.

4. Самостоятельность определяется степенью свободы исполнителя выстраивать количество, последовательность и содержание процедур, необходимых для выполнения работы.

5. Обратная связь — это уровень информированности сотрудника об эффективности его работы. Обратная связь исходит не только от начальства, но и от возможности прослеживать дальнейшую судьбу результатов собственной работы.

Как уже отмечалось выше, процессное структурирование бизнеса, или моделирование бизнес-процессов, оказывает значительное влияние на мотивацию сотрудников, по сути, обогащая труд и перепроектируя организацию в горизонтальном направлении. Доказательство таких изменений было проведено автором с использованием оценки индекса удовлетворенности трудом и мотивационного потенциала.

Наиболее распространенным инструментом анализа удовлетворенности трудом, построенным на основе двухфакторной модели Герцберга, является Миннесотский вопросник и созданный на его основе индекс удовлетворенности трудом, которые рассматриваются ниже.

Измерителем характеристик работы является предложенный Хакменом и Олдхемом показатель мотивационного потенциала (ПМП) работы. Для расчета этого показателя используется вопросник диагностики работы [8], построенный на развитии пяти вышеперечисленных характеристик работы.

Диагностика мотивационного потенциала по результатам процессного структурирования

Миннесотский вопросник удовлетворенности использует пятибалльную шкалу Лайкерта: от «Очень неудовлетворен» до «Очень удовлетворен».

В результате получается индекс удовлетворенности сотрудников (ИУС), который рассчитывается как отношение суммы фактически проставленных баллов в анкетах к произведению количества опрошенных и 100 (общее количество баллов максимальной удовлетворенности в анкете).

$$ИУС = \frac{Yi \times N}{100 \times N},$$

где: *Yi* — индивидуальная удовлетворенность каждого сотрудника, рассчитанная как сумма проставленных им баллов в анкете;

N — общее число опрошенных (анкет).

Диагностическое исследование работы. Хакмен и Олдхем разработали инструмент обследования рабочего окружения. Для того чтобы рассчитать ПМП работы, необходимо изначально заполнить следующий вопросник.

Для оценки соответствия каждого утверждения вопросника текущему восприятию работы используется пятибалльная шкала от «Полностью соответствует» до «Совсем не соответствует».

Вопросник Хакмена и Олдхема

1. Я несу практически полную ответственность за решение, как и когда работа должна быть сделана.

2. У меня есть возможность использовать самые разные свои навыки и таланты при выполнении своей работы.

3. Моя работа представляет собой оформленную задачу от начала и до конца. Результат моей работы ясно виден и определен.

4. То, что я делаю, влияет на благополучие других людей непосредственным образом.

5. Мой начальник постоянно дает мне знать, как правильно я работаю.

6. Моя работа сама по себе дает мне информацию о том, хорошо ли я работаю.

7. Я делаю незначительный вклад в конечный продукт или услугу нашей компании.

8. Я обычно использую целый набор сложных навыков при выполнении моей работы.

9. У меня очень мало свободы в изменении способа выполнения моей работы.

10. Просто выполняя мою работу, я имею возможность узнать, правильно ли я все делаю.

11. Работа достаточно проста и повторяема.

12. Мое начальство и коллеги редко дают мне отзывы на то, как хорошо я выполняю работу.

13. То, что я делаю, имеет очень мало последствий для кого-либо.

14. Моя работа состоит из выполнения целого ряда различных задач.

15. Начальство дает нам знать, как хорошо мы выполняем поставленные задачи.

16. Моя работа организована так, что у меня нет возможности выполнять завершенный комплекс работ от начала до конца.

17. Моя работа не дает мне свободы принятия решений.

18. Все требования к моей работе рутинны и предсказуемы.

19. В моей работе очень мало сигналов о правильном или неверном ее выполнении.

20. Моя работа не очень важна для выживания компании в целом.

21. Я располагаю значительной свободой в выполнении моей работы.

22. На моей работе есть возможность завершить любую задачу, которую я начал.

23. Моя работа влияет на очень многих людей.

Оценочный ключ:

Разнообразие навыков (РН) (пп. 2,8,11*,14,18*) =___/5=___
Законченность работы (ЗР) (пп. 3,7*,16*,22) = ___/4=___
Значимость работы (ВР) (пп. 4,13*,20*,23) = ___/4=___
Самостоятельность (СС) (пп. 1,9*,17*,21) = ___/4=___
Обратная связь (ОС) (пп. 5,6,10,12*,15, 19*)=___/6=___
(Примечание. Для пунктов со звездочкой оценку надо вычесть из 6)

ПМП рассчитывается по следующей формуле:

$$ПМП = \frac{РН + ЗР + ВР}{} * СС * ОС \ 3$$

Результаты проектов процессного структурирования безусловно показали рост мотивационного потенциала организации. В табл. представлены показатели оценки характеристик работ до начала и по завершении моделирования процессов по предложенной методологии на одном из предприятий.

Таблица

Динамика мотивационного потенциала при процессном структурировании бизнеса (рыбообрабатывающее предприятие)

Характеристика работы	До процессного структурирования	По окончании структурирования	Динамика изменений, %
Разнообразие навыков	4,2	4,3	2,4
Завершенность работы	2,6	4,1	57,7
Значимость работы	3,2	3,9	21,9
Самостоятельность	3,5	4,5	28,6
Обратная связь	3,7	4,2	13,5
Показатель мотивационного потенциала	43,2	77,5	79,4

Радар мотивационного потенциала работы (МПР) — графическое изображение характеристик работы на пяти осях измерения с пятибалльной шкалой (рис. 3).

Радар мотивационного потенциала можно использовать как:

— аналитический инструмент мотивационного потенциала работы в рамках одного предприятия, то есть выяснения направлений дальнейшего усиления МПР;

— иллюстрацию для сравнения МПР, либо различных типов организации труда, либо динамики МПР и т. п.

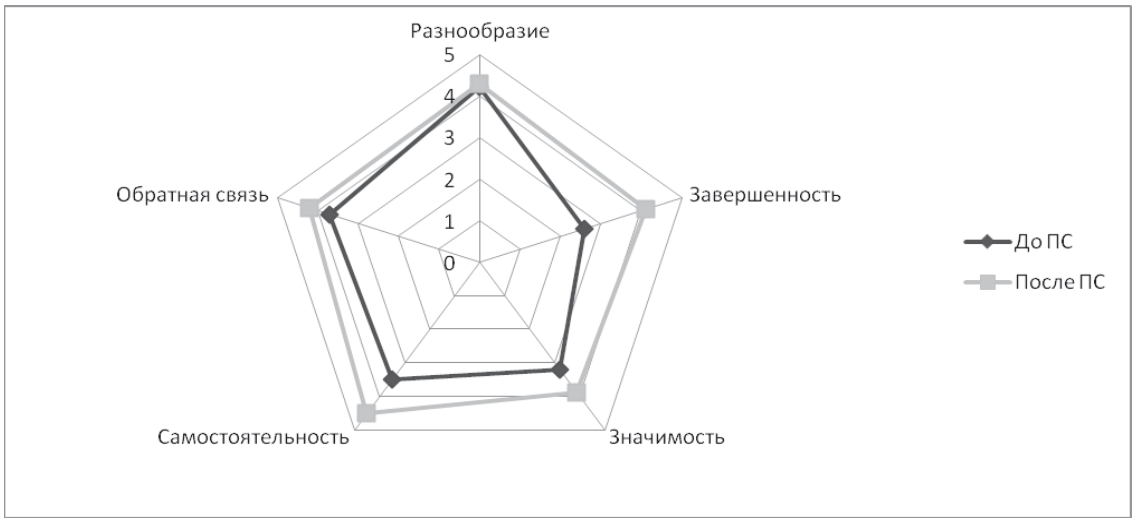


Рис. 3. Радар МПР предприятия до и после процессного структурирования

Таким образом, на предприятии в результате структурирования бизнеса по процессам наибольшее изменение произошло в ощущении сотрудниками завершенности работы (более чем на 57%), а наименьшее влияние структурирование оказало на разнообразие навыков (2,4%).

Индекс удовлетворенности сотрудников трудом

(ИУС) в ходе реализации проекта проявил также положительную динамику с 2,7 до 3,6 балл (33%), хоть и не такую взрывную, как показатель мотивационного потенциала.

Таким образом, исследование мотивационного потенциала организации до и после процессного структурирования, проведенного по авторской методологии, подтвердило рост удовлетворенности сотрудников трудом и осознание ими собственной самостоятельности и завершенности трудовых заданий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кабанов В. Н. Экономика труда в докторских диссертациях 2007—2010 гг. // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 10—18.

2. Чеботкова С. Ю. Теоретический подход к определению предмета и объектов аудита системы управления персоналом // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 112—117.

3. Долгая А. А. Оценка влияния процессного структурирования на эффективность организационного взаимодействия // Научное мнение. 2014. № 6. С. 43—49.

4. Шамрай Л. В. Качество жизни и производительность труда: взаимозависимые или параллельные категории // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 117—122.

5. Долгая А. А. Моделирование процессов управления организацией // Вестник Калининградского юридического института МВД России. 2012. № 2 (28). С. 133—136.

6. Luthans F. Organisational Behavior, Boston: McGraw Hill Irwin, 2002. 457 p.

7. Hackman J. R., Oldham G. R. Motivation through the design of work: Test of a theory / Organizational Behavior and Human Performance, 1976. P. 250—279 [Электронный ресурс]. URL: http://groupbrain.wjh.harvard.edu/jrh/pub/JRH1980_2.pdf (дата обращения: 11.06.2013).

8. Fried Y. & Ferris G. R. The validity of the Job Characteristics Model: A review and meta-analysis // Personnel Psychology. 1987. № 40 (2). P. 287—322.

REFERENCES

1. Kabanov V. N. Economics of labor in doctoral thesis of 2007-2010 // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3. P. 10—18.

2. Chebotkova S. Yu. Theoretical approach to the identification of personnel management system audit subject and issue // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1. P. 112—117.

3. Dolgaya A. A. Assessment of the process structuring impact on organizational interaction effectiveness // Scientific opinion. 2014. № 6. P. 45—49.

4. Shamrai L. V. Life standard and job productivity: interdependent or parallel categories // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2. P. 117—122.

5. Dolgaya A. A. Organizational governing processes modeling // Bulletin of Kaliningrad Law Institute of Russia MIA. 2012. № 2 (28). P. 133—136.

6. Luthans F. Organizational Behavior, Boston: McGraw Hill Irwin, 2002. 457 p.

7. Hackman J. R., Oldham G. R. Motivation through the design of work: Test of a theory / Organizational Behavior and Human Performance, 1976. P. 250—279 [Electronic resourse]. URL: http://groupbrain.wjh.harvard.edu/jrh/pub/JRH1980_2.pdf (date of viewing: 11.06.2013).

8. Fried Y. & Ferris G. R. The validity of the Job Characteristics Model: A review and meta-analysis // Personnel Psychology. 1987. № 40 (2). P. 287—322.

УДК 658.115:346.24
ББК 65.292.1:67.401.015

Kalmykova Tatiana Nikolaevna,
candidate of economics, associate professor
of the department of information systems
in economics and management
of the Russian State Economic University
named after G. V. Plekhanov,
Moscow,
e-mail: kalmikova.tn @sbservis.ru

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

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

FEATURES OF THE LEGAL STATUS OF PUBLIC CORPORATIONS IN RUSSIA AT THE MODER STAGE

В статье описываются особенности правового статуса государственных корпораций в России на современном этапе. Приводятся экономические и юридические предпосылки возникновения государственных корпораций в Российской Федерации. Рассмотрены определения термина «государственная корпорация», проведено разграничение понятий государственной корпорации как организационно-правовой формы юридического лица и корпорации как части фирменного наименования хозяйствующего субъекта, имеющего иную организационно-правовую форму. Делается вывод о необходимости возврата властных функций государству и запрета на передачу этих функций, а также установления правил формирования руководящих органов государственных корпораций и организации контроля за их деятельностью со стороны государства.

This article describes the features of legal status of public corporations in Russia at the present stage. The economic and legal prerequisites of emergence of the state corporations in the Russian Federation are provided. Definitions of the term public corporation is examined; distinction between the concepts of state corporation as the organizational-legal form of a legal entity and corporation as a part of the trade name of business entity having different legal form of organization are discussed. Conclusion about necessity of return of power functions to the state and prohibition of transfer of these functions is made, as well as establishing the rules of formation of the governing bodies of public corporations and arrangement of control over their activities by the state.

Ключевые слова: правовой статус, государственные корпорации, некоммерческие организации, эффективность государственных корпораций, классификация государственных корпораций, субъект целевой правосубъектности, контроль государственных корпораций, отраслевая инвестиционная компания, единый правовой режим, деятельность государственных корпораций.

Keywords: legal status, public corporations, nonprofit organizations, effectiveness of state corporations, classification of public corporations, subject of the target legal capacity, state corporations control, industrial investment company, unified legal regime, activity of state corporations.

В настоящее время регулирование экономических отношений является самой важной функцией конституционного права. Экономические отношения при этом являются предметом регулирования административного, финансового, бюджетного, валютного, налогового, гражданского российского права. В настоящей статье речь пойдет об особенностях правового статуса государственных корпораций в Российской Федерации на современном этапе. Однако в первую очередь необходимо рассмотреть понятие государственной корпорации.

На настоящий момент в Российской Федерации создано несколько государственных корпораций, которые обладают публично-правовым статусом, а также способствуют улучшению инвестиционного климата в российской экономике.

Термин «государственная корпорация» понимается не только с точки зрения юридического значения, принятого в российском законодательстве, но и обозначает «корпорация, которой владеет государство». В переводе с английского (government-owned corporation или state-owned corporation) это предприятие, находящееся в государственной собственности, при этом под данным термином понимается акционерное общество, 100% акций которого принадлежат государству. Если понимать под государственными корпорациями акционерные общества, то можно привести примеры аналогичных терминов, существующих в других государствах. В США это публичная корпорация (public corporation, public benefit company), во Франции — публично-правовое учреждение (etablissement public), в Германии — корпорация публичного права (Korperschaft des offentlichen Rechts).

Существует несколько подходов к определению государственной корпорации. По Ч. Моррисону, государственная корпорация представляет собой организационную форму хозяйствования, имеет полусамостоятельный статус, государственную собственность, и у нее есть стремление обеспечить общественный интерес, в то же время достигая высокой эффективности обычного частного предприятия [1]. По мнению отечественных ученых, это организационная форма, заменяющая правительство в размещении ресурсов на рынке или среди обычных предприятий при наличии таких предпосылок, как экономия затрат торговли.

Федеральным законом от 8 июля 1999 года № 140-ФЗ, в котором внесены изменения в Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», государственная корпорация определена как не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления управленческих, социальных или других общественно полезных функций [2]. В соответствии с этим в отличие от зарубежной российская государственная корпорация определена как не имеющая членства и являющаяся некоммерческим правовым образованием.

Таким образом, государственной корпорацией признается юридическое лицо, обладающее имущественной обособленностью, самостоятельно выступающее в гражданском обороте, некоммерческая организация, не имеющая цели получения прибыли. Государственная корпорация является субъектом со специальной целевой правосубъектностью. Она создается только для осуществления тех функций, которые указаны в законе о ее создании.

Проанализировав понятие «государственная корпорация», можно прийти к выводу, что исходя из принципа ее организации, не допускающего членства, она не является корпорацией в традиционном понимании. В ней не происходит объединение лиц, а возникает консолидация ресурсов государства для осуществления социально-экономических задач. Употребление термина «корпорация» может использоваться с точки зрения корпоративной теории учреждения, согласно которой оно (учреждение) представляет собой корпорацию с неопределенным числом участников, к которым относятся все его дестинаторы.

Таким образом, на настоящий момент государственной корпорацией признается организация, обладающая особым статусом и имеющая характеристики предприятия, но обладающая особенностями в имущественных правах и управлении. Государственная корпорация зависит от политических и экономических задач и целей правительства [3, с. 124].

В Российской Федерации для возникновения государственной корпорации существовали экономические предпосылки, а именно — кризис в финансовой и банковской сферах, при котором требовалось вмешательство государства [4; 5]. Юридическими предпосылками явилось отсутствие организационно-правовой формы, которая позволила бы достичь социально-экономических общегосударственных целей, предполагающих выполнение управленческих функций юридическим лицом, являющимся хозяйствующим субъектом.

Необходимо разграничивать государственную корпорацию как организационно-правовую форму юридического лица и корпорацию как часть фирменного наименования хозяйствующего субъекта, имеющего иную организационно-правовую форму. Например, ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация», ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации» не являются государственными корпорациями, хотя в названии они содержат данный термин.

В табл. отражены основные особенности государственной корпорации согласно закону.

Таблица

Характеристики правового статуса государственных корпораций

№ п/п	Аспект	Характеристика
1	Учредитель и члены	Учредителем корпорации является только государство, членство в государственной корпорации исключено.
2	Цели	Цели государственной корпорации не направлены на удовлетворение потребностей отдельных граждан или юридических лиц, а только на выполнение социальных или управленческих функций в интересах всего общества или отдельной отрасли народного хозяйства.
3	Раскрытие информации	ГК не обязана представлять в государственные органы документы, содержащие отчет о ее деятельности, но она обязана ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества в соответствии с законом.
4	Имущество	Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью ГК, за счет части имущества государственной корпорации может быть сформирован уставный капитал, который определяет минимальный размер имущества государственной корпорации, гарантирующего интересы ее кредиторов.
5	Контроль	Контроль за деятельностью ГК осуществляется Правительством РФ на основе ежегодного представления корпорацией годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой отчетности, заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой отчетности и иных документов корпорации. Государственная корпорация не обязана публиковать указанную отчетность.

Источник: [6].

В табл. перечислены основные характеристики правового статуса государственных корпораций; из нее видно, что эта организационно-правовая форма имеет особое положение (например, она получает финансирование из бюджета, но не обязана публиковать информацию по ведению финансовой отчетности).

Кроме ряда особенностей правового статуса государственной корпорации следует также отметить ряд огра-

ничений, которые накладываются со стороны государства. Они не имеют права:

1) запрашивать у органов управления корпорации их распорядительные документы и получать информацию о финансово-хозяйственной деятельности корпорации у органов государственной статистики, федерального органа исполнительной власти и иных органов государственного надзора и контроля;

2) проводить проверки соответствия деятельности корпорации по расходованию денежных средств и использованию иного имущества;

3) направлять своих представителей для участия в проводимых корпорацией мероприятиях.

Контролировать государственную корпорацию имеет право Счетная палата РФ, в случае если используется государственная земля. Например: «контроль эффективности и соблюдения целевого использования государственной собственности (земельных участков), находящейся в пользовании ГК…». Согласно ст. 12 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» в сферу контрольных полномочий входят организации в части предоставленных им налоговых, таможенных и иных льгот и преимуществ. Порядок формирования государственных корпораций (имущественный взнос Российской Федерации) и есть то преимущество, на основании которого указанные организации контролируются Счетной палатой РФ. При этом предметом контроля является эффективность управления имущественным взносом Российской Федерации.

Особый правовой статус государственных корпораций выражается в соответствующих положениях законодательства. Он включает в себя незначительную степень контроля со стороны государства, отсутствие обязательств по раскрытию информации о своей деятельности, невозможность применения закона о банкротстве. Согласно законодательству государственной корпорации позволено представлять интересы государства, а также выступать учредителем различных ГЧП. Каждая государственная корпорация — это отраслевая инвестиционная компания, которая стимулирует инновационную деятельность, создавая совместные организационные структуры, направляя инвестиции в инновационную деятельность, поощряемую государством [7]. Государственные корпорации могут привлекать не только государственные, но и частные инвестиции.

Использование особого положения государственных корпораций может сыграть отрицательную роль в применении незаконных средств и выполнении незаконных действий в финансовом и экономическом плане, так как их управление на настоящий момент бюрократизировано и поэтому может быть неэффективно. В связи с неэффективным использованием имущества и денежных средств и проведением коррупционных махинаций становится необходимым совершенствование законодательства в регулировании деятельности государственных корпораций.

На основании проверки деятельности государственных корпораций, проведенной Генеральной прокуратурой и Контрольным управлением Президента РФ, был сделан вывод о неперспективности существования государственной корпорации как правовой формы юридического лица. В связи с этим были предприняты некоторые действия по преобразованию государственных корпораций.

Например, было принято решение о преобразовании корпорации Роснанотех. В соответствии с п. 2 ст. 2 Федерального закона от 27 июля 2010 года № 211-ФЗ «О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий» данная государственная корпорация была преобразована в открытое акционерное общество. 11 марта 2011 года зарегистрировано ОАО «Роснано», все акции поступили в собственность государства.

В последние годы Правительством РФ был утвержден план мероприятий по преобразованию некоторых государственных корпораций, в соответствии с которым была создана организационно-правовая форма «юридическое лицо публичного права».

Не все мероприятия по реорганизации и ликвидации государственных корпораций на настоящий момент реализованы. Агентство по страхованию вкладов и Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) сохранили за собой статус государственных корпораций. Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства до сих пор осуществляет свою деятельность. Президентом РФ Владимиром Путиным подписан закон, продлевающий работу фонда до 1 января 2018 года.

Однако государственная корпорация как правовая конструкция имеет и позитивную оценку. Обязанностью государства является действие во имя гражданина, общества, реализация их прав и свобод. Некоммерческая организация с публичным началом является субъектом, выполняющим социально полезные функции, направленные на реализацию общественно важных целей. Этим важным целям и подчинены основные социальные и управленческие функции государственных корпораций [8, с. 292].

Анализ особенностей правового статуса государственных корпораций в Российской Федерации на современном этапе позволяет сделать следующие выводы.

Государственная корпорация имеет организационно-правовую форму, позволяющую выводить государственные активы в негосударственную собственность с целью решения важных экономических и социальных задач, выполнения особых эксклюзивных проектов. Однако это связано с высокой степенью риска в результате возможного некомпетентного и недобросовестного управления.

Система управления государственными корпорациями не позволяет эффективно контролировать соответствие деятельности государственных корпораций установленным целям вследствие отсутствия необходимых процедур.

Для повышения эффективности деятельности государственных корпораций необходимо возвратить властные функции государству, а также ввести законодательный запрет на передачу таких функций и на установление правил формирования руководящих органов государственных корпораций и контроля за их деятельностью со стороны государства [9, с. 67].

Общие механизмы организации, правового регулирования государственных корпораций и влияния учредителя на их деятельность на современном этапе следует считать недостаточными. Эти вопросы регулируются отдельными законами, нормативное регулирование государственных корпораций заменяется индивидуально-правовым. Законы предоставляют государственным корпорациям широ-

кие возможности передавать их имущество и денежные средства другим юридическим лицам. Контроль над сделками, в совершении которых имеется заинтересованность РФ, законами не предусмотрен [10, с. 51].

Таким образом, на основании вышеизложенного представляется целесообразным создание закона, устанавливающего единые требования к функционированию государственных корпораций, соблюдение единого правового режима формирования их имущества, правил формирования руководящих органов и организации контроля над их деятельностью со стороны государства. Также необходима разработка ряда подзаконодательных актов, регламентирующих деятельность государственных корпораций в различных отраслях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Курченков В. В., Калмыкова Т. Н. Институциональные факторы формирования государственных корпораций в современной российской экономике // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 2 (38). С. 37—46.

2. О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12.01.1996 года № 7-ФЗ (ред. от 02.07.2013 года) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013 года) // «КонсультантПлюс, 1992—2013» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148898/ (дата обращения: 18.02.2014).

3. Кокорина О. А. Особенности государственных корпораций // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2009. № 1 (139). С. 123—126.

4. Калмыкова Т. Н. Роль государственных корпораций в консолидации российского капитала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 50—54.

5. Курченков В. В., Овшинов С. А. Определение оптимального варианта модернизации производства на промышленном предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3. С. 43—50.

6. Бандурина М. А. Некоторые вопросы правового положения государственных корпораций в современных условиях // Вестник РГГУ. 2010. № 14. С. 169—174.

7. Курченков В. В., Фетисова О. В. Значение сетевых структур в трансформации регионального оптового рынка // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 46—50.

8. Харасеева В. Л. К вопросу о реформировании государственных корпораций в контексте дальнейшего развития гражданского общества // Теория и практика общественного развития. 2012. № 5. С. 292—296.

9. Звинчукова О. Н., Максимов С. Н. Актуальные вопросы правового регулирования деятельности государственных корпораций, осуществляющих производство продукции двойного назначения, как фактор обеспечения национальной безопасности // Вестник Екатерининского института. 2012. № 2 (18). С. 63—67.

10. Федотов П. В. Правовое обеспечение управления имуществом госкорпораций // Вестник Финансового университета. 2011. № 4. С. 48—52.

REFERENCES

1. Kurchenkov V. V., Kalmikova T. N. Institutional factors of public corporations in modern Russian economics // Modern economics: problems and solutions. 2013. № 2 (38). P. 37—46.

2. On Noncommercial Organizations: Federal Law of 12.01.1996 № 7-FZ (as amended on 02.07.2013) (with revisions and amendments come into force on 01.09.2013) // «ConsultantPlus», 1992—2013 [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148898/ (date of viewing: 18.02.2014).

3. Kokorina O. A. Features public corporations // Bulletin of the Chelyabinsk State University. Economy. 2009. № 1 (139). P. 123—126.

4. Kalmikova T. N. The role of public corporations in consolidation of the Russian capital // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3. P. 50—54.

5. Kurchenkov V. V., Ovshinov S. A. Determination of the optimal option of modernization of production at the industrial facility // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 3. P. 43—50.

6. Bandurina M. A. Some questions of legal status of public corporations in modern conditions // Bulletin of RSUH. 2010. № 14. P. 169—174.

7. Kurchenkov V. V., Fetisova O. V. Value of network structures in the transformation of the regional wholesale market // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3. P. 46—50.

8. Haraseyeva V. L. On the reform of the state-owned corporations in the context of further development of civil society // Theory and practice of social development. 2012. № 5. P. 292—296.

9. Zvinchukova O. N., Maksimov S. N. Topical issues of legal regulation of public corporations engaged in the production of goods of dual-use as a factor of national security // Bulletin of Ekatereninsky Institute. 2012. № 2 (18). P. 63—67.

10. Fedotov P. V. Legal provision of property management of state corporations // Bulletin of the University of Finance. 2011. № 4. P. 48—52.

УДК 338.24+316.3
ББК 65.291.21+60.5

Lobyzenkova Vera Alexandrovna,
candidate of sociological sciences,
senior lecturer of the department of humanitarian
and socio-economic disciplines
of Volgograd branch
of Moscow State University of Technologies
and Management named after K. G. Razumovsky,
Svetly Yar settlement, Volgograd region,
e-mail: FeklaCat@ya.ru

Лобызенкова Вера Александровна,
канд. социол. наук, ст. преподаватель кафедры
гуманитарных и социально-экономических дисциплин
Волгоградского филиала
Московского государственного университета
технологий и управления им. К. Г. Разумовского,
р. п. Светлый Яр, Волгоградская обл.,
e-mail: FeklaCat@ya.ru

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE COMPANY IN THE SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT

Социальная ответственность представляет собой реализацию не только экономических интересов бизнеса, но и учет социальных последствий воздействия деловой активности на внешнее окружение. Определены стратегические направления социальной ответственности, повышающей конкурентоспособность компании. Рассмотрены механизмы управления социальной ответственностью в корпоративном менеджменте. Определена специфика социальной ответственности компании в корпоративном менеджменте, которая заключается в разработке бизнес-сообществом стратегической инициативы, учитывающей основополагающие принципы социально ответственной деловой практики. Концепция социальной ответственности в системе корпоративного менеджмента представлена как стратегия компании, согласно которой организации учитывают интересы общества, берут на себя ответственность за влияние их деятельности на внешнее окружение.

Social responsibility is an implementation of not only economic interests of business, but also consideration of social impacts of business activities on the external environment. Strategic directions of social responsibility enhancing the company competitiveness are defined. The mechanisms of management of company social responsibility in corporate management are examined. The specificity of the company's social responsibility in corporate management is defined, which consists in development of strategic initiatives by business community taking into account the fundamental principles of socially responsible business practices. The concept of social responsibility in the system of corporate management is presented as the company's strategy, according to which the organizations consider the interests of society by taking responsibility for the impact of their activities on the external environment.

Ключевые слова: понятие «социальная ответственность», механизмы социальной ответственности, обязательная ответственность, добровольная ответственность, корпоративный менеджмент, стратегия, устойчивое развитие, принципы социальной ответственности, механизмы управления, менеджмент, управление социальной ответственностью, социально-трудовые отношения.

Keywords: concept of social responsibility, social responsibility mechanisms, compulsory liability, voluntary liability, corporate management, strategy, sustainable development, social responsibility principles, mechanisms of control, management, social responsibility management, social-labor relations.

Важной деятельностью для организации является процесс управления. В современной теории и практике под управлением понимается процесс руководства организацией, направленный на достижение ее целей и задач.

Составной частью организации являются люди, занятые управлением. Однако продуктивность их деятельности различна. Качественное управление заключается в рациональном использовании потенциала и ресурсов организации.

Большинство организаций являются открытыми системами и зависят от изменений во внешней среде. Только те организации, которые умеют быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, способны выжить во внешней среде. Однако затруднительно учесть все факторы внешней среды. Поэтому при управлении организационными процессами необходимо сосредоточиться на тех аспектах внешнего окружения, которые в первую очередь влияют на успешное функционирование организации. Задачей корпоративного менеджмента является умение руководителя достигать развития организации в условиях рынка за счет рационального и грамотного распределения экономических и социальных ресурсов. Под корпоративным менеджментом понимается рациональный способ сочетания координации задач и взаимоотношений людей, их выполняющих.

Система корпоративного менеджмента включает в себя: субъект и объект управления, ресурсы (экономические и неэкономические), зависимость от внешней среды; выполнение функций; наличие структуры и системы, состоящей из многочисленных взаимозависимых частей; внутреннюю культуру; политическую независимость; доступ к экономическим ресурсам, ответственность и пр.

Социальная ответственность для компании является инструментом взаимодействия компании с обществом, частью которого она является. Коммерческие организации, разрабатывая стратегический план социального развития, признают человеческие ресурсы важнейшим элементом компании. Следует сказать, что развитие трудового потенциала, вложение средств в обучение персонала, его профес-

сиональный рост — все эти факторы стимулируют и повышают производительность труда. При верном выборе социальной политики организации можно избавиться от многих экономических проблем или предотвратить их, так как бизнес никогда не станет успешным, пока будет изолирован от общества, неотъемлемым звеном которого он является.

Выделим следующие заинтересованные группы, которым тем или иным способом приходится взаимодействовать с бизнесом: акционеры, государство, некоммерческие и общественные организации, международные организации, поставщики и бизнес-партнеры, покупатели, инвесторы, местное сообщество. Каждая из этих групп является непосредственным игроком на рынке, соответственно происходят взаимообратные отношения, которые удовлетворяют интересы каждой из сторон (рис. 1.). Рассмотрим каждую группу.

Первая группа — это собственники, их интерес состоит в получении стабильного дохода от своей собственности.

Работники составляют трудовой ресурс организации. Взаимодействуя с организацией, они получают удовлетворение своих первичных и вторичных потребностей.

Значимая группа для любой организации — потребители. Исследуя желания потребителя и возможности их удовлетворения, организация оценивает свою экономическую и социальную эффективность.

Партнеры осуществляют вложение средств, позволяющих пополнять и развивать ресурсы организации.

Интерес местного сообщества и государства заключается в развитии инфраструктуры, госзаказах, развитии конкуренции и др.

Существенное влияние на деятельность организации оказывают социальные факторы: общественные ценности, нормы поведения и др.

Социальные факторы повышают престиж организации, обеспечивают ее качественными управленческими ресурсами. Поэтому прогнозирование социально-экономических изменений не менее важно для организационного развития.

Рис. 1. Внешняя среда организации

Любой бизнес создается с целью получения прибыли, но реализуется он при этом не в замкнутом пространстве, а в определенной среде при наличии различных условий и обстоятельств с учетом общепринятых правил. Чтобы быть успешным, бизнес обязан соблюдать правила. Создание среды подобного рода — это первостепенная задача государства, которое, в свою очередь, ограничено ресурсами, предоставляемыми ему бизнесом и обществом. Общество при этом должно быть обеспечено всеми необходимыми благами. Оно должно развиваться, быть образованным и квалифицированным, иметь рабочие места, растить здоровых детей, заботиться о старших поколениях.

Сущность социальной ответственности лежит во влиянии внешней среды на функционирование и развитие бизнеса, а также на повышение роли взаимной ответственности работодателя и работника. Стратегические направления социально ответственного взаимодействия компании во внешней среде представлены в табл. 1.

Таблица 1

Стратегические направления реализации социальной ответственности компании

Группы	Направления реализации социальной ответственности
Работники	Применение прозрачных процедур приема на работу, повышения в должности и оплаты труда, а также прекращения трудовых отношений.
	Охрана труда и обеспечение безопасности на рабочем месте.
	Программы обучения и повышения квалификации персонала.
	Дополнительные социальные льготы и гарантии (медицинские, пенсионные и жилищные программы, санаторно-курортное лечение и т.д.).
	Соблюдение прав сотрудников на свободу объединений и ведения коллективных переговоров.
	Отсутствие дискриминации и создание равных возможностей для всех сотрудников вне зависимости от расы, пола, религии, национального или социального происхождения, политических предпочтений, возраста и т.д.
	Формирование корпоративной культуры и создание нематериальных стимулов для сотрудников.
	Соблюдение баланса между рабочими обязанностями и личной жизнью сотрудников.
Государство	Снижение всех видов загрязнений (выбросы в атмосферу, сбросы в водные объекты, обращение с отходами и т.д.).
	Развитие инновационных технологий, направленных на эффективное использование энергии, воды и других ресурсов.
	Сокращение потребления невозобновляемых ресурсов.
	Сохранение и восстановление биоразнообразия и природных экосистем.
	Противодействие изменению климата и адаптации к нему (сокращение выбросов парниковых газов и учет прогнозов изменения глобального и местного климата при планировании деятельности).
	Учет экологических факторов при организации работы офиса (экономия бумаги, энергии, воды, утилизация отходов, сокращение деловых поездок, повышение экологической сознательности сотрудников и т.д.).

Окончание табл. 1

Партнеры	Соблюдение принципов добросовестной конкуренции, антимонопольной политики.
	Противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и борьба с коррупцией.
	Создание дополнительных, в том числе материальных, стимулов для интеграции принципов КСО в деятельность поставщиков и деловых партнеров (учет экологических и социальных факторов в рамках закупочной и инвестиционной деятельности).
	Продвижение принципов КСО в деловом сообществе (проведение конференций, обучающих мероприятий и т.д.).
	Поддержка публичных политических процессов по разработке и реализации государственной стратегии, направленной на благо общества.
Потребители	Предоставление качественных товаров и услуг, не представляющих угрозы для здоровья и жизни потребителей.
	Добросовестное информирование о свойствах продукции и услуг.
	Наличие процедур возмещения ущерба в случае предоставления товаров и услуг неудовлетворительного качества.
	Обеспечение конфиденциальности личных данных потребителей.
	Производство и продвижение среди покупателей товаров и услуг, обладающих экологическими преимуществами (подлежащих переработке и повторному использованию, с более длительным сроком службы, потребляющих возобновляемые источники энергии и ресурсы и т.д.).
Местные сообщества	Создание рабочих мест и повышение уровня подготовки кадров в регионах присутствия.
	Поддержка местных поставщиков и производителей.
	Инвестиции в расширение и диверсификацию экономической деятельности в регионах, продвижение инновационных технологий и реализация местных инициатив.
	Инвестиции в решение региональных проблем в области образования, культуры, здравоохранения, жилищного и коммунального строительства и т.д.
	Соблюдение прав коренного населения и малочисленных народов.
Общество	Реализация и поддержка социально значимых программ и проектов, направленных на защиту уязвимых групп населения и формирование благоприятной социальной и культурной среды.
	Формирование системы, стимулирующей сотрудников на участие в волонтерской деятельности.

Принято считать, что социальная ответственность проявляется через спонсорство, меценатство, социальные программы, благотворительность и др. Но это, скорее, идеальный подход к данному явлению, поскольку социальная ответственность бизнеса — это этический принцип, который может проявляться во взаимодействии всех сфер общества.

В разные годы предлагалось много определений социальной ответственности, однако после выхода в 2010 году Международного стандарта ISO26000 «Руководство по социальной ответственности» большинство экспертов сошлись во мнении, что определение, которое дает именно этот стандарт, является на сегодня наиболее точным и полным: «Социальная ответственность — ответственность организации за неэтичное поведение в отношении общества» [1].

В развитых странах понятие социальной ответственности бизнеса давно и прочно вошло в научный и общественно-политический обиход. Однако единого подхода к пониманию социальной ответственности не сложилось. За рубежом получили распространение следующие модели социально ответственного бизнеса.

Американская модель основана на проявления социальной ответственности в виде благотворительности. Компания вкладывает часть своей прибыли в общественно полезные нужды: ремонтирует школы, обеспечивает всем необходимым детские дома, занимается развитием спорта и т. д.

Данная модель работает на репутацию. Общество относится к компании как к доброму другу, живущему по соседству, а инвесторы относятся к компании как к социально устойчивой и с охотой вкладывают в нее средства. Американская модель отличается своей долгосрочностью. Однажды проявив инициативу, компания вступает на путь благотворительной ответственности перед обществом.

В европейском подходе социальная ответственность — это конкурентное преимущество компании. Деньги выделяются на развитие персонала, поддержку муниципальных образований, связанных с деятельностью компании, на природоохранную деятельность, развитие науки и др.

При внедрении этой модели компания должна разработать механизмы контроля эффективности вкладываемых средств, что позволит иметь мгновенную положительную отдачу от ведения социальной политики. Данный фактор значительно повышает акционерную стоимость компании, а также привлекает партнеров для продвижения совместных социальных проектов.

Согласно приведенным выше определениям социальная ответственность определяется нами как широкое понятие, которое включает в себя корпоративную этику, корпоративную социальную политику в отношении общества, политику в сфере охраны окружающей среды, принципы и подходы к корпоративному управлению, вопросы соблюдения прав человека в отношениях с поставщиками, персоналом, потребителем, государством, местными сообществами.

Схематично можно представить основные уровни социальной ответственности (рис. 2).

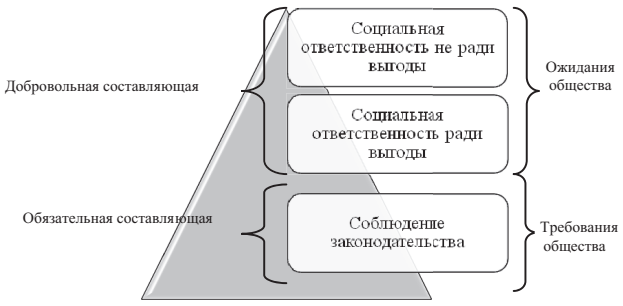


Рис. 2. Уровни социальной ответственности бизнеса
Источник: [2, с. 22].

Базовый уровень социальной ответственности — это соблюдение законов (выплата зарплаты, налогов и прочее предусмотренное законодательством). Когда предприниматель не соблюдает законодательные нормы, он нарушает установленные обязательства. Следовательно, не приходится говорить о его социальной ответственности.

Следующий уровень включает заинтересованность компании в социально ответственном поведении. Компания заботится о своем имидже и вкладывает в свое производство денежные средства.

Высокий уровень развития организации — вложение средств не ради выгоды. На этом уровне компания добровольно заботится об обществе, участвует в благотворительности, поддерживает социальные программы, окружающую среду [3, с. 144; 4, с. 31].

Социальная ответственность представляет собой реализацию не только экономических интересов бизнеса, но и учет социальных последствий воздействия деловой активности на внешнее окружение. Наиболее ярко институт социальной ответственности может раскрываться в экологической сфере, так как функционирование предприятий повышенной экологической опасности таит потенциальную угрозу состоянию окружающей среды, здоровью людей, их имуществу. Как справедливо отмечает в своей статье О. В. Устьянцева, «связующим звеном в обеспечении экологической безопасности является взаимодействие государства с институтами гражданского общества <…> Объединяющим началом достижения стратегических приоритетов является координация деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, с усилением роли предпринимательских элит и институтов гражданского общества. Безусловно, консолидация ресурсного потенциала государственных структур и институтов гражданского общества способны оказать желаемый позитивный эффект в стабилизации и улучшении экологической ситуации» [5, с. 50; 6, с. 70; 7, с. 26].

Несмотря на некоторые различия в приведенных выше определениях социальной ответственности, есть несколько общих позиций, так или иначе присутствующих в каждом из них, которые позволяют выделить основные стратегические направления корпоративного менеджмента:

— социальная ответственность должна учитывать интересы групп внешней среды, способствовать повышению качества жизни населения;

— принципы социальной ответственности имеют внутренний стимул и строятся на добровольном участии бизнеса в жизни общества, они не могут быть навязываемыми;

— следование принципам социальной ответственности способствует повышению авторитета компании в обществе.

Когда приоритетные направления социальной ответственности определены, компании необходимо продумать, каким образом будет построена ее внутренняя система управления социальной ответственностью, начиная от механизмов принятия решений и их реализации и заканчивая мониторингом и оценкой эффективности. Как правило, большая часть процедур, регулирующих различные аспекты социальной ответственности, зафиксирована во внутренних документах компании (стратегии, политики, положения и т. д.). Это так называемые организационные механизмы управления социальной ответственностью, важность которых особенно велика для крупных компаний. Одновременно с этим существует целый ряд ценностнообразующих механизмов, нацеленных на повышение приверженности принципам социальной ответственности руководства компании и сотрудников всех уровней (табл. 2).

В России вокруг социальной ответственности ведется множество споров, но общественность все больше приходит к мнению, что неотделимым компонентом развития российской экономики является развитие системы социальной ответственности компании. Разрабатываются отечественные «стандарты социальной ответственности», многие российские компании опубликовывают нефинансовую социальную отчетность [8, с. 12].

Следует заметить, что в России развитие социальной ответственности сталкивается с некоторыми проблемами, такими как «благотворительный рэкет», политическое давление, что затрудняет взаимодействие бизнеса с местным населением.

Компаниям приходится играть по тем правилам, которые диктует государство, и подстраиваться под условия, которые предоставляет бизнесу российская действительность [9, с. 127].

Таблица 2

Механизмы управления социальной ответственностью в корпоративном менеджменте

Организационные механизмы	Ценностнообразующие механизмы
Разработка и внедрение стратегии социальной ответственности, определяющей позицию компании в отношении вопросов устойчивого развития и ее приоритеты в области социальной ответственности	Интеграция принципов социальной ответственности в корпоративную культуру, в том числе на уровне неформальных ценностей, разделяемых руководством и большей частью сотрудников
Разработка и внедрение положений и политик, регламентирующих деятельность по отдельным направлениям социальной ответственности (положения о взаимодействии с заинтересованными сторонами и нефинансовой отчетности, этический кодекс, экологическая политика и т.д.)	Демонстрация руководством компании приверженности идеи социальной ответственности, в том числе повышение открытости, подотчетности за результаты своих действий и решений, готовность к диалогу с сотрудниками
Закрепление за одним из представителей высшего менеджмента компании функций по руководству и ответственности за направление социальной ответственности	Создание системы стимулов и поощрений для сотрудников всех уровней, которые активно продвигают и применяют принципы социальной ответственности в своей работе, достигают планируемых результатов и т. д.

Окончание табл. 2

Формирование в компании специального подразделения (отдела, департамента и т. д.), занимающегося вопросами социальной ответственности	
Включение в должностные обязанности сотрудников иных подразделений положений, связанных с деятельностью в области социальной ответственности	
Создание рабочих групп в составе представителей различных подразделений компании по отдельным приоритетным направлениям социальной ответственности и т. д.	

Социальная ответственность компании представляет собой достаточно идеализированную модель, к которой необходимо стремиться, но которая пока труднодостижима в силу многих причин [10].

Выделим еще один фактор, сдерживающий социально ответственное поведение компании. Потребитель, не вращающийся в экономических кругах, не может оценить компанию со стороны международных стандартов и вообще не заинтересован в том, чтобы как-то следить за развитием социальной ответственности. Возможно, следует освещать в прессе не только факты благотворительности, но и материалы международных конференций по проблеме инноваций и все, что связано с социальной ответственностью. Социально ответственное поведение компании должно стать в бизнес-среде модным явлением.

Концепция социально ответственного бизнеса является, по сути, новой формой организации взаимодействия бизнеса, общества и государства. На сегодня формирование системы социальной ответственности — сложный многоступенчатый процесс, который займет продолжительный период времени и потребует от компании целенаправленных усилий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Международный стандарт ИСО 26000—2010 «Руководство по социальной ответственности» // РИА «Стандарты и качество»: стандартизация, метрология, менеджмент качества [Электронный ресурс]. URL: http://ria-stk.ru/news/detail.php?ID=59666&SECTION_ID=306 (дата обращения: 17.05.2014).

2. Корпоративная социальная ответственность: экономические модели — мораль — успех — устойчивое развитие / Ред. и сост. А. Н. Крылов. М.: Икар, 2013. 450 с.

3. 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.

4. Предпринимательские структуры Волгоградской области: тенденции развития и управления / В. А. Лобызенкова; Волгоградский филиал ФГОБОУ ВПО РАНХ и ГС. Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГОБОУ ВПО РАНХ и ГС, 2012. 196 с.

5. Устьянцева О. В. Стратегические приоритеты экологической безопасности: конституционный аспект // Современное право. 2012. № 1. С. 49—53.

6. Устьянцева О. В. Конституционно-правовые и институциональные основы экологической безопасности // Юристъ-Правоведъ. 2011. № 8. С. 70—79.

7. Брижань И. А. Основные направления и задачи экологически ориентированного управления развитием промышленного производства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 25—28.

8. Тавер Е. И. Стандарты и социальная ответственность бизнеса // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2010. № 5. С. 12—18.

9. Любинин В. А. Социальная ответственность российского бизнеса: социализация бизнеса как необходимое условие эффективного развития экономики // Российское предпринимательство. 2010. № 5. С. 126—130.

10. Лобызенкова В. А. Социальная ответственность бизнеса: роль в инновационной экономике // Инновационная деятельность. 2012. № 1 (19). С. 29—34.

REFERENCES

1. International standard ISO 26000—2010 «Guidance on social responsibility» // RIA «Standards and quality»: standardization, metrology, quality management [Electronic resource]. URL: http://ria-stk.ru/news/detail.php?ID=59666&SECTION_ID=306 (date of viewing: 18.05.2014).

2. Corporate social responsibility: an economic model — morality — success — sustainable development / Edited and composed by A. N. Krylov. M.: Ikar, 2013. 450 p.

3. Vasilieva L. P. Methodological aspects of managing the balanced development of regional socio-economic system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 143—148.

4. The business structure of Volgograd region: development trends and control / V. A. Lobyzenkova; Volgograd branch of FGBOU VPO RANH & GS. Volgograd: Publishing house of the Volgograd branch of FGBOU VPO RANH & GS, 2012. 196 p.

5. Ustiantseva O. V. Strategic priorities of environmental security: the constitutional aspect // Modern law. 2012. № 1. P. 49—53.

6. Ustiantseva O. V. Constitutional-legal and institutional framework of environmental safety // Lawyer. 2011. № 8. P. 70—79.

7. Brijuni I. A. The main directions and tasks of ecologically oriented management of the industrial production development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 25—28.

8. Taver E. I. Standards and social responsibility of business // The Joint stock company: corporate governance issues. 2010. № 5. P. 12—18.

9. Lyubinin B. A. Social responsibility of Russian business: socialization of business as a prerequisite for efficient development of economics // Russian business. 2010. № 5. P. 126—130.

10. Lobyzenkova V. A. Social responsibility of business: the role in the innovation economy // Innovation activities. 2012. № 1 (19). P. 29—34.

УДК 658.114
ББК 65.290.31

Ovchinnikova Anna Vladimirovna,
candidate of economics,
assistant professor of the department of economics
of Udmurt State University,
Izhevsk,
e-mail: o_anna01@mail.ru

Овчинникова Анна Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
Удмуртского государственного университета,
г. Ижевск,
e-mail: o_anna01@mail.ru

СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА КАК БАЗОВОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

SOCIAL SYSTEM AS BASIS FOR EFFECTIVE SMALL BUSINESSES IN INDUSTRIES

На основе обзора ранее проведенных исследований определены основные социальные функции малых предприятий, также на основе статистических данных доказана взаимосвязь развития социальной системы и данного сектора экономики. Представлены результаты исследования взаимодействия малых предприятий промышленности с элементами социальной системы в 30 странах Европы, США, России. Выявлены основные параметры системы, которые имеют значимую корреляционную связь с параметрами функционирования малых предприятий. Определены основные отличия в уровне развития социальной системы в зависимости от участия данного сектора экономики в национальном обороте. Анализ осуществляется на основе разработанной автором методологии межсистемного подхода, структура которого также представлена в статье.

The main social functions of small businesses were determined based on the previously performed researches, as well as the interaction of social system development and this sector of economics was proved based on statistical data. Results of research of interaction of small businesses and the social system components in 30 countries of Europe, USA and Russia were presented. The main parameters of the system were revealed, which have considerable correlation with the parameters of functioning of small businesses. The main differences of the level of development of social system were determined depending on participation of the sector of economics in the national turnover. Analysis is performed based on the method of intersystem approach developed by the authors, which structure is also presented in the article.

Ключевые слова: социальная система, параметры социальной системы, малые предприятия промышленности, межсистемный анализ, экономический системный комплекс, социальные функции, социальная удовлетворенность, иерархический кластерный анализ, коммуникационная активность, качество жизни, образование, безопасность.

Keywords: social system, parameters of social system, small businesses, intersystem analysis, economic system complex, social functions, social satisfaction, hierarchical cluster analysis, communication activity, quality of life, education, security.

В данной статье нам бы хотелось уделить особое внимание социальным функциям малых предприятий промышленности, к которым относятся становление профессиональных навыков рабочей силы; использование труда социально уязвимых групп населения; стимулирование развития новых форм образования; повышение качества и уровня коммуникаций в обществе и бизнес-среде, социального доверия в обществе, уровня восприятия социальной справедливости; совершенствование социальных отношений (социальное партнерство, социальная ответственность); формирование новых отношений эмоциональной экспрессии; влияние на более эффективное распределение власти и формирование среднего класса. Особые социальные функции малых предприятий промышленности с точки зрения устойчивого социально-экономического развития и формирования современного информационного общества приведены в работах Л. Д. Утюшевой, О. А. Евсеевой [1; 2].

Наше исследование в области социальных функции малых предприятий базируется на следующих гипотезах.

Н1: показатели социальной системы тесно связаны с показателями деятельности малых предприятий (количество предприятий, численность сотрудников, оборот).

Н2: уровень развития социальной системы зависит от степени участия малых предприятий в национальной экономике.

Для доказательства данных гипотез мы применили разработанный нами инструментарий межсистемного анализа влияния параметров социальной системы на эффективность функционирования малых предприятий промышленности. Межсистемный анализ — это исследование взаимодействия систем различной природы и влияния отдельных элементов систем на общий результат взаимодействия. В контексте данной статьи мы решили не приводить математический аппарат данной методологии, а только обозначить ее основные этапы и направления.

Этап первый — моделирование экономического системного комплекса. Структурное изображение социальной системы мы представляем через внутреннюю дифференциацию социальных систем Т. Парсонса: реалициональные, регулятивные, культурные, интегративные структуры [3].

Этап второй — определение объекта межсистемного анализа, характеризующегося l-мерным набором параметров. Объектом анализа выступили малые предприятия промышленности, деятельность которых характеризуется следующими показателями: количество предприятий, число занятых в данном секторе экономики, оборот.

Этап третий — определение эффекта взаимодействия элементов подсистем. Эффектом взаимодействия социальной системы и малых предприятий промышленности является доля данного сектора экономики в национальном обороте. На этом этапе происходит агрегирование стран по степени проявления эффекта на основе иерархического кластерного анализа. Для определения общих закономерностей нами были рассмотрены следующие страны: Австрия, Албания, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, США, Турция, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швеция, Эстония. Выборка обусловлена широким спектром статистических данных, исследований различных аспектов развития данных стран за достаточно большой промежуток времени с 2002 по 2012 год.

Этап четвертый — определение факторов системообразующего параметра каждой из подсистем, являющихся также факторами для объекта анализа. Функционирование социальной системы мы оценивали через такой системообразующий параметр, как социальная удовлетворенность. Для этого были использованы данные, полученные в результате научных проектов European Social Survey (Европейское социальное исследование), «Better Life Index» (Индекс лучшей жизни), направленных на оценку следующих показателей: «Насколько Вы счастливы?» [4]; «Жизненное удовлетворение» [5].

Основными факторами системообразующего параметра мы определили:

— параметры коммуникационной активности: количество безопасных интернет-серверов, абонентов широкополосного Интернета, пользователей Интернета, телефонных линий;

— здравоохранение: количество врачей, ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин, расходы на здравоохранение, смертельные случаи СПИДа, уровень рождаемости;

— образование: объем государственных расходов на образование;

— безопасность: количество немереных убийств;

— качество жизни: количество автомобилей;

— социальная удовлетворенность: аффективные оценки граждан «Уровень счастья», «Удовлетворенность жизнью».

Базовым инструментом определения факторов системообразующего параметра и объекта анализа являлся корреляционный анализ.

Этап пятый — характеристика факторов, обусловивших появление эффекта взаимодействия элементов подсистем. Для каждого кластера стран, сформированного по степени участия малых предприятий промышленности в национальном обороте, рассчитывалось среднее значение параметра (фактора) социальной системы, что сделало возможным оценить, как изменяются показатели социальной системы в зависимости от участия в национальной экономике малых предприятий промышленности.

Этап шестой — анализ состояния подсистем, обусловившего эффект взаимодействия. Рассчитывается интегральный системообразующий параметр социальной системы, который представляет собой среднее значение стандартизированных специальным методом параметров системы. Кластер характеризуется высоким, средним, низким уровнем развития подсистемы, исходя из принадлежности значения системообразующего параметра определенному интервалу.

Этап седьмой — выявление резервов и разрывов развития базового системного комплекса. Экономика страны, уровень развития которой надо сопоставить, является базовым системным комплексом, а страна или группа стран, с которыми происходит сравнение, — эталоном. В контексте нашего исследования эталоном выступили рассматриваемые нами 32 страны, а базовым системным комплексом — Россия. Это позволило выявить основные факторы социальной системы, которые сдерживают развитие малых предприятий промышленности в РФ.

На основе иерархического кластерного анализа доли малых предприятий промышленности в национальном обороте 30 стран Европы, Турции, США страны были сгруппированы в шесть кластеров (табл. 1).

Таблица 1

Группировка стран в зависимости от участия малых предприятий промышленности в национальной экономике

Кол-во стран в группе	Доля оборота малых предприятий промышленности, %			Страны, включенные в кластер
N	Δср	Min	Max	
1	24,49	24,49	24,49	Турция
1	12,08	12,08	12,08	Италия
1	8,91	8,91	8,91	Кипр
5	6,89	6,52	7,07	Португалия, Словения, Испания, Греция, Албания
23	4,49	2,81	5,93	22 страны Европы, США
1	1,18	1,18	1,18	Люксембург
	2,54%			Россия

В зависимости от опорных отраслей, на которых базируется экономика тех или иных стран, участие в ней малых промышленных предприятий различна. Более широко они

представлены в Турции — 24,49%, Италии — 12,08%, для остальных стран Европы данный показатель в среднем варьируется от 5 до 7%.

Доля малых промышленных предприятий в общем национальном обороте России составляет 2,54%, таким образом, для нашей страны будут характерны тенденции развития стран с малым участием данного сектора в экономике (большинство стран Европы и США).

В своем исследовании мы использовали 19 показателей эффективности и аффекта социальной системы за период 2002—2012 годов. В табл. 2 представлены наиболее значимые результаты корреляционного анализа связи параметров социальной системы и малых предприятий промышленности в рассматриваемой выборке стран и России.

Таблица 2

Характеристика наличия корреляционной связи между параметрами социальной системы (СС) и малыми предприятиями промышленными (МПП)

Параметры социальной системы	Параметры малых предприятий промышленности					
	% от 33 стран, где наблюдается r>0,7 между показателями СС и МПП			Россия, значение r		
	Кол-во предприятий	Кол-во сотрудников	Оборот, в тек. долл. США	Кол-во предприятий	Кол-во сотрудников	Оборот, в тек. долл. США
Безопасные интернет-серверы на 1 млн чел.	78	84		0,944		
Широкополосные интернет-абоненты на 100 чел.	69	94	94	0,992		0,804
Пользователи Интернета на 100 чел.	69	94	75	0,894	0,718	0,904
Телефонные линии на 100 чел.		78	63		0,940	0,934
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, мужчины (лет)	78	84	72		0,939	0,934
женщины (лет)	78	84	75	0,942		0,858
Расходы на здравоохранение, общее количество (тек. долл. США)		94	88	0,927	0,723	0,908
Уровень рождаемости на 1 тыс. чел.		84	72	0,888	0,773	0,958
Намеренные убийства на 100 тыс. чел.		72		0,787	0,819	0,905
Автомашины на 1 тыс. чел.		72			0,765	0,724

Как мы видим, параметры социальной системы в большинстве стран выборки имеют взаимосвязь с показателями деятельности малых предприятий промышленности. Наибольшее количество параметров социальной системы связано с занятостью в данном секторе экономики.

Таким образом, можно предположить, что динамика количества предприятий, занятость и оборот данного сектора экономики могут служить индикаторами развития социальной сферы, поэтому мы оценили не только наличие корреляции между показателями, но и ее направление.

Между количеством малых предприятий промышленности и большинством параметров социальной системы: количеством безопасных интернет-сервисов, абонентов широкополосного Интернета, пользователями Интернета, ожидаемой продолжительностью жизни, намеренными убийствами, количеством автомобилей — в большинстве стран существует обратная связь. Это означает, что на фоне улучшения показателей социальной сферы происходит сокращение количества малых предприятий промышленности.

Параметр «Занятость» в секторе мелкого промышленного предпринимательства имеет значимую положительную корреляцию с большинством параметров социальной системы: количеством безопасных интернет-серверов, абонентов широкополосного Интернета, ожидаемой продолжительностью жизни, количеством автомашин, оценкой счастья граждан. Улучшение данных показателей сопряжено с увеличением количества занятых в рассматриваемом секторе экономики.

Как благоприятную тенденцию можно рассматривать обратную связь между количеством телефонных линий и количеством сотрудников на малых предприятиях промышленности, так как в современных условиях происходит замещение телефонных линий связи на интернет-технологии, IP-телефонию.

Существует положительная связь между количеством сотрудников малых предприятий промышленности и количеством намеренных убийств на 100 тыс. человек. Это говорит о том, что развитие данного сектора экономики может привести к значительным проблемам в обеспечении безопасности граждан.

Также негативной тенденцией в области социального регулирования является сокращение врачей в странах, где наблюдается рост занятости в рассматриваемом секторе экономики.

Оборот малых предприятий промышленности имеет положительную связь с количеством безопасных интернет-серверов, абонентов широкополосного Интернета, ожидаемой продолжительностью жизни, с наличием автомобилей на 1000 человек, с ощущением уровня счастья.

Обратная связь наблюдается между оборотом малых предприятий промышленности и количеством телефонных линий, как мы уже отмечали, это является благоприятной тенденцией.

Таким образом, мы приходим к выводу, что развитие социальной системы приводит к качественным изменениям в функционировании малых предприятий промышленности: увеличению оборота, занятости в данном секторе и сокращению количества предприятий данного сектора экономики.

Малые предприятия промышленности России также восприимчивы к параметрам функционирования социальной системы, при этом все показатели имеют положительную зависимость, а это означает, что улучшение состояния социальной системы приведет к положительной динамике в данном секторе экономике.

Кроме того, мы рассмотрели различия в параметрах социальной системы в зависимости от участия малых предприятий промышленности в национальном обороте.

Уровень и качество развития коммуникаций выше в странах, где наблюдается низкая активность малых предприятий промышленности.

Более высокий уровень финансирования здравоохранения со стороны государства, продолжительность жизни мужчин и женщин установились в странах со средней активностью данного сектора экономики. При этом в этих странах наблюдается самый низкий уровень рождаемости.

Для оценки уровня безопасности мы использовали показатель «Намеренные убийства на 100 тыс. чел.». Данный показатель увеличивается по мере сокращения доли участия малых предприятия в национальной экономике. Можно предположить, что такое разрешение конфликтов характерно для экономически развитых стран, где превалирует крупный бизнес.

Неравномерно распределяется параметр качества жизни «Количество автомобилей на 1 тыс. чел.», на наш взгляд, степень участия малых предприятий промышленности в создании национального оборота не может характеризовать достигнутый уровень качества жизни в этих странах.

Степень социальной удовлетворенности мы анализировали на основе методологии исследования ESS и «Better Life Index», и в том и в другом случае получили равный результат. Участие малых предприятий промышленности в экономике, бесспорно, влияет на оценку счастья граждан государств. В тех странах, где данный сектор экономики представлен меньше всего, респонденты отмечают более высокий уровень удовлетворенности своей жизнью, низкий — где малые предприятия промышленности создают значительную долю в национальном обороте.

Графической интерпретацией классификации стран с точки зрения развития социальной системы и участия малых предприятий промышленности является «Матрица уровня развития социальной системы» (рис.). Кластеры стран распределяются в матрице в зависимости от значения системообразующего параметра (ось ординат) и доли участия малых предприятий промышленности (ось абсцисс). Значение системообразующего параметра представляет собой интегральный показатель всех параметров социальной системы, включенных в кластер стран, рассчитанный на основе разработанной нами методологии межсистемного анализа. Кластер изображается в виде окружности, радиус которой характеризует долю малых предприятий промышленности в национальном обороте.

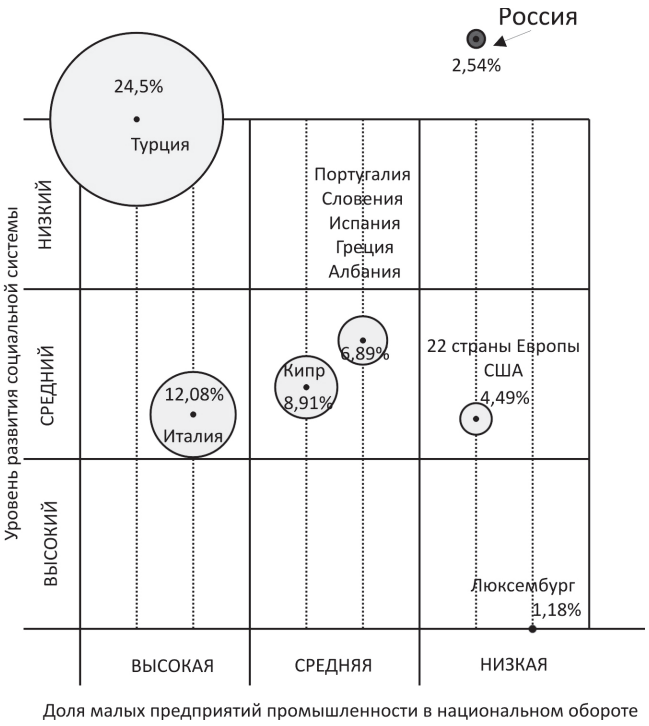


Рис. Матрица уровня развития социальных систем стран

Наибольшая часть кластеров, сформированных по степени участия малых предприятий промышленности в создании национального оборота, находится в зоне среднего уровня развития социальной системы. Наименьшие значения социальных параметров соответствуют странам, где малые предприятия промышленности представлены наиболее широко, наилучшие — где данный сегмент экономики имеет минимальную долю.

Графическая интерпретация уровня системообразующего параметра социальной подсистемы показывает, что уровень развития социальной системы России значительно ниже, чем в рассматриваемых нами странах. Как мы уже говорили, доля малых промышленных предприятий в общем национальном обороте России составляет 2,54%. На наш взгляд, для России должны быть характерны тенденции развития стран с малым участием данного сектора в экономике, то есть стран, включенных в пятый кластер (22 страны Европы и США). Рассмотрев все 19 параметров социальной системы стандартного кластера с параметрами России, мы пришли к заключению, что все они ниже уровня, установившегося в рассматриваемой выборке.

Проведенный анализ связи параметров социальной системы и малых предприятий промышленности позволил подтвердить гипотезу нашего исследования (о тесной связи параметров социальной системы и активности малых предприятий промышленности) и сформулировать ряд выводов.

Динамику параметров функционирования малых предприятий промышленности можно расценивать как характеристику эффективности социальной политики, так как большинство параметров социальной системы имеет тесную связь с показателями данного корпоративного сектора во многих странах.

Улучшение параметров социальной системы сопрово-

ждается ростом количества сотрудников, оборотом малых предприятий промышленности и сокращением количества предприятия данного сектора экономики. Таким образом, можно говорить о том, что развитие социальной системы и эффективность деятельности малых предприятий промышленности тесно взаимосвязаны.

Результаты наших исследований подтвердили выводы, к которым пришел в своей статье Е. Ф. Чеберко: «Нет смысла доказывать, что крупные структуры создают подавляющую часть ВВП страны. Кроме того, все, что формирует экономический потенциал развитых стран, их военную мощь, уровень жизни населения, создается крупными корпорациями, которые производят самолеты, автомобили, электронику, сложную бытовую технику и прочее…» [6, с. 170]. Наиболее развиты социальные системы в странах, где экономика базируется на развитии крупного и среднего бизнеса, при этом малые предприятия промышленности показывают высокую эластичность к изменениям в этих системах.

Малые предприятия промышленности в развитых странах, на наш взгляд, это в первую очередь социальное и институциональное явление, а не экономическое. Данный вид деятельности сопряжен с огромным личным риском, принятие решения о ведении предпринимательской деятельности зависит от двух причин: либо это становится способом выживания, именно этим объясняется высокая предпринимательская активность Турции, России в начале 1990-х, либо актом самореализации, как в большинстве стран Европы и США. Опора экономики на крупный корпоративный сектор обеспечивает высокий уровень социальных гарантий за счет снижения транзакционных издержек при налогообложении, регулирования и контроля трудового законодательства, а также формирования внутреннего социального пакета корпораций. В таких условиях решение о предпринимательстве сопряжено с высокими экономическими издержками, именно поэтому малый бизнес Европы в основном носит инновационный характер, занимает те ниши, где крупный бизнес неэффективен. Повышение уровня развития социальной системы приводит, с одной стороны, к снижению предпринимательской активности, с другой — повышению ее качества и эффективности. Самореализация через предпринимательство, рост благосостояния должны компенсировать потери стабильности, повышение риска.

На наш взгляд, в России именно низкий уровень развития социальной системы сдерживает предпринимательскую активность. Отсутствие каких-либо социальных гарантий со стороны государства для предпринимателей при жестком контроле и высокой дисциплине исполнения трудового законодательства делает занятость в качестве наемного работника более привлекательной. Примером может послужить разница в процедурах, сроках и, главное, гарантиях на получение пособия по беременности и родам, уходу за ребенком до полутора лет для женщин — наемных работников и женщин — индивидуальных предпринимателей. С такими же противоречиями можно столкнуться при обеспечении гарантий по нетрудоспособности, пенсий и потери занятости предпринимателей. Высокая предпринимательская активность может быть обеспечена за счет предоставления более конкурентоспособного по сравнению с корпоративным сектором социального пакета со стороны государства. Если за наемного работника во многом несет ответственность предприятие, то гарантом снижения риска деятельности предпринимателя должно стать государство.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Утюшева Л. Д. Особенности участия малого бизнеса в развитии социально-экономической системы муниципального образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 101—104.

2. 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.

3. Парсонс Т. О социальных системах / Под ред. В. Ф. Чесноковой и С. А. Белановского. М.: Академический Проект, 2002. 832 с.

4. База данных проекта «European Social Survey» [Электронный ресурс]. URL: http://www.europeansocialsurvey.org (дата обращения: 01.10.2013).

5. База данных проекта «Better Life Index» [Электронный ресурс]. URL: http://www.oecdbetterlifeindex.org (дата обращения: 13.10.2013).

6. Чеберко Е. Ф. Развитие малого предпринимательства в России // Управленческое консультирование. 2005. № 1. С. 168—177.

REFERENCES

1. Utyusheva L. D. The peculiarities of small-business participation in the development of social and economic system of municipal entity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 101-104.

2. Evseeva O. A. Problems and prospects of development of small and medium-size businesses in conditions of information economics // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 1 (14). P. 74—78.

3. Parsons T. The social systems / Edited by V. F. Chesnokova and S. A. Belansky. M.: Akademichesky Proekt, 2002. 832 p.

4. European Social Survey [Electronic resourse]. URL: http://www.europeansocialsurvey.org (date of viewing: 01.10.2013).

5. OECD Better Life Index [Electronic resourse]. URL: http://www.oecdbetterlifeindex.org (date of viewing: 13.10.2013).

6. Cheberko E. F. Development of small entrepreneurship in Russia // Management consultancy. 2005. № 1. P. 168—177.

УДК 336.02:620.9
ББК 65.261-18:65.305.142

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics, associate professor,
head of the department
of management systems and economics
of power engineering
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chss@ngs.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой систем управления
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chss@ngs.ru

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

ASSESSMENT OF INFLUENCE OF THE FINANCE SOURCES STRUCTURE ON THE INTEGRATED INDICATORS OF ENERGYSAVING PROJECTS

В статье рассмотрены актуальные вопросы повышения энергетической эффективности деятельности предприятий и организаций в России. Рассмотрен региональный опыт реализации программ энергосбережения, приведены данные о потенциале энергосбережения и показателе энергоемкости валового регионального продукта отдельных регионов, проанализированы проблемы в реализации энергосберегающих мероприятий в электроэнергетике и промышленности. Приведены источники финансирования мероприятий по повышению энергоэффективности, определены их состав и структура. На основе практических расчетов сделано заключение о влиянии состава и структуры источников финансирования на интегральные показатели эффективности проектов повышения энергоэффективности.

Urgent issues of increasing energy efficiency of the companies and agencies operation in Russia have been examined in the article. Regional experience of implementation of power saving programs has been presented; the article has provided data on the energy saving potential and the indicator of the gross regional product power consumption for some regions; issues of implementation of energy saving measures electric power engineering and industry have been analyzed. The sources of financing of measures aimed at increasing the energy efficiency have been listed; the sources composition and structure have been determined. Conclusion regarding impact of financing sources composition and structure on the integrated indicators of efficiency of the energy efficiency increase project has been made based on practical calculations.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, потенциал энергосбережения, энергоемкость, инвестиционный проект, финансирование, кредитование, собственные средства, энергосервис, ставка дисконтирования.

Keywords: energy saving, energy efficiency, energy saving potential, power consumption, investment project, financing, crediting, own means, power service, discounting rate.

Постановка задачи повышения энергоэффективности

Общее состояние сферы энергосбережения возможно оценить на базе интегральных показателей: энергоемкости ВВП (показатель эффективности) и потенциала энергосбережения (показатель результативности).

Энергоемкость ВВП — отношение суммарного энергопотребления к величине ВВП. Данный интегральный показатель согласно государственной программе является основным, к 2020 году предполагается снизить энергоемкость на 13,5% [1]. В то же время фактические значения показателя отсутствуют, выделяется только планируемый ежегодный процент снижения от уровня 2005 года.

На показатель энергоемкости большое влияние оказывает структурный фактор. Большинство субъектов РФ имеет значение показателя энергоемкости ВРПот 20 до 40 кг у.т./тыс. руб., в то же время Свердловская, Волгоградская, Воронежская, Вологодская, Липецкая, Ивановская и Свердловская области, а также Ингушетия и Хакасия имеют значение энергоемкости, превышающее 60 кг у.т./тыс. руб. [2]. Высокая энергоемкость ВРП в этих регионах связана в основном с большим удельным весом продукции энергоемких отраслей экономики: черной и цветной металлургии, топливной промышленности. Большинство регионов с преобладанием низкой доли энергоемких отраслей имеют низкий показатель энергоемкости.

Значимый фактор, влияющий на величину энергоемкости, — технологический. Степень износа основных фондов, по данным Росстата, составляет около 47,1%. Наряду со структурным сдвигом законодательством предусматривается интенсивная реализация организационных и технологических мер экономии топлива и энергии. Для этого Россия располагает большим потенциалом.

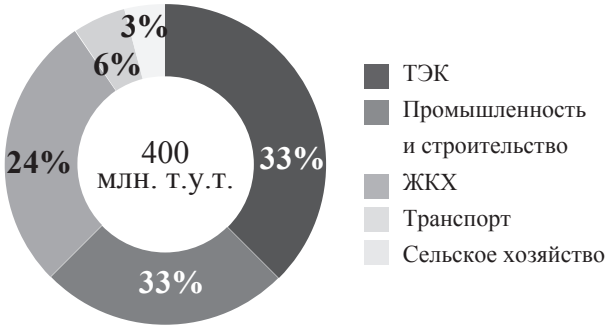


Рис. 1. Структура потенциала энергосбережения

Потенциал энергосбережения составляет около 45% современного энергопотребления в стране, или 400 млн т у.т., причем треть этого потенциала приходится на отрасли

ТЭК, вторая треть сосредоточена в энергоемких отраслях промышленности и строительстве [Там же].

Основными проблемами энергосбережения в электроэнергетике являются [3]:

1. Методология формирования тарифов на электроэнергию в России («затраты плюс», короткие интервалы времени между пересмотрами тарифов) препятствует долгосрочным инвестициям электроснабжающих предприятий в проекты по повышению энергоэффективности, которые зачастую могут носить и долгосрочный характер.

2. Приоритет строительства новых генерирующих мощностей. Российские электроснабжающие компании не уникальны в этом отношении. Инвестиции в повышение энергоэффективности дешевле, чем строительство новых источников. Тем не менее электроснабжающие предприятия постоянно недооценивают возможности экономии энергии как альтернативы новому строительству.

3. Обременительные процедуры размещения и подключения новых источников. Промышленные котельные можно было бы переоборудовать в ТЭЦ и дать возможность владельцам предприятий продавать излишки электроэнергии на рынке. Однако слишком сложные процедуры согласования строительства, подключения к сетям, сертификации оборудования, разработки и соблюдения экологических стандартов и стандартов уровней шума препятствуют инвестиционной деятельности в этой области [4].

Доминирующее положение тяжелой промышленности, безусловно, оказывает влияние на уровень энергопотребления в стране. Значительная часть ВВП (порядка 35%) создается тяжелой промышленностью, которая имеет высокую энергоемкость.

Промышленность имеет второй по величине (после ТЭК) потенциал энергосбережения. Потенциал пяти наиболее энергоемких отраслей промышленности (41% всего потенциала в промышленности) практически равен потенциалу наименее энергоемких отраслей.

Несмотря на значительный потенциал, промышленные предприятия в России не в полной мере используют возможности повышения энергоэффективности в силу определенных факторов, к числу которых можно отнести:

1. Недостаток информации. Большинство руководителей предприятий недооценивают потенциал повышения энергоэффективности своих предприятий, зачастую не знают, посредством реализации каких мероприятий можно реализовать этот потенциал, как осуществить финансирование проектов.

2. Отсутствие стимулов у сотрудников предприятий. Основной сферой ответственности специалистов энергослужб является обеспечение предприятия энергоресурсами, а вопросы их эффективного использования упускаются из виду. Тем более на большинстве предприятий не разработана и система стимулов, направленных на повышение эффективного использования энергоресурсов.

3. Высокие транзакционные издержки, в первую очередь для малых и средних предприятий. Транзакционные издержки для предприятия возникают на стадиях выбора энергоэффективного проекта, его разработки и оценки результатов.

4. Отсутствие у банков заинтересованности в финансировании проектов повышения энергоэффективности. Многие банки рассматривают кредитование проектов повышения энергоэффективности как узкую нишу, недооценивая потенциальный спрос. Кроме того, банки зачастую не имеют необходимых компетенций и инструментов для надлежащей оценки подобных проектов.

5. Динамика цен на энергоресурсы и промышленные товары. У предприятий отсутствуют стимулы к экономии, поскольку тарифы на энергоресурсы растут медленнее, чем цены на продукцию промпредприятий. Доля энергетических издержек в цене товаров снижается и в ряде отраслей промышленности становится менее значимой для предприятий; негибкие условия договоров на электро- и газоснабжение [Там же].

Источники финансирования программ повышения энергоэффективности

В условиях дефицита инвестиций в производственной сфере, в том числе для реализации энергосберегающих проектов, а также низкой динамики структурных преобразований в экономике тенденция снижения ее энергоемкости определяется главным образом ростом ВВП при стабилизации энергопотребления в непроизводственной сфере и снижением удельного энергопотребления в промышленности с увеличением использования действующих мощностей.

Для дальнейшего повышения энергоэффективности экономики необходимы ускорение структурных преобразований и реализация имеющегося технологического потенциала.

Реализация программ энергосбережения осуществляется в форме инвестиционных проектов в различных секторах экономики. При недостатке ресурсов, в первую очередь финансовых, осуществимость подобных проектов ставится под вопрос. Без финансовой поддержки невозможно обеспечить реализацию значимых проектов, стимулировать инвестиционную деятельность, обеспечить кругооборот производственных фондов. В данном ключе остро стоит вопрос определения и формирования перспективных источников финансирования в целях наиболее эффективного распределения и использования денежных средств.

Характер инвестиционных проектов по секторам хозяйствования в основном определяется техническим и финансовым потенциалом. Инвестиционные проекты в энергетике и промышленности реализуются в основном для достижения следующих целей: повышение КПД, снижение расхода топлива либо оптимизация режимов работы оборудования [5].

В зависимости от уровня финансовой обеспеченности проекты по критерию объема финансирования можно разделить на низкозатратные, среднезатратные и высокозатратные. Потребность в заемном финансировании возрастает с увеличением объема необходимых для привлечения средств.

Особую роль играет наличие государственной поддержки, которая, как правило, предоставляется по приоритетным направлениям. В связи с этим возможно выделить следующие группы проектов: проекты, полностью реализуемые за счет бюджетных средств, проекты с частичным участием бюджетного финансирования, проекты с отсутствием государственной поддержки. При этом государственная поддержка может принимать различные формы: инвестиционное налоговое кредитование, субсидирование и т. д.

В зависимости от особенностей конкретного проекта, финансового состояния компании, реализующей проект, специфического воздействия факторов микро- и макросреды на практике реализуются различные подходы к финансированию.

Финансирование за счет внутренних источников. Источники собственных средств формируются в процессе хо-

зяйственной деятельности и играют важную роль в жизни предприятия, поскольку определяют его способность к самофинансированию. Предприятие, способное в значительной степени покрывать свои финансовые потребности за счет собственных источников, получает ощутимые конкурентные преимущества и благоприятные возможности для роста.

К основным источникам собственных средств относятся прибыль и амортизация.

Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов, как планы развития предприятия, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников. В общем случае чем больше прибыли направляется на расширение деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от принятой на предприятии политики в отношении выплат собственникам.

К достоинствам реинвестирования прибыли необходимо отнести:

— отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников;

— сохранение контроля над предприятием со стороны собственников;

— рост финансовой устойчивости и благоприятные возможности для привлечения заемных средств [6].

К числу недостатков собственных средств как источника финансирования можно отнести их ограниченность, сложность прогнозирования, а также зависимость от внешних, не поддающихся контролю со стороны менеджмента факторов (например, конъюнктура рынка, фаза экономического цикла, изменение спроса и цен и проч.).

Еще одним источником самофинансирования предприятий служит амортизация. Амортизационные отчисления относятся на затраты предприятия, отражая износ основных и нематериальных активов, и поступают в составе денежных средств за реализованные продукты и услуги. Основное назначение амортизации — обеспечение не только простого, но и расширенного воспроизводства.

Преимущество амортизационных отчислений как источника средств заключается в том, что этот источник существует при любом финансовом положении предприятия и всегда остается в его распоряжении.

Величина амортизации как источника финансирования инвестиций во многом зависит от способа ее начисления.

Финансирование за счет внешних источников. Финансовые ресурсы под реализацию проектов повышения энергетической эффективности возможно привлечь за счет эмиссии ценных бумаг, взаимодействия с кредитными организациями, при реализации таких механизмов, как энергосервис и углеродное финансирование [Там же].

Возможности и способы привлечения капитала существенно зависят от формы организации бизнеса. Акционерные общества, испытывающие потребность в инвестициях, могут осуществлять дополнительное размещение акций.

Выпуск облигаций позволяет планировать как уровень затрат для эмитента, так и уровень доходов для покупателя и представляет неплохую альтернативу кредитованию.

Кредитование предприятий для реализации проектов представляет собой один из основных источников в силу своей распространенности. Кредитный механизм также часто является составной частью более сложных схем реализации проектов, таких как энергосервис.

Предоставление кредитных ресурсов на цели реализации проектов повышения энергетической эффективности в Российской Федерации в основном реализуется с участием международных финансовых институтов (например, IFC, являющаяся инвестиционным подразделением Всемирного банка по работе с частным сектором).

Другим финансовым продуктом, позволяющим получить денежные средства со стороны кредитных организаций, является лизинг энергосберегающего оборудования. В России это достаточно распространенный механизм, различные варианты предлагают крупные российские банки (ВТБ, Альфабанк, Уралсиб и др.). Как показывает практика, с использованием схемы лизинга срок окупаемости меньше, чем при приобретении оборудования за счет собственных средств.

В мировой практике одним из наиболее популярных вариантов финансирования программ энергосбережения является энергосервис [7]. Реализация мероприятий по энергосбережению с привлечением энергосервисных компаний не получила в России широкого распространения. Проблема заключается прежде всего в отсутствии механизмов государственного регулирования и низком уровне информированности субъектов энергосервиса.

Для финансирования проектов повышения энергоэффективности может применяться и такой экзотической вариант, как углеродное финансирование. Сокращение выбросов представляет собой новый актив — сертификат на выброс углеродного газа (единица сокращения выбросов), который может быть реализован на международном углеродном рынке. Реализация механизма углеродного финансирования представляет собой проектное финансирование по схеме: инвестиции в энергоэффективность — снижение энергозатрат и выбросов парниковых газов — софинансирование за счет прибыли от снижения выбросов. В большинстве случаев соглашение о покупке сокращений выбросов подписывается между собственником проекта и покупателем и представляет собой форвардный контракт на продажу единиц сокращения выбросов [6]. В России этот вариант финансирования распространения не получил.

Таким образом, наиболее перспективным вариантом финансирования в России на сегодняшний день остается использование собственных средств, а также взаимодействие с кредитными организациями в области кредитования и лизинга. Применение более сложных механизмов несет значительные риски и сопряжено с длительными сроками окупаемости.

Влияние состава и структуры источников финансирования на показатели проектов повышения энергоэффективности

Выбор оптимальной структуры финансирования является одной из ключевых задач при планировании и оценке инвестиционных проектов.

В общем случае на интегральные показатели эффективности оказывают влияние такие факторы, как горизонт планирования, ставка дисконтирования, включая заложенные в ней риски, величина первоначальных инвестиций и свободных денежных потоков.

Свое влияние структура и состав источников финансирования на интегральные показатели оказывают через денежные потоки и ставку дисконтирования. При этом учесть данное влияние возможно путем анализа, а также учета характерных особенностей конкретного выбранного источника финансирования.

Так, срок окупаемости инвестиций определяется уровнем дохода, который генерирует проект, и первоначальными инвестициями. К генерируемым проектом денежным средствам относятся прибыль и амортизация. Поскольку на размер налогооблагаемой прибыли помимо размера выручки и себестоимости продукции влияют выплаты по обязательствам, включение в состав источников финансирования заемных средств при прочих равных условиях увеличивает срок окупаемости. В случае дисконтирования очевидно, что срок окупаемости увеличится, то есть всегда дисконтированный срок окупаемости будет больше простого срока окупаемости.

Уровень рентабельности характеризует отдачу проекта на вложенные в него средства, и тем выше, чем выше уровень чистого дисконтированного дохода (NPV).

Внутренняя норма доходности IRR представляет такое значение нормы дисконта, при котором NPV = 0. Влияние структуры источников на IRR выражено размером денежного потока CF, который, в свою очередь, представляет разницу притоков и оттоков денежных средств. Покажем влияние CF на IRR на примере.

Пусть горизонт планирования проекта составляет 1 год, первоначальные инвестиции — 100 денежных единиц, денежный поток за год — 120 денежных единиц. IRR в этом случае составит:

$$-I_0 + \sum_{t=1}^{T} \frac{CF_t}{\left(1+\frac{IRR}{100}\right)^t} = 0;\ -100 + \frac{120}{\left(1+\frac{IRR}{100}\right)^1} = 0;$$

$$IRR = \left(\frac{120}{100} - 1\right) * 100 = 20\%$$

При включении дополнительных затрат на обслуживание привлеченных средств в размере 10 денежных единиц в отток денежных средств CF составит 110 денежных единиц, IRR при этом уменьшится и составит 10%. При некотором постоянном уровне ставки дисконтирования включение в состав источников заемных средств снижает тот запас прочности, при достижении которого проект может стать нерентабельным. При этом следует отметить, что денежный поток определяется особенностями, свойственными конкретному выбранному источнику финансирования.

Наиболее чувствительным к составу и структуре источников финансирования является NPV.

Рис. 2. Зависимость NPV от размера ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования, используемая при расчете NPV, в свою очередь, может быть рассчитана различными способами. Структура источников финансирования может быть отражена через ставку дисконтирования при расчете по методу средневзвешенной стоимости капитала WACC:

$$i = WACC = w_{зк}\, k_{зк} * (1 - t) + w_{ск} * k_{ск},$$

где $w_{зк}$ — доля заемного капитала;

$k_{зк}$ — стоимость заемного капитала;

$w_{ск}$ — доля собственного капитала;

$k_{ск}$ — стоимость собственного капитала;

t — ставка налога на прибыль.

Пусть $k_{зк}$ = 17%, $k_{ск}$ = 15%, а доля заемного капитала $w_{зк}$ составляет от 10 до 90% в общем объеме привлеченных средств, тогда по данным приведенного выше примера с учетом стоимости источников в оттоке денежных средств для NPV получим следующую зависимость:

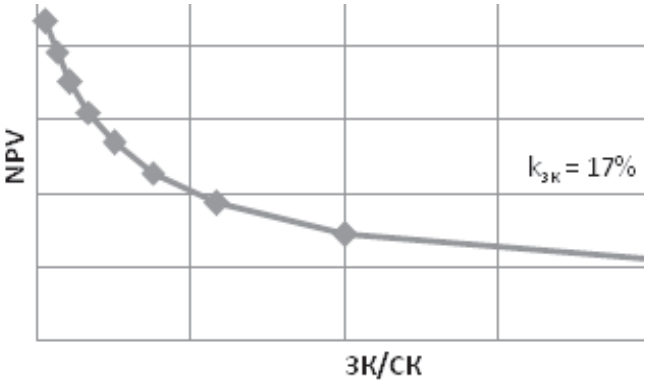


Рис. 3. Зависимость NPV от соотношения собственного и заемного капитала при стоимости заемного капитала в 17%

То есть с увеличением доли заемного капитала в структуре финансирования проекта уровень NPV снижается.

В то же время следует отметить, что стоимость капитала для компании определяется рядом факторов: финансовой устойчивостью, платежеспособностью, рисками. При достаточно низкой стоимости заемных средств, которая может быть предложена финансово стабильному предприятию, с учетом эффекта налогового щита, обусловленного наличием заемного капитала, уровень NPV при тех же соотношениях заемного и собственного капитала увеличится.

Таким образом, влияние структуры капитала на уровень чистого дисконтированного дохода через ставку дисконтирования определяется в первую очередь стоимостью привлеченного капитала: при удорожании стоимости заемного капитала в сравнении со стоимостью собственного капитала уровень чистого дисконтированного дохода снижается.

При расчете ставки дисконтирования другими методами (кумулятивный, CAPM) ключевую роль играет инвестиционный риск, частично зависящий, в свою очередь, от структуры капитала, на которую влияют уровень поддержки проекта международными организациями и наличие бюджетного финансирования.

Другим фактором, отражающим особенности источников финансирования и влияющим на NPV, является денежный поток CF.

Чем меньше CF, тем при прочих равных условиях меньше NPV. При некотором постоянном уровне притока денежных средств ключевое влияние на CF оказывает отток денежных средств, определяющийся во многом графиком платежей по обслуживанию привлеченных средств и другими особенностями конкретного выбранного источника финансирования.

Например, при формировании денежного потока при использовании кредита или лизинга в структуре финансирования необходимо учитывать следующие потоки (табл.).

Таблица

Учет денежных потоков при использовании лизинга и кредита

Лизинг	Кредитование
Авансовый платеж (—)	Стоимость оборудования (—)
	НДС на оборудование (—)
Лизинговые платежи (—)	Стоимость дополнительных расходов (—)
	Привлечение кредита (+)
НДС на лизинговый платеж (—)	Выплаты суммы долга (—)
	Выплаты % по кредиту (—)
Возмещение НДС, уплаченного в составе лизинговых платежей (+)	Возмещение НДС, уплаченного в стоимости оборудования (+)
	Налог на имущество (—)
Экономия по налогу на прибыль (+)	Экономия по налогу на прибыль (+)

Таким образом, в целях улучшения значений интегральных показателей предприятию необходимо оптимизировать структуру капитала проекта, выбор источников производится с учетом особенностей финансового состояния компании и особенностей применения конкретно выбранного источника финансирования. Следует учитывать, что использование заемного капитала, с одной стороны, увеличивает срок окупаемости и риски, с другой — способствует экономии по налогу на прибыль, за счет которой возможно увеличить уровень доходности и размер чистого дисконтированного дохода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Слугина С. В., Чернов С. С. Прогноз энергоемкости валового внутреннего продукта России на 2020 год // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. I Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. С. 409—413.

2. Чернов С. С. Анализ результативности региональных программ энергосбережения и повышения энергоэффективности в России // Стратегия устойчивого развития регионов России: сб. мат. XIX Всерос. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. С. 23—32.

3. Наумов Е. И., Чернов С. С. Определение и мониторинг энергосберегающих мероприятий // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. I Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. С. 401—409.

4. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 136—140.

5. Лемешко Н. О., Чернов С. С. Особенности коммерческой оценки проектов в сфере энергосбережения // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. I Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. С. 286—290.

6. Чернов С. С. Анализ источников финансирования программ и проектов энергосбережения: российский и зарубежный опыт // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 154—158.

7. Евсеенко П. Н., Чернов С. С. Оценка возможности применения иностранного опыта энергосбережения в России // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. мат. I Междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. С. 390—396.

REFERENCES

1. Slugina S. B., Chernov S. S. The forecast of power consumption of a gross internal product of Russia for 2020 // Infrastructure branches of economics: problems and development prospects: collection of materials of I International scientific practical conferences / Edited by by S. S. Chernov. Novosibirsk: Publishing house of NSTU, 2013. P. 409—413.

2. Chernov S. S. Analysis of productivity of regional programs of energy saving and increase of power efficiency in Russia // Strategy of steady development of regions of Russia: collection of materials of XIX All-Russian scientific practical conferences / Edited by S. S. Chernov. Novosibirsk: Publishing house of TsRNS, 2014. P. 23—32.

3. Naumov E. I., Chernov S. S. Definition and monitoring of energy saving actions // Infrastructure branches of economics: problems and development prospects: collection of materials of I International scientific practical conferences / Edited by S. S. Chernov. Novosibirsk: Publishing house of NSTU, 2013. P. 401—409.

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

5. Lemeshko N. O., Chernov S. S. Features of commercial assessment of projects in the energy saving sphere // Infrastructure branches of economics: problems and development prospects: collection of materials of I International scientific practical conferences / Edited by S. S. Chernov. Novosibirsk: Publishing house of NSTU, 2013. P. 286—290.

6. Chernov S. S. Analysis of sources of financing of programs and energy saving projects: Russian and foreign experience // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 154—158.

7. Evseenko P. N., Chernov S. S. Assessment of possibility of application of foreign experience of energy saving in Russia // Infrastructure branches of economics: problems and development prospects: collection of materials of I International scientific practical conferences / Edited by S. S. Chernov. Novosibirsk: Publishing house of NSTU, 2013. P. 390—396.

УДК 331.5
ББК 65.240

Novikova Irina Victorovna,
candidate of economics,
head of the department of world and regional economics of Blagoveshchensk branch of Moscow Academy of Business under the Government of Moscow,
Blagoveshchensk,
e-mail: pochta@bfmap.ru

Новикова Ирина Викторовна,
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой мировой и региональной экономики Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы,
г. Благовещенск,
e-mail: pochta@bfmap.ru

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

INFORMAL EMPLOYMENT AS A COMPONENT OF THE ECONOMICS OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT

Доля неформально занятых в российской экономике постоянно растет. Соответствующая тенденция сохраняется и в регионах. Целью данной работы стало определение размера и структуры неформальной занятости в экономике России и Дальневосточного федерального округа. Для реализации поставленной цели был проведен анализ данных, предоставленных в открытом доступе Федеральной службой государственной статистики. На основе сравнительного анализа неформально занятых по гендерному и возрастному признаку, среди сельского и городского населения, по уровню образования и видам экономической деятельности в Российской Федерации сделаны выводы. Также в работе рассмотрена динамика скрытой заработной платы. В региональном разрезе проведен анализ соответствующих показателей для Дальневосточного федерального округа и его субъектов, в том числе в сравнении с общероссийскими данными. Специфическое геополитическое расположение ДФО привело к развитию в нем специфических форм неформальной занятости, которые тоже проанализированы в работе.

The share of informally employed in the Russian economics is constantly growing. Appropriate trend is maintained in the regions. The goal of this work was determination of the size and structure of informal employment in the Russian economics and the Far Eastern Federal District. Analysis of data provided in the open access by the Federal State Statistical Service was performed for implementation of the set goal. Conclusions were made based on comparative analysis of the informally employed by gender and age indicators, among rural and urban population, by the level of education and the types of economic activity in the Russian Federation. Additionally, dynamics of hidden wage was examined in the work. The regional analysis of appropriate indicators was performed for the Far Eastern Federal District and its entities, including in comparison with the All-Russian data. Specific geopolitical location of the Far Eastern Federal District has led to the development of specific forms of informal employment, which are also analyzed in the work.

Ключевые слова: неформальная занятость, трудовые ресурсы, теневой рынок труда, теневая экономика, неформальный сектор, валовой региональный продукт, теневой заработок, Дальневосточный федеральный округ, средняя номинальная заработная плата, неофициальная электронная торговля.

Keywords: informal employment, labor resources, shadow labor market, underground economics, informal sector, gross regional product, shadow wages, Far Eastern federal district, average nominal wage, informal e-Commerce.

Масштабы неформальной занятости в России значительно выше, чем в большинстве развитых стран. Они сопоставимы с уровнем теневого рынка труда в развивающихся странах, где его доля составляет 25—45%. В начале апреля 2011 года глава Росстата Александр Суринов обнародовал неутешительные данные о масштабах теневой экономики в России. По его словам, доля этого сектора составляет около 16% от ВВП, или 7,1 трлн рублей. Эти цифры легли в основу корректировки ВВП России на теневые операции юридических лиц, а также неформальное производство и производство домохозяйств для собственных нужд. Правда, эксперты Росстата не учитывают при этом таких незаконных видов деятельности, как проституция, наркоторговля, порнография, контрафакт, коррупция. Вместе с тем, по оценкам Всемирного банка, в 1999—2007 годах средний размер теневой экономики в России составлял 48,6% от ВВП. В 2013 году в неформальном секторе было занято около 14,1 млн человек, или 19,7% экономически активного населения.

Целью данной работы является определение размера и структуры неформальной занятости в экономике России и Дальневосточного федерального округа.

Согласно методологии Росстата к занятым в неформальном секторе относятся лица, которые в течение обследуемого периода были заняты по меньшей мере в одной из производственных единиц неформального сектора независимо от статуса занятости и от того, являлась данная работа для них основной или дополнительной. В качестве критерия определения единиц неформального сектора принят критерий отсутствия госрегистрации в качестве юридического лица. При этом предприятиями неформального сектора считаются предприятия домохозяйств, или некорпоративные предприятия, принадлежащие домохозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не имеют статуса юридического лица [1].

Анализ данных, полученных Росстатом, показал, что численность неформально занятых среди мужчин и женщин примерно одинакова, но в последние годы численность первых увеличилась (рис. 1).

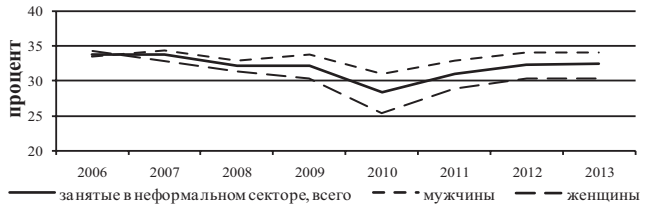


Рис. 1. Динамика занятых в неформальном секторе по отношению к общей численности [1]

Доля занятых в неформальном секторе среди общей численности занятых в сельской местности почти в два раза превышает соответствующий показатель городского населения. Так, в 2013 году общая доля занятых в неформальном секторе составляла в городе 15,9% (мужчины — 17,1%, женщины — 14,1%), в отличие от села — 32,4% (34,1 и 30,4% соответственно).

Анализируя виды экономической деятельности, можно отметить, что в 2013 году наиболее распространенными для неформального сектора являлись оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (33,1%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (24,4%), строительство (11,1%), обрабатывающие производства (9,1%), транспорт и связь (8,8%).

При этом наиболее вовлечены в неформальную занятость самые младшие и самые старшие возрастные группы. Это свидетельствует о несформированных трудовых отношениях для данной возрастной категории, которая только частично попадает под содействие служб занятости, может быть признана безработными и получить помощь в официальном трудоустройстве от государства. Почти половина занятых подростков 15—19 лет трудоустроены в неформальном секторе. В основных рабочих возрастах уровень занятости в теневом секторе составляет около 20%, достигая минимального значения в группе 50—59 лет (рис. 2).

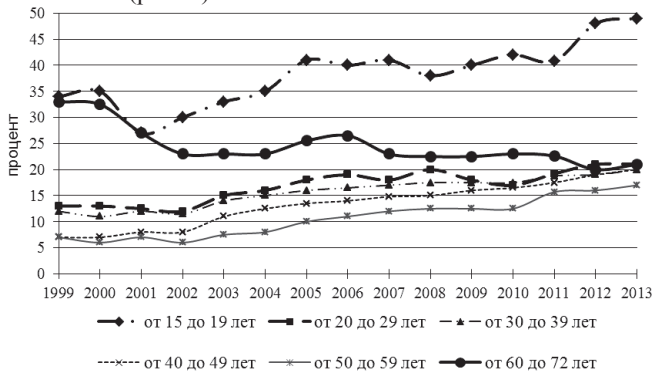


Рис. 2. Динамика занятости в теневом секторе различных возрастных групп [1]

Уровень образования работника также оказывает существенное влияние на вероятность попадания его в неформальный сектор. Наиболее широко вовлечены работники, не имеющие общего образования (в 2013 году 56,4% от общего числа занятых с данным уровнем образования), со средним общим образованием и основным общим образованием — 31,4 и 41,2% соответственно. Среди занятых с высшим образованием только 9,8% трудоустроены в неформальном секторе. Причинами данной ситуации является расширение спектра возможного трудоустройства при повышении уровня образования работника. Также требования самого занятого к месту работы и его «уверенность на рынке труда» у людей с высшим (или с несколькими высшими) образованием сокращают привлекательность неформального трудоустройства.

Одной из основных причин борьбы государства с неформальным сектором экономики является укрытие доходов как работодателя, так и работника. Анализ общей тенденции изменения размера скрытой заработной платы показывает, что ее удельный вес растет и составляет более четверти доходов населения (рис. 3).

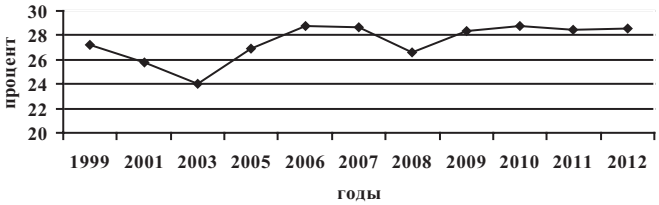


Рис. 3. Динамика удельного веса скрытой оплаты труда в общем объеме оплаты труда [1]

Неформальная занятость имеет свои региональные особенности. Она является следствием и причиной неэффективного территориального распределения рабочей силы на рынке труда [2].

Анализируя экономику Дальневосточного федерального округа, можно прийти к очень странным и интересным выводам. Рост экономики региона на протяжении продолжительного периода времени сопровождается незначительным приростом, а в некоторые годы — сокращением численности официально занятого населения. Основным экономическим индикатором развития территории является изменение его валового регионального продукта [3]. С 2010 по 2011 год прирост ВРП сопровождался значительным приростом индекса физического объема инвестиций в основной капитал, сокращением темпов роста занятых и количества предприятий и организаций, а также увеличением прироста неформально занятых в экономике. В 2012 году все перечисленные показатели сократили темпы прироста (рис. 4).

Рис. 4. Динамика прироста основных экономических показателей Дальневосточного федерального округа [1]

Анализ выборочных обследований рабочей силы за 2001—2013 годы показывает, что общероссийская доля занятых в неформальном секторе от общей численно-

сти экономически активного населения выросла на 5,3% (с 14,3 до 19,7%), а среди дальневосточников — на 4,5% (с 13,5 до 18%). Если конвертировать проценты в человеческие ресурсы, то прирост окажется еще внушительнее.

Рассматривая внутрирегиональное распределение неформальной занятости, можно сделать вывод, что показатели ухудшились у большинства субъектов округа. Наиболее заметно в Амурской области, Приморском крае, Республике Саха (Якутия) и Сахалинской области. И напротив, несколько улучшились показатели в Хабаровском крае и Магаданской области.

По итогам 2013 года лидерами по неформальной занятости населения среди субъектов округа стали Приморский край (39,0%) и Республика Саха (Якутия) (15,4%) (рис. 5).

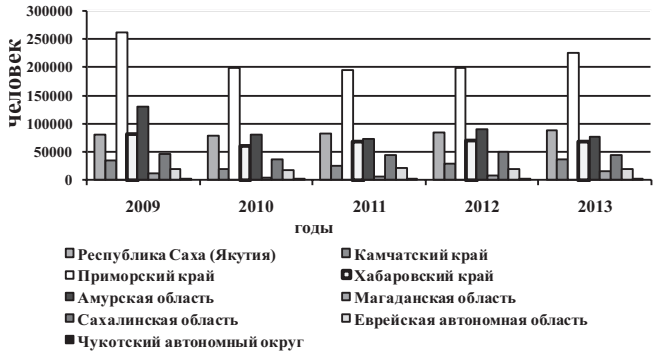


Рис. 5. Динамика численности занятых в неформальном секторе [1]

По процентному соотношению занятых в неформальном секторе к общей численности занятого населения показатель в среднем по Дальневосточному федеральному округу с 2009 года снизился и находится ниже среднероссийского. При этом общероссийская тенденция роста неформальной занятости на территории данного региона наблюдалась в менее чем половине его субъектов. Внутри ДФО лидером по данному показателю в 2013 году являлась Еврейская автономная область, где почти каждый четвертый занятый приходился на долю неформального сектора (рис. 6).

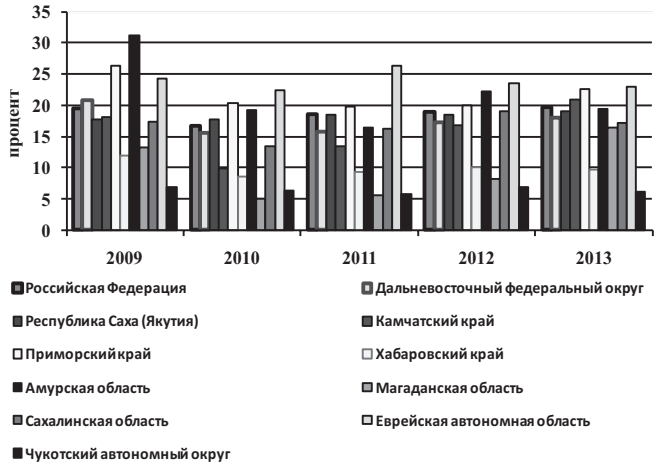


Рис. 6. Динамика отношения занятых в неформальном секторе к общей численности занятого населения [1]

Общероссийская тенденция роста числа занятых, для которых неформальная занятость является основным местом работы, наблюдается и в Дальневосточном федеральном округе, однако в последнем их доля намного выше. Так, в 2013 году примерно 94% занятых в неформальном секторе считали ее основным способом получения заработка. Самые низкие показатели в Чукотском автономном округе — 77,9% (рис. 7).

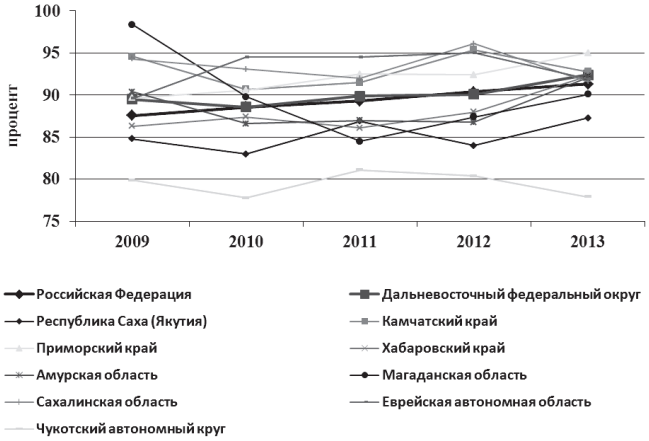


Рис. 7. Динамика соотношения численности занятых только в неформальном секторе экономики с общей численностью занятых в неформальном секторе [1]

Это является лишним подтверждением неадекватных экономических условий деятельности субъектов бизнеса, что и заставляет их уходить в теневой сектор экономики.

Следующей особенностью российского теневого рынка труда является значительное его расслоение и поляризация. На одном полюсе находятся занятые с очень высоким уровнем доходов, что позволяет им перейти в более крупный бизнес. На другом — представители бедных слоев населения, лица с пониженной трудоспособностью, люмпенизированные слои. Для них возможность найти работу в формальном секторе экономики ограничена [4]. Высокий уровень вторичной трудовой теневой занятости среди лиц, имеющих работу в формальном секторе экономики, обусловлен нестабильностью и низкой заработной платой в государственных структурах, нестабильным положением многих предприятий негосударственного сектора. При этом теневая занятость также нестабильна, что удерживает работников от увольнения с основного места работы даже при низкой заработной плате [5].

Развитие неформального сектора в Дальневосточном федеральном округе обусловлено его геополитическим расположением. Многие граждане без оформления трудовых договоров работают с иностранными работодателями (перевозят грузы через границу под видом купленной для собственных целей продукции; ведут бухгалтерию и осуществляют налоговый учет и т. д.); сдают жилье или предоставляют услуги частных посуточных гостиниц на дому со всем сопутствующим сервисом и т. д.

В последние годы нарастают объемы неформальной занятости, связанной с организацией неофициальной электронной торговли, с использованием параллельно российских и иностранных сайтов, таких, например, как taobao.com, ebay.com и blagmama.ru Граждане предлагают свои посреднические услуги по поиску, покупке и доставке товара из зарубежного интернет-магазина российскому покупателю. Работают целым организованным коллективом с участием отечественных и зарубежных партнеров, за услуги получают комиссионное вознаграждение, рассчитанное в зависимости от стоимости товара.

Значение неформального сектора для экономики ДФО и России неоднозначно. С одной стороны, весьма позитивна его роль в обеспечении дополнительной занятости населения и увеличении его доходов, расширении производства товаров и услуг. Неформальный сектор сдерживает резкое падение уровня жизни населения и рост безработицы. Он предоставляет возможность для многих выбрать удобный режим работы. С другой стороны, это своего рода воровство доходов у государства, отсутствие социальной и правовой защищенности занятых в теневом секторе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 01.06.2014).

2. Чупайда А. М. Влияние территориального распределения рабочей силы на развитие рынка труда в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 108—112.

3. Максимова М. В. Направление совершенствования регионального социально-экономического планирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 85—89.

4. Потуданская В. Ф., Мокрецова А. В. Классификация нестандартных форм занятости // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 76—79.

5. Новикова И. В. Теневой рынок труда: характеристика, факторы, методы измерения, способы борьбы. Германия. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. 73 с.

REFERENCES

1. Federal service of state statistics [Electronic resource]. URL: www.gks.ru (date of viewing: 01.06.2014).

2. Chupaida A. M. Influence of territorial distribution of labor forces on the labor market development in Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 108—112.

3. Maksimova M. V. Directions for improvement of regional social and economic planning // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (13). P. 85—89.

4. Potudanskay V. F., Mokretcova A. V. Classification of non-standard employment forms // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3 (13). P. 76—79.

5. Novikova I. V. The shadow labour market: characteristics, factors, methods of measurement, methods of struggle. Germany. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. 73 p.

УДК 314.1
ББК 60.7

Chernjavskaja Ekaterina Yurevna,
candidate of sociological sciences,
associate professor of the department
of financial and economic disciplines
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: timoshenko_k@bk.ru

Чернявская Екатерина Юрьевна,
канд. социол. наук, доцент кафедры
финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: timoshenko_k@bk.ru

ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ISSUES OF REPRODUCTION OF HUMAN RESOURCES IN MODERN RUSSIA

В России долгое время прослеживался этап депопуляции населения, который сопровождался понижением качественной характеристики человеческих ресурсов страны. В настоящее время отмечен незначительный прирост населения на территории Российской Федерации, но при этом отсутствуют положительные тенденции в повышении качества человеческих ресурсов. Свою роль в этом процессе сыграли как внутренние факторы демографической эволюции, так и резкое ухудшение условий существования широких масс населения в первое постсоветское десятилетие в результате социально-экономических экспериментов, а также последующая за ними трансформация российского общества. Политика же воспроизводства человеческих ресурсов в конечном счете представляет собой совокупность предоставляемых населению государственных, муниципальных и ведомственных услуг, качество и предложение которых должны постоянно совершенствоваться.

The stage of depopulation was observed in Russia for a long time, which was accompanied by reduction of the qualitative property of the country human resources. Currently, insignificant increase in population is identified in the Russian Federation; however, positive trends in the human resources quality increase are absent. Both internal factors of demographic evolutions and deterioration of the population living conditions at the beginning of the post-Soviet decade resulted from social-economic experiments, as well as the further transformation of the Russian society made their input into the process. Policy of

human resources reproduction is eventually a totality of state, municipal and departmental services rendered to population, the quality and offer of which shall be constantly improved.

Ключевые слова: трансформация систем, человеческие ресурсы, сокращение смертности, поляризация групп, здоровый образ жизни, укрепление института семьи, уровень образованности населения, изменения нравственной атмосферы, развитие предпринимательской деятельности, сценарии развития, неблагополучие детства.

Keywords: systems transformation, human resources, reduction in mortality, polarization of groups, healthy lifestyles, strengthening of the institution of family, level of education of population, changes in moral environment, business development, scenario of development, childhood unfavorability.

Трансформация российской экономической, политической и культурной систем приводит к серьезным социальным изменениям. Тенденции перемен в современной России носят противоречивый и разнонаправленный характер. Реформирование в России не сумело до конца переломить негативные экономические и социальные последствия, в результате разрушенные государственные начала, скреплявшие общество, не были заменены новыми объединенными силами, и в стране стала усиливаться поляризация групп, слоев в рамках социальной структуры.

В результате проблемы детства являются одним из следствий ухудшающейся социально-экономической и духовно-нравственной ситуации общества. Детство понимается структурным элементом общества и связано с миром взрослых. Все негативные тенденции (социальные, экономические, культурные и др.), которые прослеживаются в России, отражаются на жизнедеятельности подрастающего поколения и зеркально отображаются в последующих поколениях, снижая качество человеческих ресурсов страны.

Основной целью социально-экономической политики воспроизводства человеческих ресурсов является достижение баланса потребностей государства в эффективном использовании работающих когорт для обеспечения экономического роста и населения — в повышении качества жизни при формировании социально ориентированной экономики.

При этом с воспроизводственной точки зрения важно регулирование брачно-репродуктивных процессов, социализации и формирования будущих специалистов на всех этапах системы образования, обеспечение выживаемости, здоровья, трудоспособности населения, в том числе в старших возрастных группах, и эффективное использование в экономике всего работающего населения.

В нашей стране система управления воспроизводством человеческих ресурсов как значимое направление экономики стала формироваться сравнительно недавно. Регулирование воспроизводства населения, человеческого капитала носит спонтанный характер, вследствие чего снижается управляемость социально-экономическими процессами в регионах. Для обеспечения комплексности политики воспроизводства человеческих ресурсов необходимо разработать многоуровневую систему управления.

В настоящее время не существует единой управленческой структуры, осуществляющей функции по обеспечению даже демографической политики на региональном уровне, а тем более политики воспроизводства человеческих ресурсов. Задачи регулирования воспроизводства человеческих ресурсов распределены между различными министерствами и ведомствами, зачастую функции дублируются. Причем проводимая политика носит в основном реактивный характер, когда решаются проблемы и не уделяется должного внимания профилактике проблем, отсутствует единая стратегия. Поэтому актуальным становится координация деятельности всех ведомств, занимающихся воспроизводством человеческих ресурсов, что требует наличия регулирующего центра, разграничивающего компетенции по реализации данной политики между несколькими институтами.

Международный опыт показывает, что механизм регулирования воспроизводства населения должен учитывать всю совокупность экономических, правовых, социально-демографических, психологических факторов, оказывающих влияние на формирование человеческих ресурсов. Регулирование социально-демографической ситуации подразумевает несколько аспектов.

Во-первых, оно должно происходить на основе развитой системы институтов. Эта система должна включать как государственные учреждения здравоохранения, образования, культуры, социальной защиты, так и коммерческие образовательные, медицинские организации, агентства, предлагающие воспитательно-хозяйственные услуги, брачные агентства.

Во-вторых, регулирование должно опираться на разработанные эффективные программы, включающие государственные меры по охране материнства и младенчества, развитие ответственного родительства, диспансеризации, профилактики заболеваний среди населения, системы непрерывного воспитания и образования детей, подростков и специалистов, региональные и муниципальные программы демографического развития, а также целевые программы содействия занятости молодежи. Увеличивающиеся масштабы неблагополучного детства вызывают беспокойство как со стороны государства, так и со стороны общества, науки. Однако семья не может самостоятельно справиться с проблемами, которые являются комплексными. Они связаны с множеством теснейших связей, с проблемами других социальных институтов, общества в целом. Некоторые из них являются общесоциальными и глобальными, другие отражают специфичность российских социальных процессов. Для сокращения социального сиротства необходимы согласованные действия, заинтересованность семьи, государства, общества друг в друге.

В-третьих, для обеспечения эффективного регулирования необходимо интегрировать между собой все звенья системы воспроизводства человеческих ресурсов, объединяя программы различных министерств и ведомств и обеспечивая слаженное взаимодействие органов государственного управления на федеральном, региональном и муниципальном уровне, в целом формируя политику воспроизводства человеческих ресурсов.

В-четвертых, для социально-экономического и демографического развития регионов необходимы сильные институты, обеспечивающие нормальную работу рыночных механизмов, которые намного важнее, чем высокие темпы либерализации.

Итак, к числу факторов, негативно влияющих на качество воспроизводства человеческих ресурсов, можно отнести:

— сокращение демографических показателей;

— стабильную тенденцию неблагополучия детства;

— утрату традиционных устоев семьи;

— отторжение женщины от семьи;

— потерю мужчиной роли главы семьи и кормильца;

— сексуальную революцию, следствием которой явилось распространение либеральных взглядов на вопросы пола и добрачных половых связей, отторжение народа от религии и морали, пропаганда неограничиваемого секса, насилия, разврата, наркомании, алкоголизма;

— ухудшающееся здоровье нации и др.

В результате необходимо предпринять ряд мер, которые в будущем повысят качество человеческих ресурсов в России. К ним относятся приведенные ниже.

Сокращение смертности, повышение уровня рождаемости (улучшение дородового ухода за беременными женщинами, оказание квалифицированной помощи во время родов) путем сохранения и укрепления здоровья населения. В России демографическое воспроизводство населения не обеспечивает возможность перехода к интенсивному расширенному социальному воспроизводству человеческого фактора. Демографическое воспроизводство человеческого фактора должно реализовываться в контексте качественного обновления демографической социальной политики. Важнейшими приоритетными направлениями демографической социальной политики в современных условиях должны быть:

1) эффективность социальных программ физического развития и охраны здоровья граждан (усиление государственного контроля и поддержки здравоохранения на всех уровнях);

2) активизация социального, законодательного, экономического механизмов облегчения функции материнства для работающей женщины (реализация программ социально-трудовой адаптации, поддержка центрами социальной работы, развитие социальной инфраструктуры и облегчение процессов воспитания детей).

Формирование мотивации здорового образа жизни. Необходимо оптимизировать социальные программы физического развития и охраны здоровья граждан. Усилить государственный контроль и поддержку здравоохранения на всех уровнях (приоритет должен отдаваться здравоохранению материнства, детства и труда). В последние годы фактически распалась система охраны здоровья тружеников на предприятиях. Медицинские учреждения при предприятиях либо были переданы в муниципальное ведение, либо (что чаще всего) были просто сокращены в объемах финансирования и впоследствии закрыты. Необходимо законодательно обязать иметь на предприятиях медпункты (поликлиники, больницы, санаторно-восстановительные учреждения), соответствующие численности тружеников.

Укрепление института семьи (социальная защита семьи, повышение родительской ответственности, создание условий для полноценного развития материнства и детства, защита детей, находящихся в трудной жизненной ситуации (раннее выявление детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, работа с неблагополучными семьями, имеющими детей, и детьми группы риска) [1]. В современных условиях необходимо выделить в отдельную подсистему и модернизировать семейную политику российского общества, направленную на регулирование внутрисемейных отношений, состоящую из таких действий, как:

1) создание внешних социально-экономических условий саморазвития семьи как хозяйственной организации, образующей инновационный человеческий потенциал (например, обеспечение развития социальной инфраструктуры);

2) государственная поддержка через регулирование внешних отношений и внешнее социальное стимулирование социально-экономической хозяйственной деятельности семьи; анализ альтернативных вариантов пространственной группировки населенных пунктов и разработка социального проекта развития малых социальных поселений (населенных пунктов); социальная поддержка семей переселенцев;

3) реализация прогрессивной социально-экономической поддержки государством семей в зависимости от состава и возраста детей (разработка и внедрение системы социального стимулирования репродуктивного поведения семьи);

4) разработка формальных и неформальных образовательных программ развития семейных ценностей, законодательное совершенствование процессов пропаганды семейных отношений;

5) обновление системы социальной поддержки детей-сирот, предоставление государственной организационной, социальной и психологической помощи неполным семьям [2];

6) реализация социальной программы поддержки строительства собственного домостроения для молодых семей, обеспечение списания долга по строительству жилья долями синхронно последующему рождению или усыновлению детей.

Создание условий для изменения нравственной атмосферы в обществе, сохранение духовно-нравственных традиций семейных отношений. Усовершенствовать действенность социальной пропаганды общественно значимых семейных ценностей, социально эффективных хозяйственных отношений в семьях. Необходимо активизировать деятельность государства, направленную на развитие семейных ценностей, пропаганду здоровых, полноценных семейных отношений. Отметим, что в последние годы массмедиа тиражируют низкопробные вкусы, пропагандируют чуждые здравому смыслу ценности. Это может быть преодолено лишь согласованными целенаправленными усилиями государства и гражданского общества. Путь к достижению целей социальной пропаганды лежит через интеграцию в содержание образовательных программ всех уровней формальных и неформальных аспектов поддержки семейных ценностей и развития семьи. Пропаганда здоровой многодетной семьи, семейных ценностей, отношений разнополого брака как положительной нормы сексуальных отношений супругов должна опираться не на фрагментарные усилия энтузиастов, а на научно разработанные, взаимоувязанные системные методики. Внедрение на всех уровнях общественного взаимодействия координированных проектов социальной рекламы должно охватывать собой все органы государственного и общественного управления.

Повышение уровня образованности населения. В новых условиях образовательная деятельность и потребление образовательных услуг должны обеспечивать расширенное воспроизводство не только интеллектуально-образовательной, но и культурно-мотивационной формы человеческого фактора социальной экономики. Образование не только позволяет реализовать качественное развитие человеческого фактора, но и обусловливает социально значимые структурные сдвиги в системе занятости населения. В условиях инновационных преобразований России необходима интеграция образовательной профессиональной системы и рынка труда. Последнее предполагает решение таких задач, как:

1) обеспечение роста уровня заработной платы работников образовательного комплекса в контексте повышения социально-экономической эффективности образовательной системы в целом и ее отдельных организационных структур в частности;

2) стимулирование процессов разработки и внедрения проактивных методик образовательного саморазвития и самосовершенствования обучающихся;

3) обновление системы социально-экономической оценки эффективности образовательной системы, усиление взаимосвязи данной оценки с процессами социальной капитализации человеческого потенциала выпускников;

4) целевое конструирование системы научно-образовательных и инновационных комплексов общества.

Развитие предпринимательской деятельности в России. Переход к интенсивному расширенному социальному воспроизводству человеческого фактора предусматривает необходимость развития предпринимательской активности населения, а именно:

1) совершенствование законодательной базы, направленное на упрощение процедуры согласования технико-экономических обоснований и получения разрешительной документации на реализацию бизнес-проектов;

2) оптимизация механизма взаимодействия предпринимателя и административных органов (необходимы принципиальные изменения в таких двух направлениях, как обновление системы административного контроля предпринимательской деятельности; формирование открытой организационной культуры муниципальных образований, партнерских отношений между государственными муниципальными образованиями и предпринимательским сообществом);

3) финансовая поддержка государством малого и среднего предпринимательства (деньги из бюджета не должны распыляться по программам, смысл которых — освоение денежных средств, но через систему инновационных научных грантов государство должно организовывать создание современных, оснащенных всем необходимым предприятий, а затем передавать их в частные руки через аренду на условиях тендера, с правом последующего выкупа);

4) образовательное консультирование и целевое развитие предпринимательского (инновационного) образовательного потенциала населения;

5) поддержка сельского мелкого товаропроизводителя (государство должно сосредоточить усилия на обеспечении достойных условий качества жизни семьи сельского жителя, а также на мотивации частной хозяйственной инициативы на селе).

Однако данные меры будут иметь позитивное значение только в том случае, если государство, общество и каждый гражданин России в отдельности будут заинтересованы в их проведении, так как кризисная ситуация семьи и общества в целом является комплексной, связана с множеством проблем, которые отражают специфичность российских социальных процессов.

Управление воспроизводством человеческих ресурсов, являющееся производным социально-экономической политики, должно быть взаимосвязано с такими сферами государственного управления, как социально-экономическая политика в целом, включающая жилищную, пенсионную, региональную, инвестиционную, бюджетную, налоговую политику, политику занятости, поддержки малого бизнеса, доходов и оплаты труда, возрождения села, а также демографическая политика, включающая семейную, миграционную, информационную политику увеличения продолжительности жизни и укрепления здоровья и др.

В результате прогнозируются показатели устойчивого развития воспроизводства человеческих ресурсов Российской Федерации на период до 2020 года [3]:

• К 2020 году запланировано снижение уровня абсолютной бедности с 13,4% в 2010-м до 6—7% в 2020 году; увеличение среднего класса к 2020 году — до более чем 50% населения. Запланированы меры по укреплению системы здравоохранения, образования, социальной адаптации инвалидов, вовлечению молодежи в трудовую и экономическую деятельность, повышению уровня пенсионного обеспечения.

• Уровень безработицы сократится до 4% трудового населения.

• Средний уровень обеспеченности жильем достигнет к 2020 году около 30 кв. м на человека (или около 100 кв. м на среднестатистическую семью); сократится срок обеспечения жильем социального найма малоимущих граждан до 3–5 лет после постановки на учет; будут внедряться кредитно-финансовые механизмы жилищного строительства и развития коммунальной инфраструктуры.

• Расходы на здравоохранение составят 7% ВВП в 2020 году (4,2% в 2010 году).

• Реабилитация и социальная интеграция людей с ограниченными возможностями: число детей-инвалидов, получивших реабилитационные услуги в специализированных учреждениях для детей с ограниченными возможностями, в общем количестве детей-инвалидов к 2020 году составит 60% (40% в 2010 году).

• Уровень занятости инвалидов составит в 2020 году 40% от общего числа инвалидов.

• К 2020 году охват населения высшим и средним профессиональным образованием составит 60—70% (около 50% в 2010 году).

• В конце 2012 года принята Государственная программа «Развитие здравоохранения», рассчитанная до 2020 года. Результатами ее реализации должны стать:

создание устойчивой мотивации населения к ведению здорового образа жизни;

повышение удовлетворенности населения качеством медицинских услуг;

создание условий для получения любым гражданином страны независимо от его места жительства гарантированного объема медицинской помощи, удовлетворяющей единым требованиям по доступности и качеству;

повышение социальной привлекательности, уровня квалификации медицинских кадров и престижа профессии, в том числе на основе существенного увеличения заработной платы;

создание условий для роста численности населения и увеличения продолжительности жизни.

• Будет обеспечено получение бесплатных услуг дополнительного образования не менее чем 60% детей в возрасте от 5 до 18 лет.

• Будет обеспечено участие в непрерывном образовании не менее 50% граждан трудоспособного возраста ежегодно.

• Общие расходы на образование увеличатся с 4,8 до 7% ВВП в 2020 году.

В качестве целевых показателей в программе определены:

— снижение смертности от всех причин (на 1000 населения) — до 11,4 в 2020 году;

— снижение в 2020 году материнской смертности (случаев на 100 тысяч родившихся живыми) — до 15,5 и младенческой смертности (случаев на 1000 родившихся живыми) — до 6,4;

— снижение в 2020 году смертности (на 100 тысяч на-

селения) от болезней системы кровообращения — до 622,4, от дорожно-транспортных происшествий — до 10, от новообразований (в том числе злокачественных) — до 190;

— снижение в 2020 году потребления алкогольной продукции (в перерасчете на абсолютный алкоголь, литров на душу населения в год) — до 10 и распространенности потребления табака среди взрослого населения — до 25%, среди детей и подростков — до 15%;

— увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении (лет) — до 74,3 к 2020 году и др.

Стоит отдельно рассмотреть стратегическое планирование регионального развития Волгоградской области. Стратегический план устойчивого развития Волгограда определен периодом до 2025 года.

1. Развитие демографической ситуации в Волгограде может происходить по следующим сценариям (табл.).

Таблица

Сценарии развития Волгоградской области до 2025 года [4]

	Средний сценарий	**Пессимистический сценарий**	**Оптимистический сценарий**
Коэффициент роста рождаемости	1,4	1,2	1,65
Продолжительность жизни	Мужчины — 64,3 года; женщины — 74,4 года	Не изменится	Мужчины — 69 лет; женщины — 80 лет
Миграционный приток населения	Не изменится	До 13 тыс. чел. в год	До 35 тыс. чел. в год
Величина населения	1028–1045 тыс. чел.	976–971 тыс. чел.	1084–1163 тыс. чел.

Из приведенных данных видно, что все представленные прогнозы направлены на рост рождаемости и продолжительности жизни, при этом большие ожидания возлагаются на миграцию населения. Для того чтобы оптимистический сценарий был реализован, необходимо повысить качественный уровень в других стратегических направлениях, таких как образование, здравоохранение, предпринимательство.

2. Направления стратегического развития системы образования Волгограда:

1) повышение качества общего образования (то есть реальной функциональной грамотности выпускников школ и дошкольных учебных заведений);

2) расширение возможностей образовательных учреждений Волгограда для обучения детей из необеспеченных семей и с ограниченными физическими возможностями;

3) обеспечение доступности образования;

4) обеспечение гарантии прав детей на получение качественного образования;

5) изменение, обновление и качественное совершенствование кадрового состава системы образования Волгограда;

6) целенаправленное обновление учебно-материальной базы;

7) развитие общественно-гражданских форм правления в учебных заведениях Волгограда, развитие системы общественной экспертизы, общественного мониторинга состояния образования и качества предоставляемых образовательных услуг;

8) строительство новых и реконструкция существующих общеобразовательных школ и дошкольных образовательных учреждений, использование помещений школ и ДОУ по их назначению.

Ожидаются следующие результаты:

1) совершенствование условий получения и повышения качества образования, способствующих развитию единого образовательного пространства Волгограда;

2) значительный рост научного потенциала Волгограда, предоставляющий возможность для проведения научных исследований и разработок в различных областях;

3) ориентация системы обучения, подготовки и переподготовки кадров на потребности рынка труда, максимальная адаптация выпускников к меняющимся условиям социальной среды;

4) подготовка специалистов с широким базовым уровнем образованности, способных переключиться с одного вида деятельности на другой, с обширными коммуникативными умениями и навыками;

5) концентрация на территории Волгограда вузовской науки, способствующей развитию Волгограда как научного и образовательного центра Южного федерального округа;

6) экологизация образования и воспитания, способствующая преодолению у подрастающего поколения «философии потребления», а также сохранению его здоровья в системе образования Волгограда.

3. Направления стратегического развития здравоохранения Волгограда:

1) профилактика наиболее значимых заболеваний и формирование здорового образа жизни, предусматривающие необходимость реализации следующих мероприятий:

а) создание городского диагностического центра;

б) профилактика, ранняя диагностика и эффективное лечение сердечно-сосудистых заболеваний, йоддефицитных состояний;

в) профилактика и лечение травматологических заболеваний, онкологических заболеваний, сахарного диабета, социально обусловленных заболеваний: ВИЧ-инфекции, СПИДа, туберкулеза, ИППП, наркомании;

г) формирование здорового образа жизни у населения;

2) укрепление и охрана здоровья матери и ребенка;

3) формирование эффективной технологической модели организации медицинской помощи населению, предусматривающей необходимость реализации различных мероприятий.

Реализация вышеуказанных направлений позволит:

1) обеспечить качественные положительные изменения в медицинском обслуживании жителей Волгограда, а также развитие наиболее приоритетных направлений медицинской помощи;

2) повысить доступность и качество оказываемой медицинской помощи и лекарственного обеспечения;

3) реализовать программу государственных гарантий, а также повысить уровень здоровья беременных женщин и детей;

4) сформировать здоровый образ жизни у населения;

5) улучшить демографические показатели и показатели здоровья населения;

6) снизить уровень травматизма населения, а также показатель младенческой и материнской смертности;

7) уменьшить заболеваемость социально значимыми заболеваниями: ВИЧ-инфекцией, СПИДом, туберкулезом, гепатитом, ИППП — и количество абортов;

8) оптимизировать количество круглосуточных стационарных коек;

9) увеличить количество муниципальных аптек в Волгограде, в том числе круглосуточных;

4. Направлениями стратегического развития предпринимательства в Волгограде являются:

1) совершенствование предпринимательской инфраструктуры, повышающей производственный потенциал и инвестиционную привлекательность Волгограда;

2) стимулирование бизнес-процессов и формирование развитой предпринимательской среды для обеспечения положительного мультипликативного эффекта развития производства потребительских товаров и услуг;

3) привлечение в Волгоград крупных международных компаний, позволяющее предприятиям Волгограда адаптироваться на международных рынках, совершенствовать качество выпускаемой продукции и услуг, обеспечивать их конкурентоспособность;

4) повышение конкурентоспособности и привлекательности Волгограда среди других региональных центров страны за счет развития предпринимательства в сферах промышленного производства, услуг, туризма;

5) повышение занятости населения Волгограда и увеличение налоговых отчислений в бюджет Волгограда за счет создания объектов предпринимательской инфраструктуры;

6) повышение международного статуса Волгограда и увеличение его привлекательности как города эффективного ведения бизнеса и комфортного проживания за счет проведения в Волгограде международных мероприятий, развития инфраструктуры предпринимательства, создания сферы услуг на уровне мировых стандартов.

Ожидаются следующие результаты стратегии развития предпринимательства в Волгограде:

1) в 2011—2015 годах за счет мероприятий, реализуемых в рамках стратегии комплексного развития и частично стратегии интеграционного развития, доля малого бизнеса в общем объеме производства всех предприятий Волгограда может увеличиться до 30%;

2) в 2016–2025 годах при условии сбалансированной реализации всех трех вариантов стратегии развития предпринимательства доля малого бизнеса в общем объеме производства всех предприятий Волгограда должна приблизиться к уровню 50%, что в значительной мере соответствует параметрам функционирования малого бизнеса в развитых странах.

Таким образом, развитие человеческих ресурсов продиктовано логикой трансформации общества и является наиболее важным фундаментальным стратегическим результатом всех социально-экономических реформ. Человеческие ресурсы обладают системообразующим качеством, от них зависит эффективность использования всех остальных ресурсов. Данная категория объединяет население в трудоспособных возрастах, население младше (от 1 года до 14 лет) и старше (от 55 лет у женщин и 60 лет у мужчин) трудоспособного возраста.

Человек стал рассматриваться как ресурс, элемент социальной организации в единстве трех основных компонентов: трудовой функции, социальных отношений, состояния работника. Концепция человеческих ресурсов признает необходимость капиталовложений в формирование, использование и развитие человеческих ресурсов исходя из их экономической целесообразности. Человеческий фактор стал не менее значимым объектом инвестиций, чем оборудование, технологии, информация. Кроме того, человеческие ресурсы страны являются не простой совокупностью человеческих ресурсов регионов и территорий, ее составляющих: национально-культурные, ментальные, традиционные отличия характеристик людей, проживающих в разных регионах, являются функциями, потенцирующими базовые универсальные компоненты человеческого капитала, присущего всем индивидам, что может вызывать синергетический эффект от деятельности человеческих ресурсов. Это то, что принципиально отличает категорию «человеческие ресурсы» от схожих понятий — «человеческий капитал», «человеческий потенциал».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тимошенко Е. Ю. Проблема социального сиротства в Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 3. С. 167—178.

2. Тимошенко Е. Ю. Проблема обеспечения прав и свобод социальных сирот в условиях трансформации российского общества (на примере Волгоградской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 4. С. 36—39.

3. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Официальный сайт Администрации Волгограда и Волгоградской области [Электронный ресурс]. URL: http://www.volgadmin.ru (дата обращения: 20.10.2013).

4. Стратегический план устойчивого развития Волгограда до 2025 года // Официальный сайт Администрации Волгограда и Волгоградской области [Электронный ресурс]. URL: http://www.volgadmin.ru (дата обращения: 20.10.2013).

REFERENCES

1. Timoshenko E. Yu. Problem of social orphanhood in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. № 3. P. 167—178.

2. Timoshenko E. Yu. Issue of ensuring the rights and freedoms of orphans in the transformation of Russian society (on the example of Volgograd region) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. № 4. P. 36—39.

3. Concepts of the long-term economic development of the Russian Federation for the period up to 2020 // Official site of Volgograd and Volgograd Region [Electronic resource]. URL: http://www.volgadmin.ru (date of viewing: 20.10.2013).

4. The Strategic Plan for Sustainable Development of Volgograd to 2025 // Official site of Volgograd and Volgograd Region [Electronic resource]. URL: http://www.volgadmin.ru (date of viewing: 20.10.2013).

УДК 658.114:330.35
ББК 65.290.31:65.012.332

Yulenkova Irina Borisovna,
candidate of economic sciences,
assistant professor of the department
of finance and credit of Mordvinian
State University named after N. P. Ogarev,
Saransk,
e-mail: regionologiya_lk@mail.ru

Юленкова Ирина Борисовна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
финансов и кредита
Мордовского государственного
университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: regionologiya_lk@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА [1]

THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERACTION BETWEEN ECONOMIC GROWTH AND INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP [2]

В условиях развертывания общемировых процессов глобализации и становления экономики знаний как новой системы экономических отношений перед Российской Федерацией остро стоит вопрос о необходимости перехода от экспортно-сырьевой к прогрессивной, инновационной экономике, которая базируется на новом качестве экономического роста, новой структуре экономики и бизнеса, создании эффективной и динамичной национальной инновационной системы. Переход на новую ступень научно-технического развития потребовал усиления инновационной активности и адекватного подхода к нововведениям. В статье дан анализ теоретических аспектов с систематизацией точек зрения авторов и обоснованием собственной позиции по проблеме взаимосвязи экономического роста и инновационного предпринимательства.

In the context of deployment of the worldwide processes of globalization and establishing the knowledge economics as the new system of economic relations, the Russian Federation faces the issue of the necessity to transfer from the export of raw materials economics to the progressive, innovative one based on the new feature of economic growth, new structure of economics and business, on creating effective and dynamic national innovation system. Transition to a new stage of scientific and technical development demanded strengthening of innovation activity and adequate approach to innovations. The paper has analyzed theoretical aspects with systematization of the viewpoints of different authors, and has justified the author's personal standpoint on the issue of interaction between the economic growth and the innovative entrepreneurship.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, экономический рост, проблемы, нововведения, факторы, теории, инновации, результативность, конкурентоспособность, технологии, потенциал, экономическая стабильность.

Keywords: innovative entrepreneurship, economic growth, problems, innovations, factors, theories, innovations, effectiveness, competitiveness, technologies, capacity, economic stability.

«Значение и роль для общества такого мощного и динамичного сектора, как малое предпринимательство, а также проблемы, тормозящие его развитие, предопределяют необходимость формирования комплексной государственной политики по поддержке этой сферы. Одно из направлений, которое необходимо развивать, — это малое инновационное предпринимательство» [1, с. 175]. Проблема взаимосвязи экономического роста и инновационной деятельности малого предпринимательства традиционно привлекает внимание многих зарубежных и отечественных исследователей.

В экономической науке при определении причин быстрого или медленного экономического роста, а также интенсивного расширенного воспроизводства в качестве основной из них справедливо признается научно-технический прогресс, подчеркивается, что экономическое развитие происходит не столько вследствие роста накопления, сколько за счет его эффективности, обеспечиваемой применением новых технологий и использованием передовых достижений научно-технического прогресса.

Хотя инновационная практика существует много столетий, предметом специального научного изучения инновации стали лишь в XX веке.

Ретроспективный анализ теории инноваций позволяет выделить три значимых этапа в ее эволюции:

— 1910—1930-е — формирование фундаментальных основ теории (период базисных инноваций в этой сфере научного познания);

— 1940—1960-е — развитие и детализация базовых инновационных идей предыдущего периода;

— с середины 1970-х по настоящее время — новый теоретический прорыв, связанный с освоением и распространением технологического уклада, волной эпохальных базисных инноваций в период становления постиндустриального общества. Этот период охватит, вероятно, и первые десятилетия XXI века.

Связь между инновациями и экономическим ростом уже достаточно давно стала предметом научного исследования. Так, отечественным экономистом Н. Д. Кондратьевым, проводившим анализ динамики основных экономических показателей для ведущих стран мира, было выявлено, что существенные изменения техники (паровой двигатель, железные

[1] Статья публикуется при финансовой поддержке РГНФ № 14-12-13015 «Развитие теории и методологии формирования системы консолидированного финансового обеспечения инновационного малого предпринимательства в регионе».
[2] Publication of the article is supported by RGNF № 14-12-13015 «Development of the theory and methodology of formation of the system of consolidated financial support of innovative small businesses in the region».

дороги, электрическая энергия и т. п.) и включение в мировые хозяйственные связи новых государств происходят в начале повышательной волны большого экономического цикла [2, с. 197]. Фактически было осуществлено эмпирическое доказательство приоритета качественной (инновационной) составляющей экономического роста для положительной социально-экономической динамики.

Идею Н. Д. Кондратьева в своих работах существенно развил представитель австрийской школы Й. А. Шумпетер, создавший инновационную теорию предпринимательства, на основе которой уже в 1930-е была сформулирована «кондратьевская циклическая парадигма» в направлении инновационной концепции «длинных волн» [3]. В противовес классическому представлению об органической эволюции Й. Шумпетер предлагал дисгармоничную теорию скачкообразного развития, вызванного нововведениями, внедрение которых у большинства предпринимателей концентрируется на достаточно коротком временном интервале, что и обусловливает неизбежность циклического развития. Высокая норма прибыли успешных новаторов побуждает других предпринимателей следовать их примеру. Новаторские усилия ослабевают, создавая дефляционное давление на экономику (из-за снижения спроса на кредит) и вызывая рецессию.

Автор различал «факторы изменения», которые являются эндогенными для капитализма, и те, которые являются экзогенными [4, с. 11–12]. Войны, революции, социальные волнения, правительственная политика, землетрясения и выращивание сельскохозяйственных культур признаются им в качестве экзогенных. Эндогенные факторы экономического роста ученый связывал с развитием. «Под развитием будем понимать только такие изменения в экономической жизни, которые не влияют на него извне, а происходят от его собственной инициативы, то есть изнутри», — подчеркивает Й. Шумпетер [5, с. 154]. Развитие — это процесс прерывчатых изменений и неуравновешенности, вызванных инновациями, — «осуществление новых комбинаций» [Там же. С. 159].

На необходимости качественных изменений в производительных силах и сконцентрировали внимание экономисты первой половины XX века. Появление новых предприятий усиливает конкуренцию со старыми, которые или полностью вытесняются из отраслей, или ограничивают объем производства. В этом Й. Шумпетер видел процесс «созидательного разрушения»; росту безработицы в старых отраслях, по мнению австрийского ученого, противостоит увеличение спроса на рабочую силу в новых секторах экономики. При этом успех рыночной системы он связывает не с эффективным достижением статического оптимального равновесия, а со способностью осуществлять динамические изменения в технологии и достигать динамического роста посредством таких изменений [3, с. 426—427].

В теории Й. Шумпетера инновациям отводится центральная роль. Ученый охарактеризовал инновацию «как установление новой производственной функции. Это может быть производство нового товара, внедрение новых форм организации, таких как, например, слияние, открытие нового рынка и т. п.» [6, с. 62]. Инновация отличается от изобретения, которое является, по словам автора, сырым материалом для инновации. «Лица, которые вводят новые производственные функции, которые отличаются от воспроизводимых старых производственных функций и изменяют пропорции и количество факторов производства в границах последних, называются предпринимателями» [Там же. С. 77]. Инновации требуют больших усилий, чем обычное ведение бизнеса, потому что предусматривают внедрение неиспытанного. Но если новый способ производства становится известным другим предпринимателям, им становится легче: «1) делать именно то же, 2) улучшать и 3) делать подобные вещи в подобных направлениях». Последние два вида Шумпетер назвал «индуцированными инновациями», а первый, наверное, совсем нельзя назвать инновацией. Это объясняет тот факт, что инновации распределены во времени неравномерно и появляются пучками или кластерами, вдобавок «в конкретное время распределенные в экономической системе не случайно, а имеют тенденцию концентрироваться в определенных секторах и секторах, связанных с ними». Шумпетер предположил, что инновации внедряются новыми людьми и новыми фирмами, которым дают возможность получать прибыль лишь некоторое время и которые в конце концов выбывают из конкуренции и приходят в упадок. Но есть и исключения — случаи гигантских компаний, являющихся каркасом для сменного персонала, который, в свою очередь, последовательно проводит инновации. Такое явление Шумпетер назвал трестовым капитализмом, чтобы отличить его от конкурентного капитализма. «Инновации обычно требуют создания нового оборудования (или модернизации старого) и требуют времени и расходов» [Там же. С. 68—69].

Деньги появляются благодаря созданию кредита или имеют источник бюджетных субвенций. Сбережения — главным образом следствие наличия прибылей, которые, в свою очередь, преимущественно происходят от инноваций. Поэтому сбережения в конце концов также образуются из кредита. Сбережения определены как «выделение домохозяйством части текущих прибылей для приобретения права на доход или для возврата долга» [Там же. С. 49]. Для фирмы это называется накоплением. Сбережение и накопление отличаются от удержания от потребления и создания запасов; сбережения в понимании Шумпетера никогда не могут быть причиной кризиса. «Принятие решения о купле права на доход назовем инвестициями» [Там же. С. 51], — говорит Шумпетер. Для домохозяйств это означает куплю акций, облигаций, земли и недвижимости. Для фирм сюда входят также «затраты на все виды производственных товаров после замены», которые называются «реальными инвестициями». Поэтому сбережения и инвестиции — разные события.

Шумпетер применил равновесную концепцию в понимании одного из основателей теории маржинализма — выдающегося французского экономиста-математика Леона Вальраса, утверждавшего, что «каждая фирма, промышленность и домохозяйство не имеют ни единых стимулов делать что-то свыше того, что они уже делают» [Там же. С. 20]. Важность системы Вальраса состоит в тенденции экономики к равновесию, что и наблюдается в реальной жизни. Реальная жизнь, конечно же, не обеспечивает требования системы Вальраса, но и не разрушает ее значения. Предприниматели, проводя инновационную деятельность во время повышательной волны и передвигая экономику выше равновесия, обеспечивают базу для технологической ренты и, как следствие, благосостояния. Однако технологические ренты уменьшаются по мере того, как предшествующие инновации становятся установившейся практикой в экономической жизни, обусловливая тем самым появление понижательной волны.

Следует заметить, что термин «инновация» происходит

от лат. innovatio, что означает «возобновление», «изменение» [7, с. 317]. Помимо определения, впервые предложенного Шумпетером, заслуживает также внимания подход К. Купера и К. Арджириса, которые определяют инновацию как «создание и реализацию новой идеи». Ученые пришли к выводу о том, что «до тех пор, пока идея воспринимается как новая и имеет необычные изменения для связанных с ней лиц, она является инновацией» [8, с. 298].

В «Большом экономическом словаре» термин «инновации» имеет два значения. Во-первых, они рассматриваются как вложение средств в экономику, которое обеспечивает смену поколений техники и технологии; во-вторых, как новая техника, технология, являющиеся результатом достижений научно-технического прогресса [7, с. 307]. По нашему мнению, необходимо отметить определенную несогласованность такой трактовки: с одной стороны, речь идет об инвестициях, где инновационные процессы выступают как объект инвестирования; с другой — о материальных и нематериальных благах, которые отличаются от других своей новизной. Таким образом, по содержанию они могут определяться понятиями «изобретения» и «разработки». В результате первая составляющая приведенного объяснения термина инноваций не раскрывает его содержания, а вторая не дает четкого представления о его сущности.

Отдельные исследователи рассматривают инновации не как понятие, а как проявление через выполнение ряда функций. Например, в «Большом коммерческом словаре» они определяются как «комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства, необходимого для удовлетворения потребностей человека, которые изменяются под влиянием общества, а также связанные с этим нововведением изменения» [9, с. 157]. В этом случае в основе сущности данного понятия заключается деятельность, что, по нашему мнению, должно быть рассмотрено как самостоятельная дефиниция.

Р. А. Фатхутдинов считает целесообразным разграничить понятия «новшество» и «инновация». Новшество ученый понимает как результат фундаментальных прикладных исследований и разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности, а инновации — как конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, научно-технического или другого вида эффекта [10].

Среди современных исследователей проблемы наиболее четкое различие в толковании терминов «инновация» и «новшество» дает Е. Ю. Качанова. Под инновацией она понимает «конечный результат интеллектуальной деятельности специалистов, опредмеченный в виде новых объектов (продуктов, технологий, услуг), отличающихся от предыдущих новыми свойствами». Кроме того, автор также отмечает, что созданию инноваций предшествует новшество, под которым подразумевается «результат освоения научной идеи, закрепленный в документе и в ряде случаев воплощенный в образце новой техники, продукции или материала, описании технологии или услуги. Новшество — это документально оформленная разработка, основанная на результатах ранее проведенных прикладных и фундаментальных исследований» [11].

В фундаментальных исследованиях по проблемам инноваций речь идет о науке, сфере реальной экономики и материальных услуг, где характер исследований нацелен на четкую регламентацию и технологизацию инноваций по законам получения прибыли и носит в основном характер прагматичной оценки их результатов.

Отсутствие единого теоретического подхода к определению содержания категории «инновации» на практике проявляется в самостоятельном перечне признаков, которые обусловлены потребностями действительности. Так, согласно проекту закона Российской Федерации «Об инновационной деятельности», предложенному депутатами Государственной Думы, «инновация (нововведение) — конечный результат инновационной деятельности, реализованный в виде нового или усовершенствованного продукта, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (экономическом обороте)» [12].

В данном случае прослеживается независимость содержания инновации от содержания научного изобретения или разработки. Иными словами, инновация выступает результатом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, воплощается в новых (усовершенствованных) продуктах, услугах или новых решениях. Кроме того, к положительным сторонам такого определения следует отнести рыночную направленность применения указанных результатов, что также является характерной чертой инновации. Однако в данной дефиниции не учитывается то, что сущность инновации проявляется в ее взаимодействии с такой категорией, как «риск», что объясняет неприятие рынком предложенного нововведения. Исходя из приведенной редакции, инновации должны быть конкурентоспособными и существенно улучшать структуру производства и (или) социальной сферы, что уже предполагает их успешность. Пренебрежение рисками, присущими внедрению инноваций, может иметь негативные последствия. Сказанное обусловливает необходимость четкого определения понятия «инновация» и связанных с ней процессов.

Учитывая особенности, выявленные в процессе сравнения различных теоретических подходов к сущности понятия «инновация», считаем целесообразным рассматривать инновацию как качественно новый (или существенно усовершенствованный) результат научно-исследовательской или практической деятельности, воплощенный в технологии, продукте, услуге или решении с целью дальнейшего продвижения на рынке до потенциального потребителя и удовлетворения его потребностей.

По нашему мнению, преимуществом такого определения понятия инновации является возможность установления критериев оценки ее целесообразности (необходимости) через признание рынком. Иными словами, путем рыночного регулирования приоритеты по внедрению инноваций будут определяться не государством, а их потребителями, следствием чего станет эффективный и качественный экономический рост.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Юленкова И. Б. Активизация государственной поддержки предпринимательства как важнейшее условие социально-экономического развития в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2. С. 175—178.

2. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989. 523 с.

3. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. 540 с.

4. Schumpeter J. A. Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism / Ed. by R. V. Clemence; With a New Introduction by Richard Swedberg. Transactions Publishers, 1989. P. 11—12.

5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем. В. С. Автономова и др. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

6. Schumpeter J. A. Business Cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. N. Y.; Toronto; L.: McGraw-Hill Book Company, 1939. 461 p.

7. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азримяна. М.: Ин-т экономики, 1999. 1472 с.

8. The Concise Blackwell Encyclopedia of Management / Ed. by C. L. Cooper and C. Argyris. Oxford: Blackwell Publishers, 1998. 720 p.

9. Большой коммерческий словарь / Под ред. Т. Ф. Рябовой. М.: Война и мир, 1996. 399 с.

10. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности // Управление персоналом. 2000. № 1. С. 29—39.

11. Качанова Е. Ю. Классификационный анализ в изучении и управлении инновационной деятельностью библиотек // Науч. и техн. б-ки. 2002. № 10. С. 5—24.

12. Об инновационной деятельности в Российской Федерации: Законопроект № 271376—5 [Электронный ресурс]. URL: http://asozd.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=271376—5&02 (дата обращения: 15.01.2013).

REFERENCES

1. Yulenkova I. B. Activation of the state support of entrepreneurship as a key condition for economic and social development in modern conditions // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2. P. 175—178.

2. Kondratiev N. D. Problems of economic dynamics. M.: Economics, 1989. 523 p.

3. Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. M.: Economics, 1995. 540 p.

4. Schumpeter J. A. Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism / Ed. by R. V. Clemence; with a New Introduction by Richard Swedberg. Transactions Publishers, 1989. P. 11—12.

5. Schumpeter J. A. The theory of economic development (the study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions) / Translation from German by V. S. Avtonomova et al. M.: Progress, 1982. 455 p.

6. Schumpeter J. A. Business cycles: theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process. N. Y.; Toronto; L.: McGraw-Hill Book Company, 1939. 461 p.

7. Large economic dictionary / Ed. by A. N. Azrimyan. M.: Institute of Economics, 1999. 1472 p.

8. The Concise Blackwell Encyclopedia of Management / Ed. by C. L. Cooper and C. Argyris. Oxford: Blackwell Publishers, 1998. 720 p.

9. Large commercial dictionary / Ed. by T. F. Riabova. M.: War and Peace, 1996. 399 p.

10. Fatkhutdinov R. Innovation management as a system of higher competitiveness // Personnel management. 2000. № 1. P. 29—39.

11. Kachanova E. Yu. Classification analysis in the study and management of innovative activity of the libraries // Scientific and technical libraries. 2002. № 10. P. 5—24.

12. Innovative activity in the Russian Federation: Bill № 271376—5 [Electronic resource]. URL: http://asozd.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=271376—5&02 (date of viewing: 15.01.2013).

УДК 657
ББК 65.052.2

Dyukina Tatiana Olegovna,
candidate of economic sciences, associate professor,
professor of the department
of statistics, accounting and auditing
of Saint Petersburg State University,
St. Petersburg,
e-mail: dtodom@mail.ru

Soldatenkova Olga Vladimirovna,
postgraduate student of Saint Petersburg State University,
assistant of the department
of statistics, accounting and auditing
of Saint Petersburg State University,
St. Petersburg,
e-mail: os16554@yahoo.com

Дюкина Татьяна Олеговна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры статистики, учета и аудита
Санкт-Петербургского государственного университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: dtodom@mail.ru

Солдатенкова Ольга Владимировна,
соискатель Санкт-Петербургского
государственного университета,
ассистент кафедры статистики, учета и аудита
Санкт-Петербургского государственного университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: os16554@yahoo.com

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ

NON-MATERIAL ASSETS: FAIR VALUE AND WAYS OF RESEARCH ASSESSMENT

В научной статье рассмотрена проблема оценки нематериальных активов и определения их справедливой стоимости с целью представления адекватной (рыночной) оценки активов в финансовой отчетности. Согласно МСФО и ПБУ для определения справедливой стоимости нематериальных активов необходим активный рынок. Для рассматриваемой категории активов в большинстве случаев такой рынок невозможен. Авторами представлены основные подходы к оценке нематериальных активов, способы их оценки, позволяющие определить стоимость нематериальных активов. Результатом исследования является выявление оптимального подхода для определения справедливой стоимости нематериальных активов — доходного, представляющего собой агрегатированные фиксированный платеж роялти и метод чистой приведенной стоимости.

The scientific article has examined the issues of assessment of intangible assets and determination of their fair value in order to present adequate (market) evaluation of assets in financial statements. According to IFRS and RAS, the active market is required for determination of the fair value of intangible assets. In the most cases such market is impossible for the assets category under consideration. The authors have presented the main approaches to assessment of intangible assets, methods of their assessment that allow determining the value of intangible assets. Research results in detection of the optimal approach to determination of the fair value of intangible assets that is the aggregated fixed payment of royalty and the method of pure fair value.

Ключевые слова: чистая стоимость, нематериальные активы, доходный метод, бухгалтерский учет, оценка, внеоборотные активы, капитальные вложения, переоценка, рыночная стоимость, экономические выгоды, активный рынок, затраты.

Keywords: net value, intangible assets, income method, accounting, evaluation, fixed assets, capital investments, revaluation, market value, economic benefits, active market, costs.

Нематериальные активы (НМА) являются немаловажными и принципиально значимыми объектами российского бухгалтерского учета, что сегодня признает научное сообщество [1]. Понятие НМА вошло в теорию и практику на этапе развития рыночных отношений в России. Описываемые активы, входящие в состав внеоборотных, способны повысить инвестиционную привлекательность, увеличить рыночную стоимость предприятия, обеспечить конкурентные преимущества как на внешних, так и на внутренних рынках. Сегодня нематериальные активы либо используются в компании, либо предоставляются во временное пользование в соответствии с заключенными договорами.

Учет нематериальных активов регламентируется Положением по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) и Международным стандартом финансовой отчетности № 38 «Нематериальные активы» (МСФО 38). Основной сложностью при принятии нематериальных активов к учету является неопределенность механизма определения стоимости.

Согласно ПБУ 14/2007 для признания объекта в качестве нематериального актива необходимо выполнить следующие условия:

1) возможность отделения его от других активов;

2) способность приносить доход в будущем;

3) использование в течение длительного периода времени, более 12 месяцев;

4) отсутствие предназначения для последующей перепродажи;

5) использование для производственных или управленческих нужд.

Международные стандарты финансовой отчетности предъявляют другие требования для признания нематериального актива, а именно:

1) актив должен быть идентифицируемым (является отдельным объектом, а следовательно, может быть продан, защищен лицензией);

2) организация обладает правом на получение экономических выгод от использования актива в будущем;

3) стоимость актива поддается достоверной оценке.

Согласно МСФО 38 необходимо, чтобы все издержки на производство нематериального актива при его создании или приобретении признавались в качестве расходов по мере их возникновения, за исключением некоторых случаев, которые представлены ниже:

1) когда есть уверенность, что затраты, понесенные при изготовлении или покупке нематериального актива, могут принести компании будущие экономические выгоды, которые будут больше первоначально ожидаемых;

2) когда имеется возможность оценить затраты и сформировать стоимость актива.

Нематериальный актив в бухгалтерском учете фиксируется по первоначальной стоимости, которая складывается из суммы фактических затрат на его изготовление или приобретение. В бухгалтерской отчетности нематериальный актив отражается по остаточной стоимости, которая представляет собой первоначальную или восстановительную стоимость за вычетом амортизационных отчислений и резервов под обесценение актива. Согласно и МСФО, и РСБУ нематериальный актив может подвергаться переоценке. В ПБУ правила проведения переоценки описаны следующим образом: организация, владеющая имуществом, имеет право не чаще одного раза в год переоценивать группы однородных НМА согласно текущей рыночной стоимости, которая определяется только лишь по данным функционального (реального) рынка указанных объектов (на начало отчетного года) [2]. В последующем переоценку стоимости следует проводить регулярно. Если такое управленческое решение принимается, то оно обязательно должно быть зафиксировано в учетной политике организации. По МСФО также можно учитывать нематериальные активы по переоцененной стоимости [3].

Главной сложностью оценки НМА является то, что большинство таких объектов уникальны и обладают чрезвычайно низкой ликвидностью, что может затруднить оценку их текущей рыночной стоимости. Текущая рыночная стоимость определяется только по данным текущего рынка тех НМА, которые переоцениваются. Определение активного рынка отсутствует в российских стандартах бухгалтерского учета, но его категория имеется в МСФО 36: активный рынок — это площадка, на которой действуют одновременно следующие условия:

1) товары, торговля которыми осуществляется на рынке, являются однородными;

2) каждый может получить информацию о ценах;

3) в любое время можно найти добровольно вступающих в операции продавцов и покупателей.

Возмещаемая стоимость актива — это ценность использования актива или справедливая стоимость за вычетом всех расходов, которые могут быть связаны с продажей. Из этих двух величин выбирается наибольшая. Под ценностью использования понимается стоимость денежных потоков в будущем, которые могут быть получены от актива.

Переоцененная стоимость должна быть аналогична справедливой стоимости. Справедливая цена в соответствии с МСФО 13 определяется как стоимостная оценка, которая была бы получена за продажу актива или выплачена за передачу обязательства в рамках сделки, совершаемой в обычном порядке между участниками рынка на дату оценки. Справедливая стоимость НМА с точки зрения бухгалтерского учета — это цена выхода (продажи) НМА на наиболее благоприятном рынке, на котором совершает сделки компания, представляющая финансовую отчетность. Сделка по продаже актива или передаче обязательства представляет собой гипотетическую сделку на дату оценки, которая считается условно осуществляемой и включает достаточный период времени нахождения актива на рынке [4].

Оценка справедливой стоимости нематериального актива должна учитывать возможность участника рынка формировать экономические выгоды от использования актива наиболее оптимальным способом [5]. Или также от продажи актива другому участнику рынка, который будет использовать данный актив наиболее эффективным и наилучшим образом. Наиболее эффективное использование означает такое использование актива участниками рынка, при котором достигается максимальная стоимость актива. При определении наилучшего и наиболее эффективного использования актива во внимание принимается следующее:

1) физические ограничения (свойства объекта, которые участники рынка использовали бы при определении цены актива);

2) юридические ограничения (использование актива не обязательно должно быть разрешено юридически на дату оценки, но не должно быть юридических запретов на конкретный способ использования объекта);

3) экономическая целесообразность (гарантия получения достаточных доходов или денежных потоков для обеспечения дохода от инвестиций потенциально заинтересованным лицам в зависимости от выбранного способа использования актива, который физически и юридически является возможным).

МСФО 13 предусматривает, что выбранный способ использования актива является наиболее верным и правильным, если только рыночные факторы не указывают на максимизацию стоимости данного актива в случае другого использования. Компании, обладающие нематериальными активами и представляющие свою финансовую отчетность, должны принимать во внимание также альтернативные способы использования.

МСФО 13 устанавливает таблицу позиций справедливой стоимости, которая распределяет по трем уровням исходные данные для методов оценки. Такая иерархия справедливой стоимости отдает самый высокий приоритет котируемым ценам (без поправок) на активных рынках для идентичных активов (уровень 1) и низший приоритет по ненаблюдаемым исходным данным (уровень 3). Первый уровень — это котируемые цены на активных рынках для идентичных или однородных активов, по которым организация владеет доступной информацией. Котируемая цена на активном рынке предоставляет наиболее надежное свидетельство справедливой стоимости заинтересованным пользователям. Второй уровень — это начальные данные, не являющиеся котируемыми стоимостями, относящимися к первому уровню, которые прямо или косвенно являются текущими для объекта. Третий уровень — это ненаблюдаемые исходные данные для актива. Данные такого уровня должны использоваться для оценки справедливой стоимости для тех вариантов, когда надлежащие наблюдаемые исходные данные недоступны, тем самым допуская ситуации, в которых имеется небольшая рыночная активность для актива на дату оценки [6].

МСФО 13 предъявляет требование использования компанией методик оценки, уместных в приведенных обстоятельствах и для которых имеется объем информации, достаточный для оценки справедливой стоимости [7]. Для оценки активов компания может использовать методику, соответствующую одному или нескольким из подходов:

1. Рыночный подход: основывается на рыночных сделках по идентичным или однородным объектам. Во многих случаях достаточно сложно выделить долю стоимости покупки, приходящуюся на нематериальный актив, для оценки стоимости нематериальных активов. Одним из основных методов рыночного подхода является метод сделок. В рамках данного метода стоимость актива анализируется на основе уже произошедших рыночных сделок с однородными нематериальными активами. Применение этого метода производится поэтапно: сначала анализируются преимущества и недостатки аналогичных активов, затем в соответствии с установленными различиями определяются корректирующие коэффициенты и производится расчет мультипликаторов и применение их к характеристикам оцениваемого актива. В виде параметров могут быть представлены финансовые характеристики, связанные с использованием актива, например, прибыль от реализации продукции, выпущенной с использованием нематериального актива, статистические показатели — число обращений к активу, количество скачиваний и т. п.

2. Доходный подход: формируется на будущих суммах, которые дисконтируются в одно значение приведенной стоимости. Такая оценка справедливой стоимости по существу отражает номинальные рыночные ожидания относительно будущего дохода. Данный подход включает в себя следующие методы: метод приведенной стоимости, метод освобождения от роялти, метод остатка, биноминальную модель, правило 25% и метод избыточного дохода, который чаще других используется для оценки стоимости данных активов.

При оценке нематериального актива по доходному методу необходимо найти способ выделения дохода, относящегося к оцениваемому нематериальному активу, чтобы определить его стоимость (капитализацией или дисконтированием) [8]. В зависимости от типа нематериального актива могут быть применены следующие возможные методы расчета ставки дисконтирования либо ставки капитализации. Первый — это сценарный метод, который предусматривает полное или частичное отнесение рисков, связанных с использованием оцениваемого нематериального объекта, запредельную (максимальную) величину ставки дисконтирования. Это метод учета в ставке дисконтирования всех рисков, связанных с применением нематериального актива. При расчете ставки дисконтирования в общем виде в зависимости от вида и количества лет срока полезного использования нематериального актива и способа учета всех рисков необходимо обоснованно применять ставки дисконтирования для стандартного бизнеса или инвестиционно-рисковые ставки дисконтирования.

Метод освобождения от роялти, который относят к доходному подходу, базируется на определении стоимости нематериальных активов на основе размера предполагаемых периодических платежей, которые возможны к получению у правообладателя актива, в случае если актив принадлежит на праве собственности, в сравнении с покупкой лицензии на использование актива у третьих лиц. Периодические платежи, возможные к оплате в течение срока использования актива, уменьшаются на используемые налоги и дисконтируются для приведения к текущей стоимости на дату оценки.

Для определения используемой ставки роялти могут использоваться два метода. Первый метод основывается на определении рыночных ставок роялти для аналогичных или похожих сделок. Существует условие, при котором использование первого метода возможно: необходимо проверить, существуют ли однородные нематериальные активы, которые обладают лицензией; при этом сделки с этими активами должны иметь активную рыночную природу, в том числе подразумевающую независимость сторон. Второй метод опирается на выделение из общего дохода части, которая могла бы быть уплачена, в том числе помесячно, в сделке между неаффилированными лицами, одно из которых является лицензиаром (обладателем лицензии), другое — лицензиатом (пользователем актива). При применении «метода освобождения от роялти» необходимо использование следующих параметров: определение прогнозной выручки или иного финансового параметра, к которому применяется ставка роялти в течение срока полезного использования нематериального актива, срока, в течение которого актив способен приносить доход, размера налоговых выплат, которые будут не выплачиваться пользователем актива при осуществлении данных платежей по роялти, размера коммерческих расходов и любых иных расходов, которые могут появиться у пользователя при применении этого актива, ставки дисконтирования или капитализации. Удобство применения данного метода состоит в том, что обычный стандартный размер ставок роялти может быть определен исходя из рыночного анализа. Большего размера величины роялти достигают в мощных технологичных сферах промышленности, например, в авиационной и военной отраслях, где стандартные показатели роялти составляют 6—10%, что довольно просто объяснить: в таких сферах нематериальные объекты имеют наивысшую значимость, а потому на их использование производится больше выплат. Для менее мощных сфер промышленности, не являющихся высокотехнологичными, ставки роялти чаще всего находятся в диапазоне 1—6%.

Метод остатка базируется на определении экстраполируемых вперед потоков денежных средств, которые относятся к подвергающемуся оценке активу, после вычитания из общего денежного потока, полученного с использованием всех активов, части, относящейся к нематериальным объектам, использованным непосредственно в формировании денежного потока. Рассчитанный денежный поток, относящийся к оцениваемому нематериальному объекту, приводится к текущей стоимости через использование ставки дисконтирования либо ставки капитализации. Главным требованием использования метода остатка является реальность распознавания части денежного потока, который относится на активы с помощью определения обоснованного в рыночной среде размера экономического дохода для каждого из конкретных активов.

Метод чистой приведенной стоимости базируется на том, что при использовании ставки дисконтирования, демонстрирующей адекватную возможному риску для нематериальных активов норму отдачи для лицензиата, вся очищенная приведенная цена денежных потоков, связанных с коммерческой стороной нематериальных активов, обязательно является доходом правообладателя. При этом лицензиат имеет все выгоды от коммерциализации, которые связаны с нормой отдачи инвестиций.

Правило (или принцип) 25% подобно методу освобождения от роялти, их различие состоит лишь в том, что в качестве дохода используется не выручка, а прибыль до налогообложения. Доход от эксплуатации нематериального актива определяется так: 25% — владельцу актива, 75% — покупателю лицензии. Рассчитав условную величину платежей третьим лицам, на базе прогноза прибыли следует привести эти платежи к текущей стоимости с поддержкой ставки дисконтирования.

Доходный подход, представляющий собой агрегатированные фиксированный платеж роялти и метод чистой приведенной стоимости, на наш взгляд, является оптимальным подходом для определения справедливой стоимости нематериальных активов.

3. Затратный подход: основывается на сумме, которая используется как текущая стоимость замещения, то есть сумма затрат, необходимая для замены рабочих показателей актива. В затратном методе также вводится понятие устаревания, которое включает в себя физический износ, технологическое и экономическое устаревание. В рамках этого метода величина оценочной стоимости основывается на затратах, которые необходимо будет понести в будущем при изготовлении или приобретении объекта оценки. Если речь идет об оценке созданного своими силами нематериального актива, то, скорее всего, такое оценивание имеет место быть справедливым, в том случае если все расходы произведены не так давно. Если же речь идет об оценке уже достаточно популярного нематериального актива, то понесенные расходы в большинстве случаев имеют довольно далекое отношение к его стоимости на рынке, например, издержки на рекламу или расходы на регистрацию [5]. Для определения оценочной стоимости вновь созданных нематериальных активов в некоторых случаях применим метод стоимости создания, который относится к затратному подходу. В рамках данного метода оценка стоимости актива включает в себя стоимостную величину затрат, которые необходимо осуществить для создания такого актива, с учетом прибыли предприятия и накопленного износа. Также следует иметь в виду, что объекты нематериального вида подвержены двум типам износа — функциональному и внешнему. Такой метод на практике можно применять лишь в случаях, когда не предоставляется возможность использовать другие методы к оценке объекта нематериальных активов. В частности, понесенные издержки не гарантируют ненулевую стоимость нематериального актива. Также если нематериальный актив позволяет получать прибыль от его использования, то величина получаемой прибыли, как правило, не имеет прямой связи с величиной затрат, идущих на создание нематериального актива.

Чтобы определить цену нематериального актива, необходимо выделить денежный поток, приходящийся на данный актив. Для определения стоимости нематериального объекта следует увеличить или уменьшить полученную величину дохода, связанного конкретно с использованием оцениваемого актива, на величину затрат, которые возникают в связи с его обслуживанием и использованием. В случае когда денежный поток нестабилен, то есть меняется со временем, стоимость объекта нематериальных активов вычисляется по дисконтированию денежного потока. В случае стабильности денежного потока от использования нематериального актива применяют стандартный метод капитализации.

Таким образом, справедливую стоимость нематериального актива можно определить с помощью следующих подходов: рыночного, доходного и затратного. Выбор подхода основывается на определении типовой принадлежности актива, его позиции на рынке, сроке полезного использования, стоимости понесенных затрат на его изготовление и приобретение. Немаловажную роль играют ставки дисконтирования и капитализации, позволяющие определить сумму денежного потока, приходящегося на исследуемый актив, с помощью которого, в свою очередь, можно исчислить стоимость изучаемого актива.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алехина Л. Н., Дюкина Т. О. Вторая международная научная конференция «Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее» (из цикла «Соколовские чтения») // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 39. С. 55—56.

2. Медведев М. Ю. Все ПБУ. Постатейные комментарии. М.: Проспект, 2013. 231 с.

3. Карагод В. С., Трофимова Л. Б. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие для бакалавров. М.: Юрайт, 2013. 322 с.

4. Солоненко А. А. Вопросы увеличения информационной проводимости учетной системы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 120—123.

5. Кузнецов А. В. Управление интеллектуальным потенциалом производственной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3. С. 152—159.

6. Филиппов М. В. Оценка стоимости информационного проекта // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2. С. 222—226.

7. Герасименко А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов. М.: Альпина Паблишер, 2010. 436 с.

8. Новые МСФО по консолидации и оценке справедливой стоимости. М.: Альпина Паблишер, 2013. 405 с.

REFERENCES

1. Alekhina L. N., Dyukina T. O. The Second international scientific conference «Accounting: a view from the past to the future» (from the cycle «Sokolovskiye readings») // International accounting. 2013. № 39. P. 55—56.

2. Medvedev M. U. Article-by-article comments. M.: Avenue, 2013. 231 p.

3. Karagod V. S., Trofimova L. B. International financial reporting standards: a manual for bachelors. M.: Yurayt, 2013. 322 p.

4. Solonenko A. A. Issues of increasing information conductivity accounting system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 120—123.

5. Kuznetsov A. V. Management of intellectual potential of industrial organization // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 3. P. 152—159.

6. Filippov M. V. Assessment of the value of information // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2. P. 222—226.

7. Gerasimenko A. Financial statements for executives and new professionals. M.: Alpina Publishers, 2010. 436 p.

8. New IFRS on consolidation and measurement of fair value. M.: Alpine Publishers, 2013. 405 p.

УДК 336.711
ББК 65.262.10

Merkulova Nadezhda Ivanovna,
candidate of physical and mathematical sciences,
associate professor of the department of general humanitarian
and mathematical disciplines
of Volgograd branch
of the International Slavic Institute,
professor of the department of economics and business arrangement of MSI,
Volgograd,
e-mail: nmer@vlpost.ru

Potomova Sophia Alexandrovna,
student of the forth courses of the department of economics
(specialty «Finance and Credit»)
of the Volgograd branch
of the Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: potomova@inbox.ru

Меркулова Надежда Ивановна,
канд. физ.-мат. наук, доцент
кафедры общих гуманитарных
и математических дисциплин
Волгоградского филиала
Международного славянского института,
профессор кафедры экономики
и организации предпринимательства МСИ,
г. Волгоград,
e-mail: nmer@vlpost.ru

Потомова Софья Александровна,
студент 4-го курса
экономического факультета
(специальность «Финансы и кредит»)
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: potomova@inbox.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ

MODERN PROBLEMS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF BANK BUSINESS IN RUSSIA

В статье дана краткая схема развития современной финансово-банковской системы России, описаны ее структурные особенности и тенденции дальнейшего развития. Анализируются санкции, вводимые западом против РФ, и те последствия, которые они могут принести экономике России и ее банковскому сектору. Отмечена роль Центрального банка РФ как «мегарегулятора» российской экономики в условиях усиления глобализации, которая способствует развитию большей конкуренции между финансовыми структурами и существенному изменению всей банковской системы мира. Еще одним направлением озабоченности является осознание необходимости создания национальной платежной системы.

В совокупности перечисленные в статье меры должны положительно отразиться на всех сферах жизни страны, а также усилить независимость и устойчивость экономики в целом и банковского сектора в частности.

The brief scheme of development of the modern financial banking system of Russia is given in the article, its structural features and tendencies of further development are described. The sanctions entered by the West against the Russian Federation are analyzed, as well as the consequences to the Russian economics and its banking sector. The role of the RF Central Bank as «mega-regulator» of the Russian economics in the conditions of strengthening of globalization was underlined, which contributes to development of the greater competition between financial structures and to significant change of the entire banking system in the world. One more direction of concern is awareness of the need of creation of the national payment system.

In total, the measures listed in article shall have positive effect on all areas of life of the country, as well as increasing independence and stability of economics as a whole and the banking sector in particular.

Ключевые слова: банковская система, денежно-кредитная система, валютно-финансовая система, глобализация, финансовое законодательство, внешнеполитическое влияние, конкурентоспособность, кризисная ситуация, долгосрочный рейтинг, национальная платежная система.

Keywords: banking system, monetary and credit system, monetary system, globalization, financial legislation, foreign policy influence, competitiveness, crisis situation, long-term rating, national payment system.

Банковская система страны является важнейшим элементом обеспечения конкурентоспособности России.

Современная банковская система РФ имеет множество своих структурных особенностей и тенденций. Практически все сферы деятельности государства и общества оказывают влияние на эволюцию банковской системы. В настоящее время Российской Федерации необходимо создать качественный национально ориентированный денежно-кредитный механизм, который одновременно должен быть включенным в международную денежно-кредитную и валютно-финансовую систему, но неуклонно отстаивать интересы нашей страны. Такая задача приобретает особое значение, так как существующие международные денежно-кредитные отношения вступают в период серьезной трансформации, а чем обернутся такие преобразования, предугадать весьма сложно.

На сегодняшний день в мире сложилась неблагоприятная политическая ситуация, связанная с событиями

на Украине и присоединением Крыма к России. В этой ситуации банковская система РФ приобретает новые свойства и тенденции.

В последние десятилетия в мировой банковской сфере происходит значительная либерализация финансового законодательства. Этот процесс способствует обострению борьбы внутри различных финансовых групп. Существенно усилилось соперничество различных кредитных структур и ведущих банков за проведение выгодных банковских операций. Это подтолкнуло практически все финансово-промышленные группы в России к проведению многих видов банковских операций самостоятельно, а некоторые корпорации образовали или включили банки в состав своих групп. Подобное включение продиктовано наличием существенных факторов риска всей банковской деятельности в России. Существование подобных рисков в значительной мере обусловлено так и не законченными преобразованиями в системе отчетности кредитных структур и все еще не завершенными изменениями в сфере бухгалтерского учета. Значительность рисков усугубляется также низким уровнем капитализации большинства российских банков.

Усиление рисков происходит и по ряду других причин, таких как:

— зависимость банковской системы от внешнеполитического влияния;

— увеличение масштабов спекулятивных операций;

— наличие высокой инфляции, которая обесценивает банковские капиталы и национальную валюту;

— ослабевающее доверие к банкам у инвесторов и вкладчиков.

Все эти факторы способствуют глобальной конкуренции на рынке финансовых банковских услуг. Подобные явления привели к тому, что зарубежные банки становятся поставщиками «длинных» денег, столь необходимых реальному сектору российской экономики, а в результате этого происходит значительный отток клиентуры из сферы действия отечественных банков. Иностранные банки привлекают самых выгодных клиентов — состоятельных индивидуальных вкладчиков и компании крупных корпораций. Таким образом, они сосредотачивают в своих руках высокоприбыльные надежные операции по обеспечению финансирования экспорта. Отечественным банкам остается более неустойчивый бизнес, и за счет этого повышается общий уровень риска в банковской сфере. Следствием этого является то, что за последние двадцать лет экономика и банковская сфера России попала в существенную зависимость от иностранной валюты, а этот факт определяет зависимость отечественных структур от зарубежных политико-правовых систем и центров денежно-кредитного регулирования.

Однако при любом политическом развитии интеграция в международную финансовую систему требует унификации и стандартизации национальных норм банковской деятельности и приведения национальных законов к международным стандартам банковского дела. Подобные действия необходимы потому, что существенными чертами современного банковского бизнеса является глобализация: все значительные финансовые операции производятся в настоящее время не конкретным отдельным банком, а в результате кооперации нескольких ведущих банков различных государств [1]. Кроме того, обеспечение внешнеэкономической деятельности страны возможно лишь при тесной международной интеграции.

На этом фоне события на Украине и воссоединение с Крымом существенно добавляют проблем экономике и банковской сфере России. Финансовую и банковскую систему страны ожидают весьма непростые времена. Политические и экономические процессы стремительно развиваются. В дальнейшем изменения будут происходить чрезвычайно быстро, а расходы, требуемые для выравнивания экономики нового региона, составят значительную величину. По некоторым предварительным расчетам, на экстренные нужды Крыма в самое ближайшее время необходимо 80—90 млрд рублей, но есть все основания полагать, что до конца 2014 года эта сумма значительно увеличится.

При отмеченных экстраординарных условиях вся совокупность вышеназванных проблем может привести к возникновению кризисных явлений в сфере денег и кредита. В этом смысле формирование качественного национально ориентированного денежно-кредитного механизма и его правовое регулирование — вопрос национальной безопасности на многие годы вперед.

Значительные угрозы банковскому сектору последуют в связи с оказанием давления западных регуляторов. Так, Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings 24 марта 2014 года изменило прогноз по рейтингам 15 российских банков на «негативный»: снижение рейтинга российских банков связано с санкциями США и ЕС в отношении России. Также Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's (S&P) снизило прогноз со «стабильного» на «негативный» по долгосрочным рейтингам российских дочерних структур следующих банков: Raiffeisenbank, BNP Paribas, Bank of Tokyo-Mitsubishi и Sumitomo Mitsui. Это изменение является следствием того, что 20 марта 2014 года агентство пересмотрело прогноз по суверенному рейтингу России, снизив его со «стабильного» на «негативный». Агентство мотивировало ухудшение рейтинга «растущими геополитическими и экономическими рисками». S&P считает, что санкции США и Евросоюза в связи с крымской кампанией приведут к «существенным экономическим и финансовым последствиям для кредитоспособности России» [2].

Такие меры относятся к санкциям, которые направлены на российские банки и компании, и они объявлены публично. Кроме них вероятны и другие воздействия. С ними уже столкнулся ВТБ, а именно, в США был сравнительно недавно принят закон (FATCA), обязывающий все банки предоставлять американским финансовым органам информацию о своих операциях. По заверениям американской стороны, такие сведения необходимы прежде всего для обнаружения американских граждан, уклоняющихся от уплаты налогов, с целью улучшения контроля над их доходами. Многие страны уже успели подписать такие рамочные соглашения, по которым наблюдение и контроль по конкретным операциям банка производит не сам банк, а национальные структуры той страны, которой принадлежит данный банк. Такой подход упрощает и удешевляет работу самого банка. В случае с Россией рассматривался вариант подписания соответствующего соглашения между Министерством финансов РФ и Казначейством США.

И вот сейчас американская сторона отказывается продолжить дальнейшее рассмотрение и подготовку заключения соглашения по закону FATCA. Из этого следует вывод: если страна «не хочет» соблюдать указанный закон, не подписывает рамочное соглашение, то против всех ее банков будут вводиться жесткие санкции, вплоть до отзы-

ва лицензий. Чтобы избежать репрессивных мер, каждый банк должен самостоятельно отслеживать все операции и информировать американскую сторону о каждой из них. Это усложняет и существенно удорожает работу финансовых учреждений. При этом количество американских клиентов российских банков ничтожно мало, то есть власти США, по сути, вынуждают российские банки палить из пушки по воробьям. На начало июня 2014 года результатом введенных санкций явилось то, что около 500 российских банков самостоятельно информируют американскую сторону о своих клиентах, а ВТБ отказался от работы с американскими инвесторами.

Это далеко не все злокозни в отношении ВТБ. В Лондоне существует единственный российский банк VTB Capital plc, который имеет полный комплект лицензий на ведение внешнеторговых операций. Последнее время Банк Англии предъявляет завышенные требования, которые существенно превышают регулярные положения банковского надзора, несмотря на то что в отношении этого банка «были проведены все тесты, было выявлено, что банк является надежным, стабильным и никаких проблем для финансового сектора Великобритании он не вызывает». Группа компаний ВТБ во главе с Президентом — председателем правления группы ВТБ Андреем Костиным обратилась в Центральный банк РФ с просьбой оказать содействие в переговорах с Банком Англии и заявила, что эти требования не соответствуют профессиональному подходу, а также вероятно предположение, что в них больше политической мотивации [3].

В это непростое время особая роль отводится Центральному банку России, но Федеральный закон «О Центральном банке РФ (Банке России)» может оказаться не соответствующим сложившимся кризисным обстоятельствам.

Целями Банка России согласно этому закону декларируются сохранение стабильности национальной платежной системы, укрепление банковской системы и обеспечение устойчивости курса рубля. Также Банк России осуществляет денежную эмиссию. Таковой перечень функций явно недостаточен и нуждается в расширении с учетом задач, возникших перед страной в последнее время. В случае наступления кризисных ситуаций придется разрабатывать иные правовые режимы и схемы действий, которые необходимо оперативно применять и корректировать с учетом степени и характера угроз, возникающих по отношению к денежно-кредитной сфере.

Из последних сформировавшихся наиболее значимых тенденций необходимо выделить принятие Федерального закона от 23.07.2013 года № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей Центральному банку РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» и создание так называемого «мегарегулятора» российской экономики.

Следует отметить, что политика самостоятельного развития кредитных организаций замещается тенденцией централизованного управления. Об этом говорят значительные изменения в законодательстве, в том числе уже названный выше закон о мегарегуляторе. Изменения коснулись списка организаций, включающего в себя 17 наименований, регулирование деятельности которых отнесено к функции мегарегулятора. Наиболее существенные из них — это:

— профессиональные участники рынка ценных бумаг;

— управляющие компании инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;

— деятельность организатора торговли;

— микрофинансовые организации;

— деятельность субъектов страхового дела;

— рейтинговые агентства.

Кроме того, изменения коснулись условий лицензирования кредитных учреждений, отчетной документации небанковских организаций, срока полномочий членов совета директоров и председателя ЦБ РФ. Изменились правила присвоения права законодательной инициативы, получение права утверждения стандартов бухгалтерского учета, а также получения полномочий по регистрации выпуска ценных бумаг как в отношении некредитных финансовых организаций, так и в отношении банков. Предпосылками к этому послужило непрерывно повышающееся количество операций на финансовых рынках, их взаимное проникновение и взаимодействие. Среди них необходимо особо выделить все возрастающую роль небанковского сектора, который приобретает черты банковского и нуждается в не меньшем регулировании; взаимное переплетение финансовых услуг и тенденцию к универсализации финансовой организации; вытеснение с финансового рынка недостаточно устойчивых и узкоспециализированных конкурентов более крупными участниками путем объединения и поглощения.

Российская экономика своим развитием указала на необходимость введения подобного регулятивного органа. Центральный банк постоянно является высшим надзорным органом финансовой системы страны, не важно, называется он мегарегулятором или нет. Но вопрос о степени его полномочий всегда должен быть под контролем. С одной стороны, рыночная экономика не приемлет жесткого надзора, а с другой — недостаточный контроль негативно отразится на всей финансовой структуре страны. Безусловно, найдется множество противников концентрации такого количества полномочий в руках Банка России, и они тоже будут в чем-то правы, а их критика должна помочь руководству нового мегарегулятора обратить внимание на изъяны такой системы надзора и сократить их негативное влияние.

Следующей важной тенденцией является политика Центробанка, направленная на отзывы лицензий региональных банков с целью укрепления банковской системы за счет охвата освободившейся территории крупными банками или поглощения ими региональных.

Важно отметить, что именно усиление глобализации способствует развитию большей конкуренции между финансовыми структурами и существенному изменению всей банковской системы, и это ярко проявляется в череде ликвидаций некоторых мелких банков, слияний и поглощений других. С 1 января по 1 апреля этого года было отозвано 89 лицензий у кредитных организаций: по данным ЦБ РФ, на 1 января 2014 года насчитывалось 999 банков, а уже к 1 апреля 2014 года эта цифра составила 910 кредитных организаций, то есть всего за три месяца отозвано практически 10% лицензий.

Отзыв лицензий у неэффективных банков является одной из мер по повышению конкурентоспособности отечественных банков. Этому предшествовал ряд упреждающих мер. В 2005 году в России появился новый финансовый институт — банки-агенты. Госкорпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) в конце февраля 2005 года

объявила конкурс среди банков на этот статус. Аккредитовавшись в агентстве, они имеют право выступать в качестве организаций, выплачивающих долги обанкротившихся банков [4].

Чтобы избежать эффекта домино при таком массовом отзыве лицензий, банкам следует использовать любую возможность по большему внедрению безналичных расчетов. Существует вероятность того, что развитие электронной формы банковских операций позволит уменьшить некоторые банковские риски за счет усиления контроля над банковскими проводками. Но огромное количество осуществляемых банками операций, а также наличие офшорных режимов позволяет проводить банковские операции удаленно из различных стран. Это способствует уходу от национального банковского контроля и надзора и развитию теневой экономики. Такие тенденции диктуют соответствующее развитие российской банковской системы, которое обеспечит конкурентоспособность России. К таким мерам следует отнести переход крупнейших российских корпоративных клиентов на кредиты отечественных банков, существенное уменьшение банковских расходов на собственное обслуживание, а следовательно, увеличение рентабельности банков. Различные способы повышения рентабельности сейчас прорабатываются весьма активно.

Стоит отметить, что такой массовый отзыв лицензий связан в первую очередь с борьбой Центрального банка с теневой экономикой. Доказательством этого является официально называемая причина при отзывах большинства лицензий у коммерческих банков — «нарушение Федерального закона от 07.08.2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Это указывает на стремление руководства ЦБ РФ усилить борьбу с теневой экономикой в России, которая, по некоторым оценкам, достигает 50% ВВП страны. Говоря о борьбе с теневой экономикой, стоит отметить важность минимизации утечки капитала в офшорные зоны. Вопросы деофшоризации сегодня обсуждаются на самых высоких уровнях управления. Так, Владимир Путин и Александр Шохин, касаясь вопросов деофшоризации, подчеркнули правильность реализации подхода, сформулированного как «регистрируйся, где хочешь, но деньги — в России», то есть налоги должны уплачиваться в Российской Федерации, если экономическая деятельность компании ведется в России [5].

Этот вопрос был также поднят на ежегодном съезде Российского союза промышленников и предпринимателей, где была обозначена общая главная задача, которая заключается в обеспечении нового качества экономики за счет развития отечественной промышленности. Подъем отечественной промышленности — это мотор долгосрочного экономического роста, научного прогресса, решения социальных проблем; это новые рабочие места; это создание новых точек опережающего роста, комплексное развитие территорий на всем огромном пространстве нашей страны. Правительство пообещало оказывать необходимую поддержку отечественным компаниям, в том числе по выходу на глобальные рынки, отстаивать их интересы через механизмы ВТО, другие правовые формы. Исходить следует из того, что конкурентоспособность отечественного бизнеса — это залог национальной конкурентоспособности в целом всей России. Приоритетная позиция состоит в следующем: российские компании должны быть зарегистрированы на нашей, на родной территории, на территории России и они должны иметь прозрачную структуру собственности. Именно в этом состоит поставленная задача по деофшоризации отечественной экономики [6].

Еще одним совсем недавно сформировавшимся направлением озабоченности является осознание необходимости создания национальной платежной системы [7].

Надежность банковских операций, и в частности депозитных вкладов, определяется устойчивостью банка, то есть возможностью беспрепятственно проводить операции со средствами, хранящимися на счетах. А это гарантируется собственно ликвидностью банка. В том случае, когда ликвидность не сбалансирована, паника клиентов зачастую приводит к лавинообразному оттоку денежных средств и в конечном счете к разорению банка. В какой-то мере банки стремятся сгладить такие форс-мажорные события, используя для проводимых расчетов всякие формы безналичных операций [8].

Уязвимость банковской системы в значительной мере обусловлена тем обстоятельством, что большинство эмиссионных центров по выпуску и управлению банковскими картами располагается не на территории России (к примеру, Международные платежные системы Visa и MasterCard). Тревоги добавляет значительный объем валютных операций, а это чревато тем, что даже незначительные сделки в иностранной валюте способны спровоцировать существенное колебание рыночных индексов и курса рубля.

Многие экономисты настоятельно высказывались по поводу исключения расчетов в иностранной валюте в том случае, если товары, активы или услуги произведены в России и они продолжают оставаться в стране или готовятся к экспорту за рубеж. Все эти предпосылки диктуют необходимость регулирования не столько отдельных сегментов банковской системы, сколько всей денежно-кредитной политики государства [9].

Одним из аспектов такого регулирования является недопустимость трансляции средствами массовой информации слухов о предполагаемых рисках в финансовых операциях или, что более опасно, высокоприбыльных спекулятивных схемах. Подобные угрозы возникают не только в результате популярности так называемых «аналитических» передач, но и из некоторых не вполне обдуманных высказываний государственных должностных лиц. В условиях современных средств массовой информации подобные непроверенные сообщения способны вызвать спекулятивные колебания рынков и негативные социальные последствия.

Глобальные события последних дней показывают, что взаимопроникновение политических, социальных, экономических, правовых аспектов в современные денежно-кредитные отношения стало неотвратимой реальностью.

Уже действующий закон о мегарегуляторе пока практически не проявил себя, как это от него ожидается, но это говорит о том, что все делается последовательно и фундаментально. Можно с уверенность сказать, что принятие закона о мегарегуляторе — это очередной уверенный шаг к устойчивой и развивающейся экономике страны.

Повышенное внимание к деофшоризации экономики является положительной тенденцией к уничтожению теневой экономики. Насколько эффективны меры по отзыву лицензий у банков, связанных с теневой экономикой, и не приведет ли это к эффекту домино, не подтолкнут ли они к неста-

бильности банковского сектора, покажут итоги этого года.

Решение Правительства РФ о создании национальной платежной системы было принято 18 апреля 2014 года после того, как некоторые российские банки ощутили на себе последствия международных санкций, введенных против России в связи с ее политикой на Украине. Скорейшее создание собственной национальной платежной системы должно стать серьезным фактором укрепления всей финансовой системы страны.

В совокупности перечисленные меры и действия должны положительно отразиться на всех сферах жизни страны. Это приведет к укреплению позиций государства в важных внешнеэкономических вопросах, а также усилит независимость и устойчивость экономики страны в целом.

Хотелось бы надеяться, что геополитический сдвиг явится необходимым организационным толчком для реальных процессов по интегрированию усилий, направленных на объединение всех промышленных и финансово-кредитных структур вокруг идеи возрождения мощи и независимости экономики России, преодоление ее хронического отставания от западных стран и уход от постоянной сырьевой стратегии. Однако пока финансовая среда находится в так называемом переходном периоде, и необходимо сделать все возможное, чтобы этот процесс завершился быстро и качественно, а экономика России четко приобрела новый вектор развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Набиев Р. А., Еромолов М. Г. Достижение конкурентных преимуществ коммерческих банков с использованием сделок слияния и поглощения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 134—137.

2. Экономика: Fitch изменило прогнозы по рейтингам российских банков // Новостное интернет-издание РБК [Электронный ресурс]. URL: http://top.rbc.ru/economics/25/03/2014/913217.shtml (дата обращения: 27.03.2014).

3. О целях создания национальной платежной системы и перспективах рубля как региональной резервной валюты: Выступление Президента — председателя правления группы ВТБ А. Костина // Известия. 10.04.2014 [Электронный ресурс]. URL: http://izvestia.ru/news/568938 (дата обращения: 10.04.2014).

4. Наша задача — защитить массового вкладчика: Интервью с А. Турбановым // Независимая газета. 14.02.2005 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ng.ru/gazeta/2005-02-14/ (дата обращения: 18.02.2014).

5. Доклад Президента РСПП А. Шохина // Официальный сайт Президента РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.kremlin.ru/news/20237 (дата обращения: 25.02.2014).

6. Стенографический отчет о заседании съезда РСПП // ФБУ «Нижегородский ЦСМ» [Электронный ресурс]. URL: http://nncsm.ru/content/view/315/95/ (дата обращения: 27.03.2014).

7. Заявление о создании национальной платежной системы: Выступление Президента В. Путина // РИА Новости. 27.03.2014 [Электронный ресурс]. URL: http://ria.ru/economy/20140327/1001307487.html (дата обращения: 27.03.2014).

8. Зражевский В. В. Принципы управления рыночными рисками в коммерческом банке // ФОРИНШУРЕР страхование: статьи. 24.05.2004 [Электронный ресурс]. URL: http://forinsurer.com/public/04/05/24/1205 (дата обращения: 15.02.2014).

9. Доклад Президента — председателя правления Банка ВТБ А. Костина // Официальный сайт Президента РФ. 22.05.2013 [Электронный ресурс]. URL: http://kremlin.ru/news/18162 (дата обращения: 25.05.2014).

REFERENCES

1. Nabiyev R. A., Eromolov M. G. Achievement of competitive advantages of commercial banks with the use of transactions of merge and absorption // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 134—137.

2. Economics: Fitch has changed the forecasts on ratings of the Russian banks // RBC news edition. 25.03.2014 [Electronic resource]. URL: http://top.rbc.ru/economics/25/03/2014/913217.shtml (date of viewing: 27.03.2014).

3. On the purposes of creation of national payment system and ruble prospects as the regional reserve currency: Speech of the President — the chairman of the board of directors of VTB group A. Kostin // News. 10.04.2014 [Electronic resource]. URL: http://izvestia.ru/news/568938 (date of viewing: 10.04.2014).

4. Our task is to protect the mass investor: Interview with A. Turbanov // Independent Newspaper. 14.02.2005 [Electronic resource]. URL: http://www.ng.ru/gazeta/2005-02-14/ (date of viewing: 18.02.2014).

5. Report of the President of RSPP A. Shokhin // Official site of the RF President. 17.02.2014 [Electronic resource]. URL: http://www.kremlin.ru/news/20237 (date of viewing: 25.02.2014).

6. The verbatim record about meeting of congress of RSPP // FBU Nizhny Novgorod TsSM. 20.05.2014 [Electronic resource]. URL: http://nncsm.ru/content/view/315/95/ (date of viewing: 27.03.2014).

7. Statement for creation of national payment system: Speech of the President V. Putin [Electronic resource] // RIA Novosti. 27.03.2014 [Electronic resource]. URL: http://ria.ru/economy/20140327/1001307487.html (date of viewing: 27.03.2014).

8. Zrazhevsky V. V. Principles of management of market risks in commercial Bank // FORINShURER insurance: articles. 24.05.2004 [Electronic resource]. URL: http://forinsurer.com/public/04/05/24/1205 (date of viewing: 15.02.2014).

9. The report of the president — the chairman of the board of directors of VTB Bank A. Kostin // Official site of the RF President. 22.05.2013 [Electronic resource]. URL: http://kremlin.ru/news/18162 (date of viewing: 25.02.2014).

УДК 336.71
ББК 65.262.10

Fattakhova Regina Khalilovna,
senior lecturer of the department of banking
of Bashkir State University,
Ufa,
e-mail: reg1213@yandex.ru

Фаттахова Регина Халиловна,
ст. преподаватель кафедры банковского дела
Башкирского государственного университета,
г. Уфа,
e-mail: reg1213@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ

BANK LIQUIDITY RISK MANAGEMENT

В статье рассмотрены интерпретации экономической категории понятия «ликвидность банка». Автором представлены принципы управления и надзора за риском банковской ликвидности для улучшения управления ликвидностью кредитных организаций, предложенные Базельским комитетом по банковскому надзору; в дальнейшем они могут быть использованы в качестве международных рекомендаций. Разработан механизм управления риском ликвидности в кредитных организациях, отражающий комплекс мероприятий по управлению риском ликвидности, который позволит оперативно управлять банковской ликвидностью и в кризисных ситуациях достаточно обоснованно оценить и охарактеризовать реальное состояние ликвидности кредитных организаций.

The article discusses interpretations of the economic category of the notion «bank's liquidity». The author presents principles of management and supervision of the banking liquidity risk management for improvement of the credit institutions liquidity management proposed by the Basel Committee on Banking Supervision; later on they can be used as the international recommendations. The mechanism of liquidity risk management in credit institutions reflecting the complex of measures on liquidity risk management, which enables efficient management of the bank liquidity and reasonably assess and characterize the actual liquidity of credit institutions in crises.

Ключевые слова: ликвидность, риск ликвидности, кредитные организации, управление, Банк России, нормативы ликвидности, мгновенная ликвидность, текущая ликвидность, долгосрочная ликвидность, стандартизация.

Keywords: liquidity, liquidity risk, credit institutions, governance, the Bank of Russia, liquidity regulations, instant liquidity, current liquidity, long-term liquidity, standardization.

Вопросы ликвидности коммерческого банка начали разрабатываться как российскими, так и зарубежными учеными и экономистами на рубеже XIX — XX веков. В современной экономической литературе термин «ликвидность банка» имеет широкий спектр применения и не является однозначным, поскольку авторы по-разному трактуют данное понятие.

Согласно Инструкции Центрального банка Российской Федерации (Банка России) (далее — ЦБ РФ) № 110-И от 16.01.2004 года «Об обязательных нормативах банков» (далее — Инструкция ЦБ РФ № 110-И) ликвидность банка представляет собой способность обеспечить своевременное и полное выполнение своих денежных и иных обязательств, вытекающих из сделок с использованием финансовых инструментов [1].

Термин «ликвидность» (от лат. liquidus — жидкий, текучий) в буквальном смысле слова означает легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей и прочих активов в денежные средства [2].

В книгах О. И. Лаврушина [3] говорится о ликвидности баланса. Баланс считается ликвидным, если его состояние позволяет за счет быстрой реализации средств по активу покрывать срочные обязательства по пассиву.

В работе Б. Бухвальда «Техника банковского дела», датированной 1914 годом, встречается термин «ликвидитет банковского баланса», под которым понимались «активы банка, которые могли быть легко реализованы в случае необходимости на денежном рынке за наличные деньги для выполнения текущих обязательств и платежей» [4]. К ликвидитету относили средства в кассе, иностранные деньги, средства на счетах в других банках, ценные бумаги органов государственной и местной власти, некоторые группы дебиторов, векселя первоклассных векселедателей. Таким образом, ликвидность банка в тот период сводилась к ликвидности его баланса и рассматривалась с позиции запаса его средств.

Исследовав подход запаса к понятию ликвидности банка, выделим его характерные особенности:

— ликвидность определяется по данным об остатках активов и пассивов баланса банка на обусловленную дату (то есть не учитываются изменения, касающиеся объема и структуры активов и пассивов истекшего периода времени в процессе банковской деятельности);

— ликвидность предполагает оценку только тех активов, которые способны осуществлять превращение в ликвидные средства. Данная оценка происходит путем сравнения имеющегося запаса ликвидных активов с потребностью в ликвидных средствах на соответствующую дату (то есть не учитываются ликвидные средства, полученные на денежном рынке как доход).

Необходимо отметить, что рассмотренный выше подход (как запас) является ограниченным по своим возможностям и значению вследствие того, что он является узким по определению. В рамках данного подхода можно дать следующее определение ликвидности баланса: баланс банка является ликвидным, если его состояние позволяет за счет быстрой реализации средств актива покрывать срочные обязательства по пассиву.

Советский экономист Л. И. Фрей, анализируя банковский кризис 1920—1921 годов в США, отмечал, что решение проблемы обеспечения ликвидности банка было перенесено «с возможности погашения должником банка его долга, с краткосрочности портфеля банка на возможность

переучета, получения кредита в других банках» [5]. Американский ученый П. С. Роуз считает банк ликвидным, если тот «имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы» [6].

По мнению профессора В. М. Усоскина, «под ликвидностью понимается способность банка своевременно погасить свои финансовые обязательства за счет имеющихся у него наличных денежных средств, продажи активов или мобилизации ресурсов из других источников (покупки на рынке и т. д.)» [4]. Ликвидность банка указанными экономистами рассматривается с точки зрения потока средств, что означает способность банка оценить в течение конкретного периода времени изменение сложившегося неблагоприятного уровня ликвидности или предотвращение ухудшения достигнутого необходимого уровня банковской ликвидности. Следует иметь в виду, что при рассмотрении ликвидности как потока повышенное внимание уделяется возможности обеспечения обращения менее ликвидных активов в более ликвидные, повышению финансовой устойчивости банка путем роста доходов, а также притоку дополнительных заемных средств, включая получение займов. Данный подход не получил пока большого распространения из-за неразработанности методики проведения такого анализа. Когда ликвидность рассматривается в соответствии с принципом потока, правильнее говорить о ликвидности банка (а не о ликвидности баланса), которая может быть определена так: банк является ликвидным, если сумма его ликвидных активов и ликвидные средства, которые он имеет возможность быстро мобилизовать из других источников, достаточны для своевременного погашения его текущих обязательств [7].

Все выше рассмотренные и приведенные интерпретации экономической категории понятия «ликвидность банка» различаются, но в итоге сводятся к необходимости своевременно осуществлять платежи по своим обязательствам. Для этого нужно иметь активы, быстро превращаемые в денежные средства, и придерживаться соответствия активов и пассивов по суммам и срокам.

На сегодняшний день в банковской сфере Российской Федерации особое внимание уделяется вопросу совершенствования банковской деятельности на основе стандартов качества. Изначально решение о разработке и внедрении Стандарта качества банковской деятельности принадлежало банковскому сообществу России под руководством Ассоциации российских банков (далее — АРБ), которое было одобрено на научно-практической конференции, проведенной в 2005 году в Уфе. Для разработки стандартов в АРБ была сформирована группа из представителей АРБ, ЦБ РФ, ведущих кредитных организаций России, а также международных финансовых организаций. Стандарт качества банковской деятельности представляет собой документ для регулярного использования кредитными организациями, в котором определяются качественные характеристики деятельности кредитной организации, требования к организации процессов производства банковских продуктов (услуг), процессов управления, а также к результатам деятельности кредитной организации. Данный документ носит добровольный характер. В этой связи актуален вопрос совершенствования систем управления риском ликвидности с использованием инструментария стандартизации и процессных технологий, который рассматривается банковским сообществом в качестве одного из направлений совершенствования системы управления банковскими рисками для обеспечения финансовой устойчивости и эффективной деятельности кредитной организации.

Впервые о Стандартах качества в управлении рисками на мировом уровне было заявлено специалистами Базельского комитета по банковскому надзору, который был создан управляющими центральными банками десяти стран Запада в конце 1974 года в связи с возникшими тогда серьезными трудностями на международных валютных и кредитных рынках. Первое заседание комитета состоялось в феврале 1975 года. С тех пор заседания проводятся три-четыре раза в год. Членами комитета являются Бельгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Люксембург, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Англия, США. В работе комитета участвуют представители как центральных банков, так и кредитных организаций. Базельским комитетом изложены принципы организации системы эффективного управления банковской деятельностью, которые предлагается брать за основу при стандартизации процессов.

В 2006 году Сберегательный банк Российской Федерации впервые разработал проект Стандарта качества управления риском ликвидности в кредитных организациях (далее — Стандарт). Кроме того, в доработке проекта Стандарта участвовали и специалисты ОАО «Русь-банк». В 2007 году уже доработанный вариант проекта Стандарта с учетом замечаний и предложений Национального банка Республики Башкортостан был представлен на IV научно-практической конференции «Банки. Процессы. Стандарты. Качество» [8].

В сентябре 2008 года Базельским комитетом по банковскому надзору при Банке международных расчетов был выпущен документ «Принципы по надлежащему управлению и надзору за риском ликвидности» для улучшения управления банковской ликвидностью, который в дальнейшем может быть использован в качестве международных рекомендаций. Указанные принципы сгруппированы по следующим блокам [9]:

— фундаментальный принцип управления и надзора за риском ликвидности (принцип 1);

— руководство управления риском ликвидности (принципы 2–4);

— оценка и управление риском ликвидности (принципы 5–12).

При этом ряд положений данного документа требует корректировки после мирового финансового кризиса. В связи с этим 16 декабря 2010 года Базельским комитетом был выпущен окончательный вариант новых стандартов ликвидности — «Базель III: Международные подходы к оценке, стандартам и мониторингу риска ликвидности» [10], включающий:

— краткое описание двух международных показателей (показатель краткосрочной ликвидности и показатель чистого стабильного фондирования) в отношении надзора за риском ликвидности, разработанных для разных, но взаимодополняющих целей;

— набор единых инструментов, используемых органами банковского надзора.

В условиях глобализации и интеграции в финансово-банковской деятельности основной проблемой регулирования рисков является обоснование необходимости расширения временных границ оценки рисков. Объектив-

ная оценка банковских рисков может быть получена лишь в том случае, если временной период прогнозирования будет превышать один год, а также при условии применения системного подхода к оценке риска. В условиях глобализации финансовый сектор приобретает абсолютно самодовлеющую роль в воспроизводственном процессе, во многом изменяя характер, продолжительность и колебания экономического цикла. В результате усиливается воздействие на риски и их оценку фактора неопределенности [11].

Интегрированная система управления банковскими рисками — это совокупность приемов (способов и методов) работы банка, позволяющих обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях деятельности, прогнозировать наступление рисковых событий для ликвидности и репутации банка при воздействии определенных факторов и принимать меры к снижению отрицательных последствий данных событий [12].

Главная особенность вышеназванного Стандарта, как и других стандартов, заключается в том, что он предъявляет требования не к качеству продукта банков напрямую (состояние ликвидности кредитной организации), а к системе организации управления банковской ликвидностью. Рассматриваемый Стандарт является одним из основных инструментов для повышения качества управления банковской ликвидностью. Об этом свидетельствуют следующие обстоятельства:

— во-первых, он может позволить кредитным организациям осуществлять самооценку уровня зрелости процесса по отдельным составляющим и исходя из этого определить для себя приемлемый уровень зрелости, что будет являться основой для повышения качества управления ликвидностью;

— во-вторых, он может позволить улучшить в целом процесс управления риском ликвидности, и в частности в направлении переориентации управления риском ликвидности на использование концепции денежных потоков;

— в-третьих, качество управления риском ликвидности в кредитной организации во многом зависит от активного надзора со стороны совета директоров, исполнительных органов правления, адекватной оценки политики и процедур в области управления и контроля за состоянием ликвидности, адекватности расчета величины рисков, мониторинга и информационных систем для принятия управленческих решений, а также от всеобъемлющего внутреннего контроля.

На сегодняшний день проблема управления ликвидностью коммерческого банка приобретает особую актуальность. В период становления двухуровневой банковской системы Российской Федерации (1990—1994) ликвидность являлась внутренней функцией банка. На сегодняшний день ликвидность кредитных организаций стала объектом пристального внимания со стороны различных субъектов кредитных отношений.

В настоящее время согласно нормативному документу ЦБ РФ — Инструкции ЦБ РФ № 110-И все коммерческие банки, в том числе региональные, обязаны соблюдать выполнение нормативов мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности. В связи с этим, на наш взгляд, необходимо представить комплекс мероприятий по управлению риском ликвидности, который позволит в целом оперативно управлять банковской ликвидностью, акцентируя при этом внимание на оценке реального состояния экономических нормативов кредитных организаций:

— назначение кредитной организацией должных органов управления, которые отвечают за контроль и эффективное управление банковской ликвидностью. Таковыми являются совет директоров, решения и действия которого непосредственно влияют на процесс управления риском ликвидности, исполнительные органы управления и др.;

— наличие отчетливого разделения полномочий и ответственности органов управления за риск ликвидности;

— создание банком соответствующих подразделений, осуществляющих контроль за риском ликвидности, комитета по управлению риском ликвидности и др.;

— разработка кредитной организацией соответствующего внутреннего документа («Политика по управлению риском ликвидности кредитной организации»), отражающего методические рекомендации к оценке управления риском ликвидности;

— установление банком потребности в ликвидных средствах;

— определение кредитной организацией надлежащего уровня риска ликвидности с учетом ее бизнес-стратегии и роли в банковской системе;

— идентификация и оценка риска ликвидности, которому подвергается банк;

— проведение детального анализа и оценки состояния ликвидности (мгновенная, текущая и долгосрочная) кредитной организации;

— совершенствование методик расчета нормативов ликвидности с учетом рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору, а именно учет новых международных нормативов ликвидности;

— составление прогноза ликвидности в отношении текущего и перспективного профиля риска ликвидности;

— разработка стресс-тестов, учитывающих форс-мажорные обстоятельства;

— представление планов действий по восстановлению ликвидности в случае возникновения непредвиденных ситуаций. В этом случае к таким мероприятиям можно отнести привлечение краткосрочных и долгосрочных кредитов, увеличение уставного капитала коммерческого банка и т. д. Представляется целесообразным разрабатывать на постоянной основе стратегию управления кризисом ликвидности, а также процедуры восполнения дефицита ликвидности в чрезвычайных ситуациях. Кроме того, план действий должен подвергаться регулярному тестированию и обновлению, а разработку плана действий необходимо осуществлять с учетом результатов стресс-тестирования;

— раскрытие банком достоверной информации на сегодняшний день о состоянии ликвидности и в целом о своей деятельности в банковской сфере.

Предложенные выше мероприятия позволят оперативно управлять банковской ликвидностью и в кризисных ситуациях достаточно обоснованно оценить и охарактеризовать реальное состояние ликвидности кредитных организаций.

В настоящее время Стандарт является одним из основных инструментов для повышения качества управления банковской ликвидностью, который может позволить кредитным организациям осуществлять самооценку уровня зрелости процесса по отдельным составляющим и исходя из этого определить для себя приемлемый уровень зрелости. В Стандарте отражены положения, раскрывающие

организацию процесса управления риском ликвидности, перечень ключевых бизнес-процессов и документов, определены подходы к формированию политики в области управления и контроля за состоянием ликвидности, обозначены количественные показатели, характеризующие продукт деятельности по управлению риском ликвидности банка.

В окончательном варианте Стандарт представляет собой документ, раскрывающий лучшую практику организации в банках процесса управления риском ликвидности, рекомендации по проведению оценки соответствия работы банка по управлению риском ликвидности лучшим банковским практикам.

Таким образом, механизм внедрения данного предложения, как нам представляется, должен включать в себя оценку и одобрение Стандарта Банком России и банковским сообществом, размещение аннотации и Стандарта на официальном сайте АРБ в качестве рекомендательного документа для использования коммерческими банками, проведение банком самооценки на предмет соответствия организации процесса управления риском ликвидности требованиям Стандарта, прохождение банком добровольной сертификации в органе сертификации с получением сертификата, информация о выдаче и действии которого должна быть зафиксирована в реестре, который ведет орган сертификации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об обязательных нормативах банков: Инструкция Центрального банка России от 16.11.2004 года № 110-И.
2. Банковское дело: учеб. для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. СПб.: Питер, 2010. 400 с.
3. Банковское дело: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2008. 672 с.
4. Бухвальд Б. Техника банковского дела. М.: Мир, 1914. 216 с.
5. Фрей Л. И. Организация и техника работы иностранных банков. М.: ГФИ, 1944. 123 с.
6. Питер С. Роуз. Банковский менеджмент. М.: Дело, 1997. 167 с.
7. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: Вазар-Ферро, 1994. 433 с.
8. Официальный сайт Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. URL: http://arb.ru/ (дата обращения: 17.04.2014).
9. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision // Basel Committee on Banking Supervision [Электронный ресурс]. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs144.pdf?noframes=1 (дата обращения: 17.04.2014).
10. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring // Basel Committee on Banking Supervision [Электронный ресурс]. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf?noframes=1:11 (дата обращения: 17.04.2014).
11. Недоспасова В. В. Функционально-финансовые взаимосвязи ликвидности и деловой репутации коммерческого банка: интегрирующий аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 74—78.
12. Коробова Г. Г. Роль банковской системы в инновационном развитии экономики в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 158—162.

REFERENCES

1. On mandatory regulations of banks: Instruction of the Central Bank of Russia of 16.11.2004 № 110-I.
2. Banking: textbook for universities. 2nd edition / Edited by G. Beloglazova, L. Krolivetskaya. St. Petersburg: Peter, 2010. 400 p.
3. Banking: textbook, 2nd edition, revised and amended / Edited by O. I. Lavrushin. M.: Finance and Statistics, 2008. 672 p.
4. Buchwald B. Banking business method. M.: Mir, 1914, 216 p.
5. Frey L. I. Arrangement and method of foreign banks operation. M.: GPI, 1944. 123 p.
6. Peter S. Rose. Banking Management. M.: Delo, 1997. 167 p.
7. Usoskin V. M. Modern Commercial Bank: Management and Operations. M.: Ferro-Vasari, 1994. 433 p.
8. Official site of the Russian banks Association [Electronic resource]. URL: www.arb.ru (date of viewing: 17.04.2014).
9. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision // Basel Committee on Banking Supervision [Electronic resource]. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs144.pdf?noframes=1 (date of viewing: 17.04.2014).
10. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring // Basel Committee on Banking Supervision [Electronic resource]. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf?noframes=1:11 (date of viewing: 17.04.2014).
11. Nedospasova V. V. Functionally-financial linkages liquidity and reputation of a commercial bank: integrating aspect // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 74—78.
12. Korobov G. G. Role of the banking system in the innovative development of the economy in contemporary conditions // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 2 (19). P. 158—162.

УДК [338.48:640.41]:332.1
ББК 65.432:65.04

Brovko Sofya Borisovna,
post-graduate student
of the department anti-recessionary
and corporate management
of Rostov State University of Economics (RSUE),
Rostov-on-Don,
e-mail: knesenkaaa@mail.ru

Бровко Софья Борисовна,
аспирант кафедры антикризисного
и корпоративного управления
Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: knesenkaaa@mail.ru

ПРИОРИТЕТЫ СОЗДАНИЯ ГОСТИНИЧНОГО КЛАСТЕРА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

PRIORITIES OF CREATION OF A HOTEL CLUSTER IN ROSTOV REGION

В статье обосновывается создание гостиничного кластера на территории Ростовской области путем оценки текущего экономического состояния региональной экономической системы и анализа факторов, способствующих и сдерживающих этот процесс. Отдельным вопросом выявляются приоритеты административной поддержки и последовательность принятия решений со стороны государственной власти в нормативно-правовой сфере, сфере привлечения иностранных и национальных инвестиций, а также сфере подготовки высококвалифицированного персонала для работы на территории гостиничного кластера. Уделяется внимание оценке состояния инфраструктуры и супраструктуры туристской индустрии региона и тенденций их развития.

The article justifies creation of the hotel cluster in Rostov region by assessing the current economic condition of the regional economic system and analysis of factors contributing and restraining the process. Priorities of administrative support and sequence of decisions-making by the state authorities in the regulatory-legal area, attraction of foreign and domestic investments, as well as training high-quality personnel for the hotel cluster are examined as a separate issue. Evaluation of condition of infrastructure and superstructure of tourist industry of the region and trends of their development is paid a special attention.

Ключевые слова: гостиничная индустрия, кластер, административная политика, факторы развития, кластерная политика, туристская индустрия, гостиничный кластер, монокластер, бикластер, уникализация туристского продукта, государственно-частное партнерство.

Keywords: hotel industry, cluster, administrative policy, development factors, cluster policy, tourist industry, hotel cluster, monocluster, bicluster, uniqueness of a tourist product, public-private partnership.

Крупные города ЮФО в силу индивидуальных особенностей имеют определенную специфику и направленность и нацелены на обслуживание разного рода туристов. Так, в Ростове-на-Дону идет активное строительство офисных объектов, что свидетельствует о стремлении развития делового туризма в городе, в Краснодаре развивается торговая недвижимость, чтобы зарекомендовать себя как место проведения выставок, в Сочи и городах Кавказских Минеральных Вод — гостиничная, рекреационная и санаторно-курортная отрасль, подчеркивающая направленность на отдых и лечение российских и иностранных граждан. Несомненно, что основными городами, в которых идет активное развитие туризма и гостиничной инфраструктуры, являются Сочи (который даже сравнивают с французскими курортами) и Красная Поляна (благодаря Олимпиаде-2014), но в последнее время Ростов-на-Дону не уступает по темпам строительства гостиничных предприятий, о чем свидетельствует тот факт, что к 2018 году в городе будут функционировать шесть представителей мировых гостиничных цепей. По прогнозам, гостиничный сектор еще долгое время будет одним из самых активно развивающихся экономических секторов ЮФО, что требует определения стратегических ориентиров развития данного сегмента экономики.

Согласно рейтингу, Ростовская область входит в десятку регионов по количеству гостиниц и аналогичных средств размещения. За период с 2010 по 2013 год число коллективных средств размещения (КСР) выросло на 8,1% и составило 386 единиц с номерным фондом 24,3 тысячи мест единовременного размещения. Развитие туризма в Ростовской области включает мероприятия по созданию туристских объектов, в том числе реконструкцию и строительство новых средств размещения. На территории Ростовской области осуществляется реализация 31 инвестиционного проекта, из которых 11 вошли в состав мероприятий Областной целевой программы «Развитие туризма в Ростовской области на 2011—2016 годы», 20 — в муниципальные программы развития туризма.

Среди основных предпосылок создания и благоприятного развития индустрии гостеприимства и рекреации в Ростовской области можно выделить благоприятные климатические условия, относительную развитость транспортной инфраструктуры (к 2018 году на территории Ростовской области будет построен Южный хаб и откроется много зарубежных направлений), богатое культурное и историческое наследие, развитую деловую среду, возможность проведения событийных мероприятий и т. д. Администрация области делает все возможное для роста притока инвестиций в гостиничный сектор региона, этому способствует также благоприятное экономическое развитие области, благоприятный предпринимательский климат. Системный подход к созданию объектов размещения и развлечений, а также близость расположения объектов истории и археологии позволяют разнообразить здесь отдых и увеличить срок пребывания туристов. Таким образом, область имеет все предпосылки для успешного развития и станов-

ления индустрии гостеприимства, отвечающей современным реалиям и запросам туристов. Более полно факторы, способствующие и препятствующие развитию гостиничного комплекса региона, можно представить в виде табл.

Таблица

Факторы, сдерживающие и способствующие развитию гостиничной индустрии в регионе

Способствующие факторы	Сдерживающие факторы
— высокий уровень доходов населения области (по отношению к другим регионам), что сказывается на увеличении платежеспособности; — хорошая база, складывающаяся из нескольких вузов города, подготовки квалифицированных кадров для туристской индустрии; — урбанизация (рост числа городского населения); — огромный туристский потенциал региона; — изменение графиков рабочего времени населения региона в сторону большего количества свободного времени (например, за счет возможности разбивать отпуск на несколько периодов); — изменение структуры потребительского спроса в сторону туристских услуг; — внедрение программ развития транспортной инфраструктуры и увеличение количества регионального транспорта; — усиление роли СМИ в продвижении турпродукта области в других регионах России; — специализация районов области на предоставлении разных видов туризма исходя из их природных особенностей.	— недостаточный уровень развития транспортной инфраструктуры, а именно отсутствие скоростных автомагистралей, связывающих отдаленные территории и районы и обеспечивающих их доступность; — возможность нанесения урона экологической ситуации территорий, наиболее привлекательных для развития индустрии туризма; — отсутствие плана застройки города гостиничными предприятиями с точки зрения равномерности, что говорит об отсутствии структурированной системы расселения; — несмотря на строящиеся объекты международных гостиничных цепочек, пока можно говорить об отсутствии современного комплекса гостиничных предприятий; — практическое отсутствие рекламы, позиционирующей Ростовскую область как место, благоприятное для отдыха; — высокая конкуренция за туристские потоки с Краснодарским и Ставропольским краями.

На юго-западе области отвечающим современным требованиям гостиничным фондом и транспортным обеспечением обладает только Ростов, тогда как самые известные туристические ресурсы представлены в близлежащих населенных пунктах (Таганрог, Азов, Старочеркасская, Новочеркасск, Танаис). Прогнозируя рост деловой активности в донской столице, считаем оптимальной стратегию радиального туристического освоения, означающую постоянное проживание гостей региона в Ростове-на-Дону с выездами в города области. Учитывая первоочередное (как транспортного центра и места постоянного ночлега туристов) значение Ростова в рамках радиальной модели, следует формировать гостиничный кластер в южной столице.

Перед осуществлением процедуры кластеризации в сфере гостиничной индустрии необходимо оценить социальные и экономические последствия для населения региона и последствия реализации программ для экологии региона. В первую очередь должно быть уделено внимание анализу воздействия предполагаемых к реализации мероприятий для общества, оценке экономической эффективности предприятий гостиничной индустрии исходя из новых условий, установлению прогнозов возможного изменения окружающей среды в результате реализации проектов, пересмотру мероприятий исходя из степени развития стратегических проектов, корректировке планов развития гостиничной индустрии или полному их отклонению в случае несоответствия результатов их реализации программам развития региона.

Стратегической целью развития гостиничного кластера на территории Ростовской области должно стать создание конкурентоспособного гостиничного рынка, обеспечивающего наиболее полную реализацию туристско-рекреационного потенциала Ростовской области, широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в гостиничных услугах, а также повышение занятости и уровня доходов населения [1].

К основным приоритетным направлениям кластеризации гостиничной индустрии в Ростовской области в современных условиях стоит отнести:

— увеличение числа национальных гостиничных предприятий примерно в три раза, и в первую очередь эконом-класса, которые до сих пор присутствуют на территории области в малом количестве;

— совершенствование транспортной инфраструктуры, в первую очередь для обеспечения доступности объектов посещения (в этот план также входит обустройство остановок для туристических автобусов);

— развитие новых видов туризма: рурал- и экотуризма, промышленного, сельского, экстремального, гастрономического и т. д.;

— развитие и совершенствование нормативно-правовой базы относительно привлечения иностранных инвестиций в гостиничный сектор;

— реклама за рубежом регионального туристского продукта посредством участия в выставках и конференциях;

— развитие деловой среды ростовской агломерации (строительство выставочных комплексов, современного конгресс-центра, формирование в городах Ростове-на-Дону, Таганроге, Новочеркасске деловых районов и культурно-развлекательных кварталов);

— системная уникализация туристского продукта региона и капитализация богатого культурно-исторического наследия (создание тематических парков, которые, как показывает мировая практика, являются необходимыми элементами туристической инфраструктуры);

— создание Приазовского туристского рекреационного комплекса на территории Нижнего Дона и южного побережья Таганрогского залива Азовского моря — «Серебряная подкова Дона».

Исходя из выделенных приоритетных направлений можно представить графически схему гостиничного кластера Ростовской области (рис.).

Рис. Схема гостиничного кластера Ростовской области

Допустим вариант развития не монокластера, то есть направленного только на гостиничный сегмент, а бикластера, например, «гостиницы — высшие учебные заведения», «гостиницы — транспортные предприятия» или «гостиницы — туроператорский и турагентский сектор». Второй вариант представляется более логичным с точки зрения позиционирования Ростовской области на национальном и международном рынке туризма.

Выделим основные туристические проекты, имеющие первоочередное значение для развития гостиничного кластера в регионе. Значительный потенциал имеет создание Приазовского туристского рекреационного комплекса на территории южного и северного побережья Таганрогского залива Азовского моря и участка Нижнего Дона, образовавшего подковообразную конфигурацию, охватывающую залив с севера, востока и юга. Конфигурация этой группы территорий легла в основу туристского маршрута донского края «Серебряная подкова Дона», включающего в себя познавательный, водный, экологический, сельский, этнографический и другие виды туризма и соединяющего важнейшие туристские центры Ростовской области. Он сформирован из маршрутов, условно проходящих по трем «подковам»: большой, средней и малой.

Непосредственная близость Ростовской области к Черноморскому побережью предоставляет возможность развития вдоль ФАД «Дон» мотельного бизнеса в форме мини-гостиниц, который может носить как частный, так и государственный характер. В свою очередь, это потребует развития сопутствующей инфраструктуры, оборудования сопутствующих территорий и остановок для туристических автобусов, создания объектов досуговой сферы, разработки рекламной кампании и т. д.

Наиболее важные и существенные моменты, которые, на наш взгляд, могли бы способствовать развитию гостиничного кластера региона, это [2]:

1) создание государственной национальной туристической организации, которая занималась бы управлением, контролем и стимулированием развития туристской индустрии в стране и регионах, а также создание на региональном уровне департаментов по развитию определенных видов туризма, то есть, например, департамент делового туризма или департамент этнографического туризма и т. д.;

2) осуществление сотрудничества сферы образования и федерального, и регионального уровня, так как это является неотъемлемым требованием для превращения гостиничной индустрии в конкурентоспособную отрасль;

3) создание грамотных PR-акций по формированию у туристов положительного образа Ростовской области как региона для въездного туризма; обеспечение участия гостиничных комплексов региона в выставках российского и международного уровня;

4) введение высоких стандартов качества и следование международным стандартам в гостиницах региона;

5) возможно введение привилегий со стороны администрации области в отношении предпринимателей, согласных инвестировать в развитие туристических проектов, которые скажутся на темпах развития гостиничного кластера;

6) необходимо, чтобы развитие гостиничного кластера в области не только опиралось на частный капитал, но и шло при участии области; финансовая составляющая участия региональных властей должна быть 5–10%, это может служить гарантией успешного развития проекта и станет гарантией для инвесторов, что их деньги не исчезнут.

Среди мер административной политики, направленной на развитие гостиничной индустрии региона посредством кластерного подхода, можно предложить такие, как:

— разработка и внедрение программы развития потребительского рынка гостиничных услуг региона, на средне- и долгосрочную перспективу;

— создание реестра гостиничных предприятий, имеющих приоритетное право на оказание услуг иностранным гражданам и ведение сервисной деятельности на территории Ростовской области;

— обеспечение на основе развития механизма государственно-частного партнерства и помощи в трудоустройстве выпускников, работы института переподготовки кадров.

Реализация планов по превращению Ростовской области в центр внутреннего и въездного туризма невозможна без разработки стратегических ориентиров развития гостиничной индустрии региона и принятия на административном уровне концептуальных основ развития регионального гостиничного продукта. Процедура кластеризации гостиничного сегмента экономики региона, в свою очередь, должна основываться на конкурентных преимуществах Ростовской области и являться основой разработки целевых программ развития федерального и регионального значения.

На данный момент в Российской Федерации действует более 20 программ кластерного развития туризма и гостиничной индустрии, многие регионы находятся на стадии рассмотрения и подачи заявки. Формирование кластера всегда благотворно влияет на развитие экономики регионов, но при условии тщательного подхода к регулированию их функционирования. Если рассматривать цепочку решения задач при формировании кластера в гостиничной индустрии, то, на наш взгляд, она может быть представлена в следующем виде:

— во-первых, необходимо уделить внимание сфере образования (ведется ли подготовка специалистов для работы в данной сфере, каков их уровень квалификации, есть ли необходимость открытия специализированных курсов подготовки персонала);

— во-вторых, должен быть проведен анализ инвестиционного климата региона и законодательства, регулирующего данную сферу (это необходимо для того, чтобы можно было предоставить гарантии национальным и иностранным инвесторам);

— в-третьих, необходимо выявить уровень инновационности и технической оснащенности предприятий, уча-

ствующих в кластере, смогут ли они конкурировать с иностранными гостиничными цепями по этим показателям;

— в-четвертых, оценить уровень взаимосвязи производственных цепочек в рамках формируемого гостиничного кластера;

— в-пятых, создать специальные центры консалтинга и информационные центры для предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на базе гостиничного кластера.

Поскольку в рамках гостиничных кластеров формирование гостиничных предприятий может происходить и путем естественной интеграции, кооперации и с использованием формы стратегического альянса, со стороны администрации области должны быть проработаны все юридические вопросы, касающиеся функционирования таких учреждений. На первом этапе функционирования гостиничного кластера необходимо создать одинаковые условия для всех предприятий, но поскольку все предприятия разного размера, то целесообразно создать трехуровневую систему льгот для мини-гостиниц, гостиничных предприятий среднего бизнеса, крупных гостиничных цепей. Также необходима договоренность о единой ценовой политике на рынке услуг, расширении объемов предоставляемых услуг, единой маркетинговой политике (хотя бы в рамках каждого уровня), совместном планировании технического и инновационного развития.

Кластерно-ориентированный подход в развитии гостиничного комплекса региональной экономики приведет к росту социально-экономических показателей, обеспечит более рациональное финансирование и восстановление смежных отраслей. В целях формирования благоприятной основы для дальнейшей реализации кластерной инициативы необходима совместная работы представителей гостиничной индустрии и региональных властей. Это позволить учесть основные недостатки, оперативнее решить возникающие проблемы и более быстро реализовать проект.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чабанюк О. В. Проблемы совершенствования управления инновационным развитием индустрии туризма // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 54—59.

2. Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 2. С. 45—51.

REFERENCES

1. Chabanyuk O. V. Problems of improvement of management of innovative development of the industry of tourism // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 138—141.

2. Demidova L. Services sector in post-industrial economy // World economics and international relations. 2011. № 2. P. 45—51.

УДК 331.103.3:378
ББК 65.242.2:74.58

Goleva Elena Vasilievna,
post-graduate student of the department
of economics and finance
of Volgograd branch of the
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: alenka-06@mail.ru

Голева Елена Васильевна,
аспирант кафедры экономики и финансов
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: alenka-06@mail.ru

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВУЗА

LABOR RATE SETTING OF THE FACULTY IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

Статья посвящена рассмотрению различных точек зрения современных авторов на сущность понятия «нормирование труда», которое в современных условиях играет большую роль в развитии образовательного учреждения. Особое внимание уделяется обоснованию необходимости применения системы нормирования труда профессорско-преподавательского состава вузов в современных условиях реформирования высшего образования, связанного с внедрением федеральных государственных образовательных стандартов нового поколения, высказывается предположение о необходимости внесения изменений в действующие нормы труда профессорско-преподавательского состава вузов, а также проводится систематизация существующих в настоящее время подходов к термину «нормирование труда».

The article examines different points of view of contemporary authors on the concept «labor rate setting», which plays an important role in the development of educational institutions in the modern conditions. Particular attention is paid to the need of application of the system of work rating of the universities' faculty in the modern conditions of the higher education reforming associated with introduction of the federal state educational standards of new generation; the assumption of necessity for changes of existing labor rates of the universities' faculty is stated; systematization of existing approaches to the term «labor rate setting» is performed.

Ключевые слова: высшее образование, профессорско-преподавательский состав, нормирование труда, норма труда, оплата труда, затраты рабочего времени, трудоемкость, эффективность труда, человеческий ресурс, организация труда, интенсивность труда.

Keywords: higher education, faculty, labor rate setting, labor rate, wage, working time expenditures, laboriousness, labor efficiency, human resource, labor arrangement, labor intensity.

Высшее образование по праву относят к социально значимым отраслям экономики любого государства. В финансово-экономической деятельности каждого высшего учебного заведения присутствуют принципы как государственного регулирования, так и рыночных отношений.

В XX веке в экономике Российской Федерации произошла резкая переоценка ее движущих сил, в результате чего на первый план был выведен человеческий фактор. Именно он до настоящего времени остается основным звеном, способствующим повышению уровня конкурентоспособности и эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. В связи с данным фактом вложения средств в развитие человеческих ресурсов стали считать активами организации, а не пассивами, как это делали до момента указанной переоценки взглядов. Основным вопросом относительно управления человеческими ресурсами, остающимся у руководства организаций в настоящее время, является вопрос их правильного использования.

Известно, что основным человеческим ресурсом вуза является труд научно-педагогических работников (НПР), в число которых входят научные сотрудники и профессорско-преподавательский состав (ППС). Именно НПР помогают сформировать и повысить имидж вуза, обеспечить полноценное выполнение им своих целевых функций, к которым относится подготовка квалифицированных кадров для различных отраслей экономики, раскрытие потенциала студентов, а также развитие научных разработок. Стоит также отметить, что роль профессорско-преподавательского состава повышается в современных условиях, когда в стране нарастающими темпами происходит формирование экономики знаний. По мнению П. В. Кабанова, «знание, с одной стороны, нечто абстрактное, при определенных обстоятельствах даже невыразимое, но с другой — совершенно однозначно существующее только в совокупности как минимум с одним субъектом и одним объектом» [1, с. 117].

В процессе своей деятельности каждое образовательное учреждение сталкивается с множеством вопросов. С. А. Агапцов отмечает, что при анализе современного состояния и тенденций развития системы российского образования, а также нормативного, правового, организационного, финансового и материально-технического обеспечения «был выявлен ряд проблем, решение которых требует безотлагательных действий и даст возможность ускорить процесс перехода к инновационному развитию» [2, с. 20].

Одним из важных для вузов вопросов, актуальным практически на протяжении всего периода его деятельности, является вопрос максимизации прибыли. Особенно остро он встает в современных условиях усиленной конкуренции на рынке высшего образования. Конечно, наиболее легким на первый взгляд методом, способствующим достижению указанной цели, могло бы быть повышение цен на обучение. Однако в данной ситуации каждый вуз обращает внимание на цены других участников рынка, понимая, что его цена должна быть конкурентоспособной, чтобы привлечь студентов. Таким образом, стоит отметить, что наиболее целесообразно образовательным организациям проводить работу по снижению себестоимости оказываемых услуг, другими словами, оптимизировать собственные затраты.

Так, в целях снижения себестоимости оказываемых образовательных услуг вузам представляется необходимым оптимизировать затраты труда профессорско-преподавательского состава, что поможет повысить производительность труда. Данную оптимизацию вполне рационально провести с помощью совершенствования системы нормирования труда, которая в последнее время используется не в полной мере во многих отраслях экономики, в том числе в образовании.

Наибольшую актуальность нормирование труда профессорско-преподавательского состава вузов приобретает в настоящее время, когда российское образование претерпевает ряд кардинальных изменений. Одним из них является внедрение новых образовательных стандартов. Отметим, что проекты федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования, предлагаемые Министерством образования и науки РФ (так называемые ФГОС 3+), предполагают кардинальное изменение взглядов на систему высшего образования в целом. Их особенности и нововведения (к примеру, проведение занятий в форме дистанционного обучения, рост числа практических занятий в интерактивной форме и др.) требуют от профессорско-преподавательского состава изменений в затратах труда, которые вкладываются в подготовку к занятиям. Наряду со всеми изменениями, однако, недостаточное внимание как со стороны государства, так и со стороны самих вузов уделяется вопросам нормирования труда профессорско-преподавательского состава.

Исследование проблем нормирования труда на предприятиях различных отраслей экономики находится в центре внимания отечественных и зарубежных ученых.

Основоположником научной теории нормирования труда принято считать американского инженера Ф. У. Тейлора. Именно он в своей основной работе «Научная организация труда» впервые предложил технический подход к нормированию труда, применив способ оценки затрат рабочего времени при помощи метода хронометража. Таким образом, Тейлор стал основоположником аналитического метода нормирования. Формируемые им нормы имели в своей основе оптимальные методы осуществления процессов труда с позиции уменьшения затрат времени на ту или иную деятельность, особое внимание уделялось рациональности в организации труда на рабочих местах.

Анализ существующих подходов отечественных экономистов к категории нормирования труда позволяет объединить их в несколько групп.

Некоторые экономисты придерживаются определения нормирования труда как способа управления мерами затрат труда на выполнение тех или иных видов работ определенными категориями работников.

В своем диссертационном исследовании В. И. Брылев трактует нормирование труда как «процесс установления норм затрат времени на конкретную работу» [3, с. 31]. По его мнению, ядром нормирования труда зачастую являются вопросы оплаты труда, а также «выявления и использования производственных резервов» [Там же].

В. И. Брылев рассматривает нормирование труда как составляющую нескольких сфер деятельности на предприятии: экономической, инженерной и социальной — и определяет его как систему «средств и методов установления меры тру-

да, необходимую для объективной оценки его эффективности и адекватного уровня его оплаты» [Там же. С. 100].

Аналогичное определение дает В. П. Пашуто [4, с. 113], который указывает, что нормирование труда — это процесс установления размера затрат рабочего времени в форме нормы труда, необходимой на выполнение определенного вида работы при наличии наиболее рациональных для рассматриваемого производства организационно-технических условий.

По его мнению, в сложившихся экономических условиях нормирование труда имеет своей основной целью развитие потенциальных способностей работников и повышение результативности деятельности предприятия, что поможет достичь двух взаимосвязанных экономических и социальных целей: «обеспечения процесса производства конкурентоспособных товаров и услуг и рационального использования человеческого ресурса» [Там же. С. 114].

В рамках данного подхода целесообразно отметить, что на законодательном уровне нормирование регулируется статьями Трудового кодекса Российской Федерации, в котором данному вопросу посвящена целая глава. В ней рассмотрен порядок установления норм труда для предприятий различных сфер деятельности.

Некоторые авторы рассматривают систему нормирования труда как средство управления заработной платой, требующее дополнительных вложений.

По мнению известного ученого в области трудового регулирования Р. А. Яковлева, нормирование труда представляет собой процесс установления количества работ определенного содержания, которое необходимо выполнить работнику за установленную цену своей рабочей силы. При этом норма труда представляет собой выраженную в единицах труда цену рабочей силы [5, с. 159].

Среди ведущих экономистов также существует мнение о том, что нормирование труда представляет собой особый род деятельности, который направлен на производство и имеет своей основной целью установление необходимых трудовых затрат, определенных соотношений персонала и используемого в процессе трудовой деятельности оборудования.

Г. В. Гостева считает, что нормирование труда представляет собой деятельность по выявлению оптимальных соотношений состава сотрудников вуза и возложенных на них функций, а также выбор оптимальных и рациональных форм и способов организации труда и определение оптимальной трудоемкости в зависимости от уровня квалификации [6, с. 13].

В диссертации Н. В. Чхутиашвили в рамках нормирования труда рассматривается регламентация «целесообразной деятельности человека, то есть о самом труде, который измеряется рабочим временем, общественно необходимым для производства потребительных стоимостей» [7].

Автор делает вывод о том, что основное место в системе нормирования занимает проектирование и практическое осуществление мер и мероприятий, способствующих повышению эффективности труда работников [Там же. С. 4].

На протяжении нескольких последних десятилетий в отечественной экономической литературе формировался совершенно новый подход к системе нормирования труда работников предприятия.

В настоящее время достаточно часто можно встретить трактовку термина «нормирование труда» как инструментария эффективного управления имеющимися у хозяйствующего субъекта человеческими ресурсами, основной целью которого представляется обоснование показателей трудовой деятельности и развитие кадрового потенциала.

По мнению Ю. А. Пикалина, «при реализации принципов рыночной экономики возрастает роль организации и нормирования труда как элементов управления стабильностью экономического, технического и социального развития предприятия любой организационно-правовой формы управления при различных формах собственности» [8, с. 5].

В своей работе он указывает на необходимость перехода от традиционного нормирования к интегральному. По его мнению, «в результате нормирования для работника должна быть запроектирована рациональная последовательность выполнения операций и последовательность выполнения элементов операций. Такое нормирование практически решает за рабочего все производственные вопросы» [Там же. С. 46].

Современной экономике известен подход к нормированию труда как к фактору гуманизации труда работников предприятия, что влечет за собой повышение эффективности деятельности предприятия.

В рамках представленной работы стоит также уделить внимание комплексному подходу к нормированию труда, который объединяет в себе несколько рассмотренных выше точек зрения.

Так, А. Д. Захаров, анализируя несколько существующих подходов к содержанию нормирования труда, сформулировал свое собственное многоаспектное представление о рассматриваемом термине. По его мнению, нормирование труда работников представляет собой, «с одной стороны, систему производственных отношений работников и работодателя, задающую количественные и качественные характеристики трудовых обязанностей на каждом рабочем месте и в организации в целом, определяемые техническими, организационными и экономическими условиями работы персонала организации. С другой стороны, нормирование труда персонала в организации — это процесс установления объема трудовых затрат определенного количества и качества (содержания), необходимого для производства или какого-либо преобразования материально-вещественного продукта или услуги. Нормирование труда персонала как процесс представляет собой совокупность последовательных действий по управлению трудовой деятельностью персонала, обеспечивающих связь между системой управления персоналом и стратегическими целями и задачами организации, также являющихся процессами. Следовательно, нормирование труда персонала — это процесс над процессами, ускоряющий достижение целей и задач организации. Кроме того, нормирование труда выступает обособленным методом управления персоналом, отличающимся от других методов способами воздействия на персонал» [9, с. 11].

Рассмотрев существующие точки зрения на нормирование труда, в рамках данной работы целесообразно рассмотреть особенности нормирования труда профессорско-преподавательского состава вузов. В первую очередь стоит отметить, что с переходом на новые образовательные стандарты происходит трансформация роли преподавателя в системе подготовки квалифицированных специалистов. Если раньше его основной задачей было донесение до студента как можно большего объема материалов для формирования его базы знаний, то в настоящее время основной задачей преподавателя становится организация и координация работы студента по самостоятельному поиску и изучению необходимых в процессе подготовки ма-

териалов. Также стоит отметить, что расчет трудозатрат профессорско-преподавательского состава на те или иные виды работ имеет свои сложности ввиду специфики труда. Так, структура трудовой деятельности профессорско-преподавательского состава состоит из аудиторной и внеаудиторной нагрузки, которая, в свою очередь, включает в себя несколько видов работ. Примерами могут быть: для аудиторной работы — проведение лекций и семинаров, для внеаудиторной работы — консультирование студентов по написанию курсовых и выпускных квалификационных работ, прохождению практики, проведение экзаменов и зачетов, промежуточной внутрисеместровой аттестации и др. Согласно действующим в настоящее время документам каждый из указанных видов деятельности имеет свою установленную норму.

Также стоит отметить, что важным вопросом в нормировании труда профессорско-преподавательского состава вузов является вопрос установления оптимального размера годовой учебной нагрузки для каждой категории профессорско-преподавательского состава. В решении данной задачи большую роль играет соотношение численности студентов и ППС, которое в настоящее время установлено на уровне 1:10, то есть на одного преподавателя приходится десять студентов очной формы обучения. В некоторых крупных вузах страны, таких как, к примеру, МГУ им. Ломоносова, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, данный норматив установлен на уровне 1:4, что свидетельствует об индивидуализации высшего образования. Данный факт позволяет прогнозировать необходимость проведения в высшей школе ряда преобразований, касающихся вопросов нормирования труда профессорско-преподавательского состава и государственного финансирования.

Учитывая вышесказанное, можно отметить, что «решение проблем качества предоставляемых образовательных услуг во многом зависит от грамотного выбора вузом политики, направленной на повышение эффективности труда преподавателей» [10, с. 92]. Важной составляющей этой политики должно стать нормирование труда, которое выступает как один из основных факторов развития кадрового потенциала вуза. Правильная система нормирования труда помогает создать условия для привлечения молодых кадров, что решает одну из насущных проблем современного высшего образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кабанов П. В. О целесообразности разделения процессов производства и потребления знаний // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 117—120.

2. 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.

3. Брылев В. И. Нормирование труда в рыночной экономике: дис. … канд. экон. наук. М., 1998. 154 с.

4. Пашуто В. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб.-практ. пособие. М.: КНОРУС, 2005. 320 с.

5. Яковлев Р. А. Оплата труда в организации: учеб. пособие. М.: МЦФЭР, 2003. 159 с.

6. Гостева Г. В. Совершенствование организации и нормирования труда работников высшей школы: дис. … канд. экон. наук. Воронеж, 2005. 202 с.

7. Чхутиашвили Н. В. Нормирование как основа рационализации труда рабочих промышленности в условиях рыночной экономики: дис. … канд. экон. наук. М., 2000, 168 с.

8. Пикалин Ю. А. Организация и нормирование труда в системе управления персоналом: теоретические и методологические аспекты: дис. … д-ра экон. наук. М., 2003. 268 с.

9. Захаров А. Д. Развитие системы нормирования труда персонала организации сферы услуг: автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2012. 28 с.

10. Потуданская В. Ф., Литвинова О. И. Профессиональные компетенции как инструмент оценки эффективности труда преподавателя вуза // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 92—96.

REFERENCES

1. Kabanov P. V. On the expediency of distribution of the processes of knowledge production and consumption // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 117—120.

2. Agaptsov S. A. Business training in the education for innovation development of Russian economy // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 20—23.

3. Brylev V. I. Regulation of labor in the market economy: dissertation of the candidate of economic sciences. M., 1998. 154 p.

4. Pashuto V. P. Organization, regulation and wages at the enterprise: textbook. M.: KNORUS, 2005. 320 p.

5. Yakovlev R. A. Wages at the enterprise: textbook. M., 2003. 159 p.

6. Gosteva G. V. Improving the organization and regulation of labor workers in higher education: dissertation of the candidate of economic sciences. Voronezh, 2005. 202 p.

7. Chkhutiashvili N. V. Regulation as a basis for work rationalization of industrial workers in the market economy: dissertation of the candidate of economic sciences. M., 2000, 168 p.

8. Pikalin Yu. A. Organization and regulation of labor in personnel management system: theoretical and methodological aspects: dissertation of the doctor of economic sciences. M., 2003. 268 p.

9. Zakharov A. D. Development of the personnel system of rationing service organizations: dissertation of the candidate of economic sciences. M., 2012. 28 p.

10. Potudanskaya V. F., Litvinova O. I. Professional competences as the tool of evaluation of the higher school teacher labor efficiency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 4 (17). P. 92—96.

УДК 339.94
ББК 65.298.12

Davidenko Ivan Valerievich,
post-graduate student of the department
of international trade and customs business
of Rostov State Economic University (RSUE),
Rostov-on-Don,
e-mail: IvanD1@yandex.ru

Давиденко Иван Валерьевич,
аспирант кафедры международной торговли
и таможенного дела
Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
Ростов-на-Дону,
e-mail: IvanD1@yandex.ru

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РАЗВИТИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ROLE OF MULTINATIONAL CORPORATIONS IN DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY AT THE CURRENT STAGE

Транснациональные компании с каждым годом начинают играть все большую роль в развитии мирового хозяйства, при этом по степени влияния превосходя некоторые государства мира. На них приходится большая часть мирового капитала, производимых в мире товаров и услуг, в рамках сети работают миллионы рабочих из разных стран, им принадлежит большая часть инноваций, патентов и разработок. В рамках статьи сделана попытка рассмотреть основные направления воздействия функционирования транснационального сегмента мировой экономики на развитие мирохозяйственных процессов и отразить перспективы изменения конструкта мирового хозяйства. Отдельным моментом идет рассмотрение участия транснациональных компаний в международном научно-техническом прогрессе и аспектов сетевизации их международной деятельности.

The multinational companies are playing more and more significant role in development of the world economy, thus surpassing some states of the world in terms of influence. These companies obtain the major part of the world capital and the globally produced goods and services; the network includes millions of workers all over the world; the companies own major part of innovations, patents and developments. The article attempts to examine the main trends of impact of the global economy multinational segment functioning on the world economy processes development and to demonstrate the prospects of the world economy construct changes. Multinational companies' participation in the international scientific and technical progress is discussed as a separate item, as well as the aspects of networking of the companies' international activity.

Ключевые слова: транснациональная компания (ТНК), глобализация, информация, сетевизация, лоббирование, ресурсообеспечивающие страны, глобальная площадка, мировое хозяйство, конструкт, научно-технический обмен, государственное регулирование.

Keywords: multinational company, globalization, information, networking, lobbying, resource providing countries, global platform, world economy, construct, scientific and technical exchange, state regulation.

На современном этапе развития мировой экономики в структуре мирового хозяйства происходят необратимые изменения, и никто не может утверждать, положительный или отрицательный характер они носят. Наряду с государствами и национальными фирмами в глобальной экономике активно действуют транснациональные корпорации, оказывая значительное воздействие на полномочия и интерес традиционных участников международных экономических отношений. Процессы транснационализации, проявляясь в процессах расширения международной деятельности крупных промышленных предприятий и банков, приводят к концентрации экономической мощи, инновационного потенциала, производственных мощностей в руках крупнейших ТНК мира, приводя к структурным диспропорциям развития мирового хозяйства.

Зарождение и развитие процессов глобализации неразрывно связано с развитием национальных корпораций, которые путем диверсификации своей деятельности превратились в транснациональные корпорации, с возникновением которых возникли и транснациональные банки. ТНК и ТНБ со временем превратились в основные генераторы и регуляторы большей части ресурсов мировой экономики, что превратило транснациональную систему корпоративной организации производства в одну из главных движущих сил глобализации мировой экономики. В условиях современной мировой экономики транснациональные компании стали центральной организующей силой, накладывающей отпечаток на тенденции в международном разделении труда. Современные ТНК концентрируют более 40% мировых богатств и играют основную роль в распространении по миру новых технологий и инноваций.

Транснациональный процесс отражает распределение экономической власти в мире в пользу развитых стран, поэтому без органичного участия в транснационализации мировой экономики невозможно полноценно включиться в процесс формирования системы глобального общественного воспроизводства и обеспечить экономическую безопасность страны. С целью поиска путей снижения издержек и повышения конкурентоспособности ТНК переносят свои производства в те страны, где доступно сырье и энергия, дешевле рабочая сила, более лояльное налоговое и социальное законодательство. Основной тенденцией становится внутриотраслевая кооперация, при которой компоненты используемых товарных марок производятся в разных странах. Все это приводит к тому, что темпы роста торговли обгоняют дина-

мику производства, а финансовые потоки — торговлю.

Единого и общепринятого определения транснациональной компании до сих пор не существует. На наш взгляд, попытки выработать единое определение ТНК обречены на провал, поскольку организационная структура международных корпораций постоянно меняется по мере изменения характера международных экономических отношений. При всех проблемах, создаваемых ТНК, большинство авторов все равно не берут во внимание современные аспекты развития мировой экономики, что приводит к отличию теоретических моделей корпорации от реальных. В настоящее время не существует ни одной хорошо изложенной теории, которая бы объясняла условия формирования ТНК или позволяла спрогнозировать динамику торговли с их участием, учитывая реалии развития современных международных экономических отношений. Существующие теории международной торговли разрабатывались без учета деятельности транснациональных корпораций, а в современных условиях необходима теория, объясняющая возникновение желания у ТНК проводить экспансионистскую политику в другие страны и способная прогнозировать структуру торговли. Доля внутрифирменной торговли тем выше, чем больше разница в относительной обеспеченности стран факторами производства, однако при наличии транснациональных корпораций не существует четко определенных зависимостей между различиями в относительной обеспеченности стран факторами и долей внутриотраслевой торговли. При составлении современных теорий необходимо прослеживать последствия тех ситуаций, в которых корпорации находят выгодным становиться транснациональными, то есть четко определенными экономическими субъектами, обладающими специфическими активами, участвующими в монополистической конкуренции и играющими активную роль во внешней торговле.

Усиление роли транснациональных компаний в сфере экономики и политики привело к вопросу о степени их влияния на традиционный баланс сил субъектов мирополитического взаимодействия. С одной стороны, ТНК — это двигатели мирового экономического и социального развития (ТНК заинтересованы в росте доходов всех слоев населения, которые впоследствии предъявляют спрос на их продукцию), а с другой — это эксплуататоры природных и трудовых ресурсов развивающихся стран, готовые пожертвовать гуманитарными и экологическими ценностями во имя получения прибыли. Наиболее остро встает вопрос о легитимности превращения ТНК в субъектов мирохозяйственного регулирования и о том, к каким последствия это приведет с точки зрения реализации интересов как надындивидуальных акторов мирополитического взаимодействия (национальные государства, международные правительственные и неправительственные организации), так и рядовых граждан.

Новый тип экономики, сформировавшийся в условиях глобализации мирового экономического пространства, основан на параллельном развитии двух тенденций — становления инфраструктурных отраслей и возрастания роли ТНК в мировом хозяйстве. Если первоначально основными субъектами мировой экономики, которые могли оказывать влияние на совершенствование инфраструктуры, были государства, которые к тому же могли выступать собственниками инфраструктурных объектов, то сейчас в условиях глобализации основным акторами мировой экономики, оказывающей воздействие на развитие инфраструктуры, являются ТНК. Кроме того, глобализационные процессы выступают своего рода катализатором усиления взаимодействия и взаимозависимости между функционированием ТНК и развитием народно-хозяйственных систем мирового хозяйства.

С ускорением темпов развития мирового хозяйства растет влияние ТНК на экономические системы стран мировой экономики. ТНК благодаря своим обширным финансовым возможностям и политической помощи развитых государств мира могут диктовать свои правила не только конкурентам, но и целым государствам. Прибыли некоторых ТНК превышают ВВП многих стран мира, а некоторые можно рассматривать как государствообразующие в экономическом плане. Об этом свидетельствуют такие факты, как: из 100 крупнейших экономик мира 52 — это ТНК; около 75% международной торговли приходится на ТНК; половина мирового промышленного производства приходится на ТНК; 80% мировых инноваций разрабатываются ТНК; отдельные товарные рынки (кукуруза, лес, кофе, табак, медь и т. д.) принадлежат ТНК; число дочерних предприятий ТНК превышает количество посольств некоторых стран; рабочий персонал некоторых ТНК по численности приближен к количеству населения некоторых государств.

Ведущая роль транснациональных компаний в международном научно-техническом прогрессе, обмене и сотрудничестве объясняется тем, что им подконтрольна существенная часть научно-технического потенциала индустриально развитых стран. Активное участие ТНК в инновационных и технологических процессах оказывает существенное воздействие на происходящие структурные сдвиги в мировой экономике. При формировании представительства в той или иной стране ТНК могут привнести материальные инновации (станки, оборудование, механизмы и т. д.) и «мягкие» технологии (знания, опыт, менеджмент, маркетинг, инжиниринг). Но поскольку разработанные инновации составляют основу конкурентоспособности ТНК, они уделяют большое внимание вопросам передачи технологий, отсюда и столь гипертрофированное значение процедуры защиты интеллектуальной собственности. Но и не любое предприятие страны-реципиента может принять технологии ТНК в силу социально-экономических и культурных особенностей общества. Многие высокие технологии просто невозможно адаптировать в большинстве развивающихся государств в первую очередь по причине отсутствия квалифицированного населения, а также нехватки денежных ресурсов, необходимых для дополнительных исследований и разработок. Поэтому при приходе в развивающиеся экономики они чаще всего превращаются в место сброса устаревших технологий, поскольку сложная технология просто не может быть внедрена в народно-хозяйственную систему с отличным типом экономического уклада.

Другой важной чертой развития процессов транснационализации, которая оказывает воздействие на развитие мирового хозяйства, является сетевизация деятельности ТНК, поскольку этот процесс позволяет им вовлекать в мировую торговлю многочисленных субподрядчиков и подрядчиков, тем самым формируя союзы и альянсы, деятельность которых направлена против развития национальных производителей стран-реципиентов. Сетевизация также позволяет аффилировать в течение малого промежутка времени преимущества разных стран и даже регионов мира в производственном процессе, увеличивает стабильность корпора-

ции и ее способность реагировать на изменение факторов внешней среды, минимизирует риски предпринимательской деятельности.

Стремительное движение капитала, быстрый рост прямых частных инвестиций, международная миграция рабочей силы, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ, финансовая глобализация сопровождаются появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах. На сегодняшний день ТНК являются не только той опорой, на которой базируется народное хозяйство стран развитой экономики, но и, превратившись в крупнейшие транснациональные группы, включающие в свою структуру многочисленные заграничные филиалы производственного, научно-исследовательского, снабженческого и сбытового характера, все активнее действуют на международной арене, став главной силой мировой экономики. ТНК во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей, благотворно влияя на состояние экономической безопасности страны происхождения. В настоящее время ни одна страна не может целиком полагаться на знания, созданные в пределах ее границ, следовательно, государства должны быть максимально интегрированы в систему глобальных научно-исследовательских разработок, проводимых ТНК.

Развитие транснационального сектора мировой экономики приводит к тому, что внутри сферы влияния ТНК не срабатывают принципы свободного рынка, а цены устанавливаются и контролируются только руководством корпораций, что в конечном счете сказывается на еще большем росте влияния ТНК на развитие международных экономических отношений. В итоге можно говорить о формировании новой структуры мирового хозяйства во главе с крупными ТНК и появлении новой модели управления мировой экономикой — транснациональной. В формирующейся системе нового миропорядка ТНК постепенно занимают роль отраслевых суперминистерств, отводя государствам роль территориальных субъектов, не играющих особой роли в распределительных процессах. В условиях стагнации мирового хозяйства и роста угрозы передачи всей власти ТНК правительства стран мировой экономики должны уделить особе внимание и усилить международный контроль за их деятельностью [1].

Рост сфер влияния и усиление роли транснациональных компаний объясняется также тем, что в своей деятельности на современном этапе они опираются на конкурентные преимущества не только стран базирования, как это было раньше, а используют глобальные конкурентные преимущества, которые включают ресурсы и возможности стран-реципиентов. Благодаря качественному менеджменту ТНК эффективно аккумулируют и оптимально сочетают ресурсы, технологии и инновации разных народно-хозяйственных систем, подчас забирая и присваивая себе самое лучшее. Все это приводит к расширению международного производственного процесса и росту объемов продаж параллельно с увеличением прибыли ТНК. Так, в 2013 году общемировой доход всех ТНК составил около четверти глобального ВВП. Такая транснациональная среда глобального характера, наличие которой уже никто не отрицает, имеет определенные характеристики: все чаще появляются новые инструменты транснациональных сделок и взаимодействий; укрепление де-факто транснациональных компаний в качестве легитимных участников мирохозяйственных и мирополитических процессов; формирование собственного транснационального уровня, находящегося вне существующих (микро-, макро-, мезо-, наднациональный) и функционирующего по собственным законам, правилам, имеющим свою деловую культуру и информационную среду.

Переменчивость предпочтений ТНК сказывается на изменении направления потоков инвестиций. Так, если ранее основным центром притяжения инвестиций были отсталые страны, то теперь это государства с относительно развитой экономической системой. Это можно объяснить тем, что теперь компании стремятся больше вкладывать в обрабатывающую промышленность и наукоемкие отрасли. Ведущая роль в инвестиционном процессе принадлежит наиболее развитым странам, причем они выступают не в качестве доноров — поставщиков денежных средств, а стран-реципиентов, куда направляется капитал, результатом чего является концентрация капитала в развитых странах. Например, США является не только крупнейшим поставщиком инвестиций, но и принимающей инвестиции страной, опережая Китай — второй крупнейший получатель инвестиций. В значительной степени это относится и к европейским странам (за исключением Германии и Италии).

ТНК все активнее взаимодействуют с развивающимися странами и государствами с переходной экономикой, используя все более широкий спектр моделей производства и инвестиций, таких как подрядное промышленное и сельскохозяйственное производство, перевод на внешний подряд (аутсорсинг) услуг, франшизинг и лицензирование. Эти относительно новые явления открывают перед развивающимися странами и государствами с переходной экономикой возможности для углубления их интеграции в стремительно эволюционирующую глобальную экономику для укрепления их отечественного производственного потенциала и повышения их международной конкурентоспособности [2].

Благодаря параллельному с транснационализацией протеканию таких последствий глобализации, как интеграция, либерализация, интернационализация, информатизация, постиндустриализация, в мире происходит не только увеличение отрыва развитых стран от развивающихся, но также принятый классификатор стран претерпевает изменения. Если раньше можно было четко отличить страны с развитой, неразвитой и переходной экономикой, сырьевые страны, изгои, то сейчас мир можно поделить на страны, имеющие ТНК, и страны, у которых их нет и которые могут использоваться только в качестве ресурсообеспечивающих для крупных ТНК. Постепенно с укреплением ТНК в качестве основных производителей товаров и услуг доля государственной промышленности в экономике отдельных стран уменьшается, а некоторые государства вовсе не могут конкурировать с более качественным и дешевым товаром транснациональных компаний. На ТНК приходится большая часть мировых энергетических ресурсов и полезных ископаемых мира. В целом государства стремительно проигрывают войну с ТНК за мировую власть, но не все страны находятся в одинаковом положении: например, Франция, Германия, Япония, так скажем, не ощущают особого негатива, поскольку на их территории располагается почти 50% штаб-квартир ТНК.

Однако все чаще государства по разным причинам оставляют те или иные сферы, в которых исторически играли регулирующую роль, уступая тем самым их транснациональным компаниям, что ставит ТНК в еще более выгодное положение. Основной причиной является попытка противостоять кредитной политике МВФ, либо передача регулирующей роли надгосударственным организациям, либо подписание международных договоров. Если так будет продолжаться и дальше, то миром действительно начнут править ТНК, и в этом мире проигравшими будут страны, не имеющие сильного транснационального сектора, в том числе Россия [3].

Деятельность транснациональных компаний приводит к формированию крупных сегментов мегарегионов, включающих в свой состав приграничные государства, обладающие приблизительно одинаковыми характеристиками и ресурсами, связывая их обязательством совместного выполнения глобальных функций. Посредством увеличения оборота товаров, услуг и капитала между странами транснациональные компании приводят к усилению интеграционных процессов между странами и росту конкуренции. При расширении сети транснациональные компании проводят обширную лоббистскую политику, направленную на политическую и финансовую элиту страны-реципиента, региональные экономические объединения и общественные организации [4]. Уровни проводимой лоббистской политики со стороны ТНК можно условно распределить на глобальную площадку, площадки развитых капиталистических государств и площадки стран с динамичным развитием народно-хозяйственных систем. На всех интересующих ТНК уровнях проводятся мероприятия по разделу рынков сбыта, описываются выгоды присутствия ТНК, обсуждаются направления взаимопомощи ТНК и стран-реципиентов.

Экономическое регулирование конца прошлого века и начала этого имеет вид гонки за лидером, во время которой корпорации разрабатывают новые способы ограничения экономической роли государства, а уже после национальные правительства формируют правовую и экономическую инфраструктуру, направленную против этого ограничения, эффективность которых зачастую весьма условна и кратковременна. В данном процессе государства все чаще становятся аутсайдерами, а корпорации, особенно внедряющие высокие технологии и в производстве, и в выстраивании собственных трансграничных сетей внутреннего и внешнего взаимодействия, уходят вперед. Исходя из необходимости сохранения государства и государственного регулирования в условиях растущей транснационализации и информатизации экономики, ему необходимо создать собственное пространство, обладающее большей технологичностью и эффективностью, универсальное для экономической деятельности, в границах которого уже у государства будет лидирующая роль, а следовательно, большой набор необходимых для сохранения собственного значения в экономической деятельности компетенций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Панкевич Н. ТНК: гражданско-политический контроль в условиях денационализации // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 3. С. 34—37.

2. Шишков Ю. Государство и догоняющее развитие // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 6. С. 15—18.

3. Калмыкова Т. Н. Роль государственных корпораций в консолидации российского капитала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 50—53.

4. Прокопова О. В. Закономерности и этапы развития корпоративных отношений в российской экономике // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2011. № 1 (14). С. 72—79.

REFERENCES

1. Pankevich N. Multinational corporation: civil and political control in the conditions of denationalization // World economics and international relations. 2012. № 3. P. 34—37.

2. Shishkov Yu. State and catching-up development // World economics and the international relations. 2011. № 6. P. 15—18.

3. Kalmykova T. N. Role of the state corporations in consolidation of the Russian capital // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 50—53.

4. Prokopova O. V. Regularities and stages of development of the corporate relations in the Russian economics // Bulletin of Volgograd State University. Series 3. Economics. Ecology. 2011. № 1 (14). P. 72—79.

УДК 658.114
ББК 65.290.31

Saakyan Vladimir Aramovich,
competitor of the scientific degree
of candidate of economics of the department
of state and municipal management
of Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: mozgfront@mail.ru

Саакян Владимир Арамович,
соискатель ученой степени канд. экон. наук
кафедры государственного
и муниципального управления
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: mozgfront@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ АДАПТАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАТЕГИЙ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДИНАМИЧНЫХ УСЛОВИЯХ

THEORETICAL ASPECTS OF INCREASING ADAPTIVE CAPACITY OF SMALL ENTERPRISES IN DYNAMIC ENVIRONMENT

Сформулировано более полное содержание понятия «адаптация», исходным элементом которого выступает кадровая инициатива. Определены процессуальные и содержательные теоретические аспекты организационного механизма эффективного взаимодействия малых предприятий с окружающей внешней средой. Разработан ряд оптимизационных предложений, направленных на повышение адаптационного потенциала малых предприятий в динамичных условиях. Применение описанного в статье механизма позволит более эффективно использовать адаптационные аспекты при взаимодействии с внешней средой. Позитивный эффект при реализации предложенных мер потенциально может быть реализован в различных структурных составляющих всей компании.

More complete content of the concept «adaptation» has been formulated, which baseline component is the staff initiative. Process and content theoretical aspects of organizational mechanism of effective interaction of small businesses with the external environment have been determined. The set of optimization proposals has been developed aimed at increasing of adaptive capacity of small businesses in dynamic conditions. The use of described mechanism will allow more effective using of adaptation aspects in the interaction with environment. Positive effect of implementation of proposed measures can be potentially used in different structural components of the entire company.

Ключевые слова: адаптация, адаптационный механизм, адаптационный потенциал, стратегическое управление, стратегия предприятия, анализ внешней среды, малое предприятие, взаимодействие с внешней средой, реактивные действия, адаптивные цели, эмерджентная стратегия.

Keywords: adaptation, adaptation mechanism, adaptive capacity, strategic management, strategy of the company, analysis of external environment, small enterprise, interaction with external environment, reactive actions, adaptive goals, emergent strategy.

Реализация управленческой деятельности в рамках функционирования любого малого предприятия (МП) в современных условиях представляет собой сложный и многокритериальный процесс. Ускорение изменений в окружающей среде привело к усилению воздействия внешних факторов на внутреннюю среду организации. В связи с этим устойчивое и эффективное развитие МП во многом предопределяет его способность быстро и адекватно реагировать на изменения, генерируемые внешней средой.

Малые предприятия решают ряд важных задач в экономике, таких как формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений; расширение ассортимента и повышение качества товаров (работ, услуг); приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям; содействие структурной перестройке экономики; создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы; формирование социального слоя собственников — основы среднего класса; активизация научно-технического прогресса [1].

Увеличение значимости применения адаптационных механизмов в реализации управленческих функций в МП резко интенсифицировалось, и это особенно актуально в динамичных условиях функционирования, в которых помимо негативных факторов появляются и новые возможности для роста. Для оптимизации цикла устойчивого прибывания в условиях динамичности внешних факторов с минимальными затратами времени и ресурсов управленческому составу МП стало недостаточно выполнения традиционных планов в области взаимодействия с внешней средой, так как ее многообразность становится все более сложной как в анализе, так и принятии ответных решений, это особенно актуально в применении к линейным руководителям. В связи с чем возникает необходимость принятия управленческих решений, которые ранее не входили в стратегию предприятия. Подобные решения могут вносить корректировки в выбранный стратегический план, а в случаях кардинального изменения условий внешней среды — менять структуру предприятия с целью сохранения деятельности и оптимизации результатов.

Опираясь на вышеизложенные актуализационные аспекты внедрения адаптивных механизмов в практику управления МП, можно констатировать, что наличие адаптационного потенциала необходимо рассматривать наравне с эффективностью бизнес-плана как одного из важнейших аспектов, принимаемых во внимание при выборе объектов инвестирования. Кроме того, при исследовании процесса адаптации как целенаправленной деятельности менеджмента МП присутствует выраженная необходи-

мость в анализе и рационализации адаптационного потенциала как одного из обязательных критериев оценки перспектив исследуемого субъекта.

Тематика адаптивности предприятий к условиям внешней среды рассматривалась множеством как отечественных, так и иностранных ученых, к их числу можно отнести Д. Аакера, Р. Акофа, И. Ансоффа, Дж. Гибсона, П. Гохана, П. Друкера, Г. Минцберга, Т. Питерса, Р. М. Качалова, Г. Б. Клейнера, Е. И. Рязанова, В. А. Савилова, В. Л. Тамбовцева, Е. И. Чучкалова и др.

Актуальность адаптационных механизмов в управлении МП приобретает универсальный характер независимо от форм собственности и отраслевой принадлежности предприятия, так как именно данному сектору экономики в наибольшей степени свойственно прибегать к гибкости вследствие сопротивления влиянию многофакторного окружения. В первую очередь это обусловлено отличительными свойствами МП, такими как:

— меньшая необходимость в ресурсах для организации и реструктурирования;

— способность оперативно использовать диверсификацию;

— высокий уровень взаимоувязки внутренних коммуникаций;

— наличие несложных линейных организационных структур управления и многофункциональность кадровых единиц.

Используя потенциал, обусловленный вышеизложенными характеристиками, субъекты управленческой деятельности МП достаточно часто нуждаются в слаженном механизме управления адаптацией, при этом данная тема остается малоизученной и требует модификаций как в теоретических, так и в практических аспектах.

Для обеспечения эффективной обратной реакции МП на воздействие внешних факторов приоритетное значение имеет структура адаптационного механизма. Его присутствие в управленческой деятельности оптимизирует осуществление адаптационных действий и обеспечивает увеличение эффективности всего управленческого потенциала.

Возникает необходимость планово-аналитического характера, требующая постоянного мониторинга проблем и возможностей, возникших вследствие трансформации внешних условий, для постановки оперативных целей, которые будут формироваться внутри организации в ответ на воздействия внешней среды, причем во всех сферах взаимодействия с ней. Следующее требование состоит в разработке самих вариантов альтернативного перестроения внутренней среды. Необходимо заметить, что все это осуществляется в условиях весьма сложной нагрузки на зачастую линейных руководителей МП.

Процесс адаптации для МП весьма важен не только как инструмент удержания в условиях влияния внешних факторов, но и с позиции наращивания и реализации потенциала роста и перехода в группу среднего класса предприятий.

В современной и ранней экономической литературе встречается достаточно большое количество определений понятия «адаптация». Несмотря на некоторые нюансы, большинство определений весьма близки по смыслу. Приведем некоторые из них.

«Адаптация — способность системы обнаруживать целенаправленное приспосабливающееся поведение в сложных средах, а также сам процесс такого приспособления» [2].

«Адаптация — это процесс приспособления социально-экономической системы к новым условиям функционирования» [3].

«Адаптация — процесс изменения факторов внутренней среды предприятия с целью достижения его финансовой устойчивости, обеспечения эффективного производства и реализации продукции, формирования и поддержания стабильной системы социальных отношений, обеспечивающей высокий уровень потребления и самореализации работников в условиях количественного и/или качественного изменения факторов внешней среды функционирования предприятия» [4].

Если представить предприятие как классическую модель совокупности средств и предметов труда, но без влияния внешних факторов, то для существования предприятия будет достаточно полным выполнение текущих функций каждого из его структурных компонентов, а управленческие функции, в свою очередь, будут сведены к постоянному контролю поддержания предыдущего уровня. Это и составит качественный компонент выполнения стратегического плана. Тогда как при динамичности условий внешней среды и, как следствие, постоянном влиянии внешних факторов даже качественное выполнение технологии достижения оперативных целей приведет к негативным последствиям для предприятия как открытой системы в перспективе, причем с опорой только на управленческий потенциал эффективность реакции будет значительно слабее. В этом смысле приведенная модель далеко не совершенна. Она требует дополнительного компонента, который наряду с присутствием субъектно-объектных отношений будет выполнять роль адаптивного инструмента в управлении МП.

Предприятие, ориентированное на длительное существование и не собирающееся уходить с рынка, всегда ищет наиболее эффективные новые пути развития [5].

На наш взгляд, наиболее ярко данный процесс описывал американский специалист в области стратегического менеджмента Генри Минцберг (рис.). По его мнению, описывая процесс выполнения стратегии, можно выделить два аспекта — качественный и инновационный, а стратегия при этом выступает как сумма запланированного и эмерджентного стратегических компонентов.

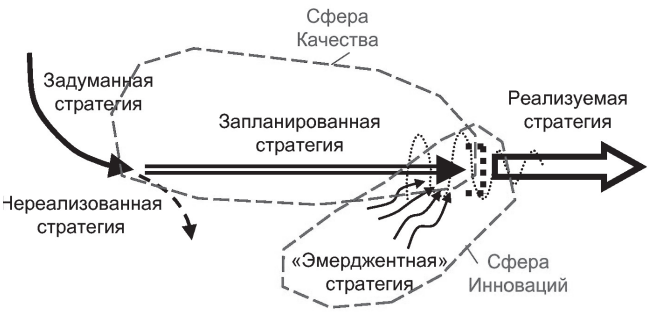


Рис. Стратегический процесс по Г. Минцбергу

Рассматривая вышеизложенную модель, важно заметить, что возможность реализации эмерджентной стратегии и есть необходимое условие для реализации стратегии в целом.

В теории стратегического управления МП не существует технологии работы, единой для всех компаний, как

и не существует единого универсального стратегического плана или алгоритма с постоянством альтернатив, этот факт и является фундаментальным препятствием в попытке систематизации процесса взаимодействия с внешней средой. Однако если представить механизм адаптации, внедренный в процесс управленческой деятельности на МП, то вполне реально предположить наличие возможности реализации универсальной эмерджентной стратегии. В связи с чем ниже раскрыты рационалистические аспекты.

В результате исследования элементов рассмотренной проблематики возникает необходимость представить теоретические корректировки, а именно: исходим из того, что из трех факторов классической модели производства есть один, имеющий весьма иные свойства, чем два других, и этим фактором является человеческий труд. Причем главным компонентом здесь выступает именно кадровый ресурс как субъект осуществления труда, который способен выполнить ключевую роль в решении проблем, изложенных ранее.

Так, для осуществления адаптации к внешним условиям обязательно присутствие кадрового ресурса, но его наличие и даже качественное выполнение оперативной работы будет бесполезно, и для полноты теоретического исследования мы вынуждены обратиться к такому понятию, как инициатива. На наш взгляд, данное понятие представляет собой аксиоматическое обозначение признака несимметричности взаимодействия живого объекта с произвольными объектами. Оно указывает на наличие у кадрового ресурса способности к самостоятельному действию, изменяющему собственное состояние вопреки естественной инерции. Понятие «инициатива» возникает в связи с естественной способностью кадрового ресурса самостоятельно изменять координаты своего участия в выполнении стратегии и, главное, адаптации к изменениям внешнего воздействия. Это особенно актуально к реализации управленческих функций в субъектах малого бизнеса, где сотрудники, занимающие функциональные должности, имеют при этом ряд дополнительных функций, каждая из которых так или иначе связывает их с внешней средой.

На основе вышеизложенных умозаключений, а также обобщения и систематизации работ отечественных и зарубежных авторов справедливо дать процессу адаптации собственное, более полное определение: адаптация организации — реактивные действия субъекта экономической деятельности, выполненные по его инициативе, представляющие собой внутренние модификации, произведенные с целью сохранения функциональности и развития.

Проанализировав характер теоретических аспектов в области повышения адаптационного потенциала МП в динамичных условиях как определяющего фактора реализации управленческих функций, рассмотрим меры по оптимизации. В их состав необходимо включить комплекс мер, позволяющих определить эффективный механизм управления адаптационными процессами. Мы предлагаем выделить содержательный и процессуальный уровень.

1. В содержательную часть мы предлагаем внедрить использование самого адаптационного механизма в процессе управления МП.

Для повышения потенциала адаптивных функций любых структурных подразделений организационной структуры, прямо или косвенно взаимодействующих с внешней средой МП, будет необходимо два основных этапа алгоритма, каждый из которых в равной степени влияет на оптимизацию конечного результата:

— инициатива анализа проблем и возможностей функционирования. Предполагает постоянный мониторинг проблем и перспектив теми единицами организационной структуры, которые непосредственно контактируют с внешней средой МП, а именно с поставщиками, клиентами и пр. Им в плановом виде требуется ежедневно докладывать руководителю две-три проблемы и две-три перспективы собственной работы;

— инициатива внедрения инноваций в оперативный план. Также в плановом виде присутствует в работе и выступает как реакция на изложенные ранее факторы внешней среды.

2. В процессуальной части, на наш взгляд, для повышения адаптационных характеристик МП необходимо обратить внимание на постановку целей с адаптивным контекстом.

Это говорит о том, что при постановке целей для сотрудников требуется именно четко измеримый результат и сроки без присутствия процессуальных элементов достижения. Так, сотрудник, задействованный в выполнении той или иной функции организации, способен сам выстроить механизм достижения оптимального результата. При этом эффективность инструментов, которыми станет пользоваться данный сотрудник, и будет его реализованным адаптационным потенциалом в рамках эмерджентной стратегии. Работники получают право самостоятельно принимать решения относительно того, как им осуществлять трудовую деятельность по выполнению планового задания, а непосредственный руководитель, привлекая их к принятию решений и постановке целей, при этом в большей степени концентрируется на контрольной функции.

Таким образом, сформулированное определение адаптации, при котором понятие «инициатива» ставится во главу угла, а также предложенный комплекс мер позволят МП в условиях динамичной внешней среды получить следующие позитивные эффекты:

1. Мотивационный эффект. Неотъемлемым преимуществом инициативы как элемента адаптивности будет выступать ее партисипативное значение, позволяющее действовать на кадры дополнительной мотивацией.

2. Управленческий эффект. Благодаря постановке адаптивных целей, основанных на максимальном использовании креативного и иных потенциалов кадрового ресурса в вопросе субъектно-объектных отношений, в значительной мере освободится нагрузка на руководителя. Подобное наиболее эффективно в управлении МП, так как именно здесь чаще всего встречаются управленцы линейных организационных структур.

3. Коммуникационный эффект. Вследствие субъектно-объектных отношений при управлении МП при использовании вышеизложенных мер достигается минимизация коммуникационных связей, влекущая соответственно уменьшение шумов.

4. Аналитический эффект. Воздействие как позитивных, так и негативных факторов на функционирование МП тем или иным образом требует немедленной реакции. В силу применения изложенных в работе предложений значительным образом сокращается время с момента осуществления внешних изменений до принятия ответных мер по реакции, более того, мониторинг принимает системное

видение благодаря экспертным оценкам непосредственно взаимодействующих подразделений предприятия.

5. Организационно-культурный эффект. Благодаря постоянному участию сотрудников предприятия в мониторинге внешней среды и поиску инициатив оптимизации достигается постоянное развитие психологической инфраструктуры для корректировки и постановки целей, в том числе при внедрении инноваций в процесс работы.

6. И наконец, корпоративный эффект, который достигается в виде перспектив перехода предпринимателя в разряд инвесторов и соответственно роста бизнеса благодаря упрощению процедуры передачи функций от главного руководителя исполнительному, таким образом реализуя потенциал роста компании и увеличивая мотивацию владельца.

Подводя итоги, заметим, что понятие «адаптация», которое было сформулировано в работе как процесс, весьма универсально. Адаптационные действия могут применяться в различного рода предприятиях независимо от форм собственности и структурной принадлежности. Эффективность предложенных мер позволит более полно реализовать потенциал предприятия в динамичных условиях и способствовать его долгосрочной перспективе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Минаков В. А. Эффективность государственной поддержки малого предпринимательства Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 154—158.

2. Математика и кибернетика в экономике: словарь-справочник, 2-е изд. М.: Экономика, 1975. 700 с.

3. Блауберг И. В., Юдин Э. Г. Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1973. 270 с.

4. Зяблицкая Н. В. Современные положения теории адаптации // Электронный научный журнал: «Управление экономическими системами», (дата обращения: 04.08.2014). 2011. № 12 (36). Электронный ресурс / URL: http://www.uecs.ru/uecs-36-122011/item/877-2011-12-21-11-49-33

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. Minakov V. A. Efficiency of the state support of small business of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 154—158.

2. Mathematics and cybernetics in economics. Reference dictionary, 2nd ed. M.: Economics, 1975. 700 p.

3. Blauberg I. V., Yudin A. G. Formation and the essence of the system approach. M.: Science, 1973. 270 p.

4. Zyablitskaya N. V. Modern provisions of the theory of adaptation // Electronic scientific journal «Management of economic systems», (data of viewing: 04. 08.2014), 2011. № 12 (36) [Electronic resource] URL: http://www.uecs.ru/uecs-36—122011/item/877—2011—12—21—11—49—33

5. Evseeva O. A. Formation of the strategy of development of small and medium size industrial businesses on the basis of increasing of the cumulative potential efficiency of usage // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 68—72.

РАЗДЕЛ 6. ОБРАЗОВАНИЕ

SECTION 6. EDUCATION

Три пути
ведут к знанию.
Путь размышлений –
самый благородный,
путь подражания –
самый легкий,
путь опыта –
самый горький

Конфуций

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

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

УДК 378:33
ББК 74.58:65

Sazonov Sergey Petrovich,
honored economist of the Russian Federation,
State advisor of the Russian Federation of class 2,
doctor of economics, professor,
head of the department of economics
and finance of companies
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: sazonovsp@mail.ru

Сазонов Сергей Петрович,
заслуженный экономист Российской Федерации,
Государственный советник Российской Федерации
2-го класса, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического
университета,
г. Волгоград,
e-mail: sazonovsp@mail.ru

Solyankina Lyudmila Egorovna,
honored teacher of the Russian Federation,
doctor of psychology, professor,
director of the Volgograd branch
of the International Slavic Institute,
Volgograd,
e-mail: uda_saf@mail.ru

Солянкина Людмила Егоровна,
заслуженный учитель Российской Федерации,
д-р психол. наук, профессор,
директор Волгоградского филиала
Международного славянского института,
г. Волгоград,
e-mail: uda_saf@mail.ru

Mamedov Famil Nazim ogly,
post-graduate student of the department
of the economics and finance of the companies
of Volgograd State Technical University,
Volgograd,
e-mail: familmamedov@rambler.ru

Мамедов Фамиль Назим оглы,
аспирант кафедры экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического
университета,
г. Волгоград,
e-mail: familmamedov@rambler.ru

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА ЭКОНОМИКИ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

ON THE FORMATION OF COMPETITIVE SPECIALIST IN ECONOMICS IN THE HIGHER EDUCATION INSTITUTION

В статье авторы отмечают, что меры, направленные на преодоление кризиса знаниевой парадигмы, привели к необходимости изменения характера управления и обновления содержания высшего профессионального образования на практико-ориентированной основе. Далее авторы статьи подчеркивают, что для формирования профессиональной компетентности у будущих экономистов необходимо создать в вузе образовательную среду практико-ориентированной направленности, иначе — практико-ориентированную образовательную среду, которая обеспечит взаимодействие и взаимовлияние всех субъектов и объектов профессиональной подготовки как в вузе, так и на производстве, а это возможно только при условии функционирования вуза как учебно-научно-производственного комплекса.

The authors noted that the measures aimed at overcoming crisis of the knowledge paradigm resulted in necessity of change of management nature and renewal of the content of higher vocational education on practice-oriented basis. The authors underlined that formation of professional competence of future economists requires establishing of educational environment of practice-oriented nature in the higher school, in other words, the practice-oriented environment that will provide for interaction and mutual effect of all subjects and objects of professional training both at higher school and in production company, which is possible only on condition of higher school functioning as the educations-scientific-production complex.

Ключевые слова: молодые специалисты, профессиональная компетентность, образовательная среда, высшее профессиональное образование, педагоги-тьюторы, прикладной бакалавриат, конкурентоспособность специалиста, функционирование вуза, практико-ориентированная модель, учебно-научно-производственный комплекс.

Keywords: young professionals, professional competence, educational environment, higher professional education, teachers and tutors, applied baccalaureate, specialist's competitiveness, higher school functioning, practice-oriented model, educational-scientific-production complex.

За последние годы сложившаяся в нашей стране ситуация с трудоустройством выпускников профессиональных образовательных учреждений очень осложнилась. Теперь государство не гарантирует выпускникам трудовой занятости, а следовательно, молодые специалисты вынуждены самостоятельно вести поиск места работы. В связи с этим отмечается немалая доля безработных среди молодых специалистов, и в то же время российская экономика, являясь основным заказчиком профессионального образования, испытывает острую потребность в квалифицированных компетентных кадрах.

Следует отметить, что работодатели готовы принимать в свои организации молодых компетентных специалистов, поскольку компетентный сотрудник — это всегда подарок для организации, ведь он уже знает, как, что и когда нужно

делать, инициативен, способен к нововведениям, готов к постоянному самообучению, а также имеет некоторый профессиональный практический опыт.

Если перевести данный запрос работодателей на язык образовательных реалий, то перед высшей школой поставлена задача концептуального обновления содержания и технологического обеспечения профессионального образования с целью подготовки конкурентоспособного специалиста, обладающего профессиональной компетентностью.

Заказ производственной сферы на специалиста, способного применить приобретенные в вузе компетенции без длительного доучивания на рабочем месте, может быть удовлетворен благодаря преодолению разрыва между знаниями и умением применять их на практике. Для преодоления этого разрыва в 2006 году между Российским союзом ректоров, Российским союзом промышленников и предпринимателей и Торгово-промышленной палатой РФ подписано соглашение о стратегическом партнерстве. В этом соглашении говорится об участии работодателей в разработке практико-ориентированных вузовских программ и о финансировании бизнес-сообществом высших учебных заведений. Таким образом, меры, направленные на преодоление кризиса знаниевой парадигмы, привели к необходимости изменения характера управления и обновления содержания высшего профессионального образования на практико-ориентированной основе [1]. Уже в августе 2009 года Правительство РФ инициировало процесс создания прикладного бакалавриата в образовательных учреждениях с целью формирования и внедрения новых видов профессиональных образовательных программ, которые обеспечат подготовку компетентных специалистов. Отметим, что согласно требованиям ФГОС ВПО бакалавр — это специалист, получивший базовое высшее образование (первая ступень высшего образования), и его востребованность на рынке труда главным образом определяется практико-ориентированной направленностью. Поэтому теоретическое обоснование учебной деятельности студента в условиях организации прикладного бакалавриата с учетом практико-ориентированного характера подготовки компетентного специалиста является актуальной проблемой для психолого-педагогического исследования. Своевременно внесенный вклад в образование приведет к достижению социально-экономических целей развития России, а также позволит избежать несоответствия между уровнем мышления и образования и стремительно развивающейся техникой, наукой и технологией [2].

Другой важной проблемой являются быстрые и фундаментальные перемены в структуре и областях деятельности. Объективным процессом является формирование единого глобального экономического, социального и культурного пространства. И все это серьезно влияет на требования к молодым специалистам, а корни многих изменений кроются в способах создания, хранения, передачи и использования информации [3].

В настоящее время очень серьезные требования предъявляются к молодым специалистам экономических специальностей. Им в будущем предстоит на практике совершенствовать и внедрять информационные технологии в различных отраслях народного хозяйства, и одной из основных задач, с которой они столкнутся, является создание «Электронного Правительства» и «Электронного Бюджета» [4].

Инновационность вузов необходимо оценивать и по внедрению в учебный процесс корпоративных информационных систем [5, с. 330]. В целом в рамках хозяйственной деятельности использование глобальных информационных сетей в последние годы становится достаточно распространенной практикой. Так, в период с 2008 по 2012 год рост организаций по всем видам экономической деятельности, использующих в своей деятельности глобальные информационные сети, составил 17,1% (с 74,7 до 87,5%), при этом только в 2012 году по сравнению с 2011 годом рост составил 2,2% (с 85,6 до 87,5%). При этом из общего показателя использования глобальных информационных сетей 99,3% — это использование сети Интернет (показатель 2012 года) [6].

Рассмотрим процесс формирования конкурентоспособного специалиста на примере подготовки экономиста, поскольку интерес к профессиональной подготовке экономиста в высшей школе обусловлен включением России в мировые интеграционные процессы и реализацией в системе высшего профессионального образования компетентностной модели подготовки специалиста. Новая модель образования, ориентированная на решение задач инновационного развития экономики, указывает на необходимость разработки содержания и технологии профессиональной подготовки специалиста, обладающего целым комплексом компетентностей. Одним из важнейших с точки зрения инновационного развития сохраняющихся у России конкурентных преимуществ является человеческий капитал. По доле населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием (22,8% численности населения в возрасте от 25 до 64 лет) Россия находится на уровне таких ведущих зарубежных стран, как Великобритания, Швеция и Япония, а также опережает Германию, Италию и Францию. Особенно важен с точки зрения создания эффективной инновационной системы сохраняющийся высокий уровень высшего образования по естественно-научным и инженерно-техническим специальностям [7].

Следует отметить, что с социально-психологической точки зрения специалист — это личность с присущими ей индивидуальными чертами и качествами: интеллектуальными, эмоциональными, волевыми. Компетентный специалист — это прежде всего творческая личность, имеющая активные жизненные позиции, широкие знания в конкретной области деятельности, способная к личностному росту, самореализации, самоорганизации, саморазвитию, самовоспитанию. Таким образом, «компетентный специалист» ассоциируется с образом профессионала. Если говорить о профессионализме человека, то следует иметь в виду не только развитие способностей, но и глубокие, широкие знания в конкретной области деятельности, а также нестандартное владение умениями, которые необходимы для ее успешного выполнения.

Высокий профессионализм, как отмечают ученые (К. А. Абульханов, А. А. Бодалев, А. А. Деркач, Н. В. Кузьмина), «невозможен без развития у человека специальных способностей, выработанных в условиях конкретной деятельности, а также соответствующих знаний и умений, но важнейшим условием его достижения обязательно является мощное развитие у индивида общих способностей и превращение общечеловеческих ценностей в его собственные ценности» [8].

Образование не может быть профессиональным, а выпускник образовательного учреждения — компетентным специалистом без приобретения им опыта [9]. Следовательно, чтобы стать профессионалом, студент должен развить у себя соответствующие способности, сформировать профессиональные позиции, а самое главное — научиться приобретенные в ходе учебной деятельности профессиональные компетенции адресно употреблять на практике.

Именно поэтому практико-ориентированная модель об-

разования, на наш взгляд, наибольшим образом подходит для формирования конкурентоспособного специалиста, поскольку позволяет молодому человеку не только приобрести, но и реализовать личностный компетентностный опыт в реальной практической деятельности [10].

Следует отметить, что, несмотря на необходимость прикладной направленности образования, в современной профессиональной подготовке специалиста количество часов, отводимых на практику, неуклонно уменьшается. Возникает вопрос: как повысить эффективность развития профессиональной компетентности будущего специалиста при существующем дефиците практики?

Как показали результаты эмпирических исследований, проведенных нами на базе Волгоградского филиала Международного славянского института, на эффективность развития профессиональной компетентности студентов оказывают влияние:

— педагоги-предметники, которые, передавая студентам профессионально важные знания, создают встречные информационные потоки между вузом и студентом;

— педагоги-тьюторы, сопровождающие работу студентов на практиках;

— представители баз практик и наставники, раскрывая перед студентами особенности профессии и тайны профессионального мастерства, ориентируют их на практическую применяемость и востребованность формируемых профессиональных компетенций;

— информационные технологии и технические средства обучения создают условия для самостоятельной адаптации студентов в профессиональной среде и обеспечивают постоянное воспроизводство знаний и развитие профессиональных компетенций у всех субъектов практико-ориентированной образовательной среды;

— предметы труда, рабочее место, материально-техническая база партнерской организации, которые, создавая реальные условия будущей профессиональной деятельности, выступают стимулами преодоления стрессовых ситуаций, связанных с вхождением в профессию.

Следовательно, для формирования профессиональной компетентности у будущих экономистов необходимо создать в вузе образовательную среду практико-ориентированной направленности, иначе — практико-ориентированную образовательную среду, которая обеспечит взаимодействие и взаимовлияние всех субъектов и объектов профессиональной подготовки как в вузе, так и на производстве, а это возможно только при условии функционирования вуза как учебно-научно-производственного комплекса.

Опросы педагогов-предметников, педагогов-тьюторов, руководителей баз практики и наставников показали, что при погружении в практико-ориентированную образовательную среду они также ощущали на себе влияние студентов. В ходе квазипрофессиональных ситуаций, имитирующих реальную производственную деятельность, студенты более открыто вступали в диалог со своими будущими коллегами, высказывали сомнения, несогласие и даже неудовольствие рядом позиций. В результате чего многие субъекты практико-ориентированной образовательной среды со стороны обучающих признавали, что им необходимо было добывать дополнительную информацию, чтобы отвечать на вопросы студентов, повышая тем самым свой уровень профессиональных знаний и мастерства. Более того, руководители баз практик благодаря внедрению в их производственный процесс субъектов практико-ориентированной образовательной среды из вуза (студентов и педагогов-тьюторов) изменили свое отношение не только к работе своих лучших специалистов, выступавших в роли наставников, но и к объектам практико-ориентированной образовательной среды (предметы труда, рабочее место, материально-техническая база). В результате многие объекты были модернизированы: дополнено оборудование, усовершенствовано рабочее место, созданы комнаты психологической разгрузки, введены дополнительные ставки.

Очевидно, что практико-ориентированная образовательная среда выступает как некое постоянно изменяющееся пространство, характеризующееся направленностью на самосовершенствование и саморазвитие всех участников, вступающих во взаимодействие, продвигающееся и развивающееся вместе со своими субъектами и объектами деятельности (рис. 1).

Рис. 1. Взаимодействие объектов и субъектов практико-ориентированной образовательной среды

Отметим, что взаимодействие объектов и субъектов образовательной среды друг с другом, а также взаимовлияние объектов и субъектов и их влияние на саму среду подчеркивает ее развивающий (акмеологический) характер [11].

В ходе теоретического исследования нами было выявлено отличие практико-ориентированной образовательной среды от образовательной среды, которое состоит в том, что взаимодействие студента с профессиональной средой, а также ориентация процесса обучения на практическую применяемость и востребованность формируемых компетенций возможно только в условиях функционирования вуза как учебно-научно-производственного комплекса. Образовательная среда, в отличие от практико-ориентированной, не обладает возможностями интеграции вуза с производством, когда на основе договорных отношений и в результате погружения студентов в производственный процесс вуз решает проблему трудоустройства выпускников, а партнерские предприятия получают компетентных специалистов, готовых включиться в профессиональную деятельность без доучивания.

Вместе с тем мы обратили внимание на то, что не все образовательные среды способствуют эффективному развитию у будущего специалиста требуемых качеств, часто возникает эффект блокады взаимодействия в системе «среда — субъект», вызываемый несоответствием готовности обучаемого требованиям среды. Об этом писали В. В. Рубцов, В. И. Панов, Д. Б. Эльконин и др. [12].

Мы предположили, чтобы выпускнику вуза избежать такой блокады при включении в профессиональную деятельность, характеризующуюся прежде всего практической доминантой, необходимо в ходе обучения погружать будущего специалиста именно в практико-ориентированную образовательную среду, приближенную к профессии как по содержанию, так и по формам обучения.

В подтверждение наших выводов представим результаты проведенного нами эксперимента, основная цель которого — выявить и оценить рост уровня развития профессионально

важных компетенций и личностных качеств специалиста (экономики) в практико-ориентированной образовательной среде, созданной в условиях учебно-научно-производственного комплекса «вуз — коммерческое предприятие».

Экспериментальное исследование осуществлялось в двух группах, экспериментальной и контрольной, в течение трех лет. Общий объем выборки составил 110 человек, что позволило оценить результативность построенной психолого-акмеологической модели развития профессиональной компетентности специалиста в практико-ориентированной образовательной среде.

Проведем сравнительный анализ статистических данных изменений развития профессионально важных компетенций и личностных качеств студентов экспериментальной и контрольной групп в начале (начало 3-го курса) и в конце (конец 5-го курса) эксперимента.

В табл. представлены статистические данные исследования развития профессионально важных компетенций и личностных качеств студентов экспериментальной и контрольной групп в начале и конце эксперимента.

Таблица

Показатели развития профессионально важных компетенций и личностных качеств студентов экспериментальной и контрольной групп

№ п/п	Профессионально важные компетенции и личностные качества студентов	Статистические данные эксперимента			
		Экспериментальная группа		Контрольная группа	
		начало	окончание	начало	окончание
1	Мотивационная направленность (профессионально-ценностная мотивация к экономической профессии)	1,69	2,89	1,66	2,48
2	Профессионально важные знания, умения и навыки в экономической сфере	1,09	2,83	1,04	1,95
3	Технология деятельности (способность к конструктивной деятельности в экономической деятельности)	1,50	2,89	1,45	2,38
4	Творчество в профессии (проявление творчества в решении профессионально важных задач)	1,66	2,88	1,62	2,44
5	Осмысление и переоценка профессиональной деятельности	1,57	2,86	1,52	2,38
6	Индивидуально-психологические способности	1,61	2,86	1,55	2,44
7	Профессиональные притязания и стремления	1,82	2,83	1,76	2,46
8	Профессиональное самоопределение	1,48	2,85	1,41	2,33
9	Профессиональные способности и потенциал	1,54	2,86	1,50	2,34
10	Профессионально важные личностные качества	1,58	2,87	1,79	2,51
	Итого:	1,58	**2,88**	1,53	**2,37**

Достоверность между показателями развития профессиональной компетентности студентов до и после эксперимента подтверждалась с помощью U-критерия Манна-Уитни, который показал, что эмпирическое значение UЭмп = 8 находится в зоне значимости, так как критические значения U ($p \leq 0.01/19$, $p \leq 0.05/27$).

Результат анализа качественных изменений профессионально важных компетенций и личностных качеств студентов экспериментальной группы показывает очевидный их рост, что дает нам основание говорить о положительном влиянии практико-ориентированной образовательной среды на развитие профессиональной компетентности специалиста на стадии его обучения.

Анализ статистических данных изменений развития у студентов контрольной группы профессионально важных компетенций и личностных качеств показал, что за период эксперимента эти показатели, как и у студентов экспериментальной группы, улучшились (с 1,53 до 2,37). Данный факт послужил причиной для более подробного изучения процесса развития профессионально важных компетенций и личностных качеств студентов, детерминированного практико-ориентированной образовательной средой.

Количественный анализ развития профессиональной компетентности у студентов контрольной группы показывает, что на начало эксперимента их показатели были близки к показателям экспериментальной группы. Это объясняется тем, что студенты обеих групп еще не были погружены в практико-ориентированную образовательную среду. В конце третьего курса уровень развития профессиональных компетенций и личностных качеств студентов вырос, но в меньшей степени, чем у студентов экспериментальной группы. В течение всего эксперимента уровень развития профессионально важных компетенций и личностных качеств студентов контрольной группы возрастал, но с наименьшими показателями. Особенно следует отметить низкий уровень развития профессиональной компетентности по таким показателям, как профессиональные притязания и стремления, профессиональные способности и творчество в решении профессионально важных задач, а самый низкий показатель — у профессионально важных знаний и практических навыков. Это объясняется тем,

что данные компетенции наиболее эффективно формируются именно в практико-ориентированной образовательной среде.

На диаграмме (рис. 2) приведены результаты исследования величины роста профессиональной компетентности (по всем ее показателям) как у студентов, погруженных в практико-ориентированную образовательную среду, так и у студентов, обучающихся в традиционной образовательной среде, организованной на основе знаниевой парадигмы.

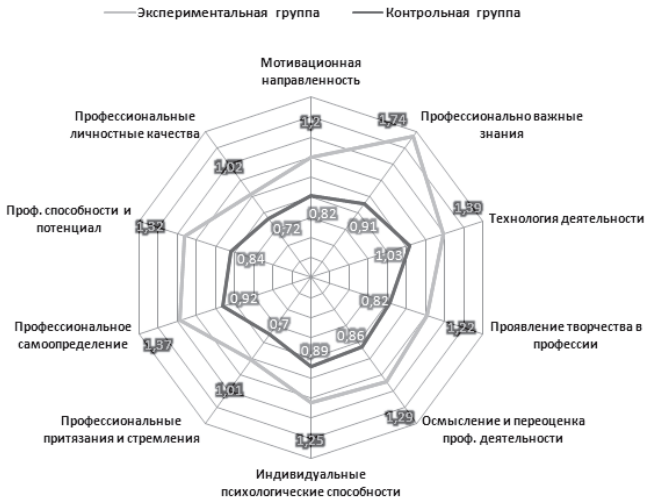


Рис. 2. Диаграмма роста показателей уровня профессионально важных компетенций и личностных качеств студентов

На диаграмме виден значительный прирост профессионально важных компетенций и личностных качеств у студентов экспериментальной группы, который по сравнению с показателями студентов контрольной группы вырос в среднем на 1,3 балла. У студентов контрольной группы этот показатель равен 0,85 балла, что в целом подтверждает позитивное влияние практико-ориентированной образовательной среды на развитие профессиональной компетентности будущего специалиста.

Во многом развитие профессиональной компетентности студентов зависит от их соответствия профессиональной направленности, поскольку если человек выбирает профессию, соответствующую своему типу личности, то он заинтересован в росте профессионально важных компетенций и личностных качеств, которые обеспечат ему в дальнейшем наибольший успех и карьерный рост. Для выяснения того, как практико-ориентированная образовательная среда влияет на формирование отношения и притязания к профессии, нами было проведено исследование, выявляющее профессиональную направленность студентов с использованием методики Дж. Голланда.

Анализ результатов показал, что в экспериментальной группе 72% студентов относятся к конвенциальному и предприимчивому типам личности, то есть можно сказать, что эти студенты видят себя в будущем работающими именно по профессии экономиста, а среди студентов контрольной группы — только 58,3% [13]. Эти данные информативно подтверждают значительное влияние практико-ориентированной образовательной среды на формирование отношения и притязания к профессии и, как следствие, на рост профессиональной компетентности специалиста.

Данный вывод подтверждается результатами профессионального клиринга, который проводился на пятом курсе, когда у студентов уже достаточно полно сформировалось отношение к профессии и представление о ней (рис. 3).

Главная особенность профессионального клиринга — гарантия объективности.

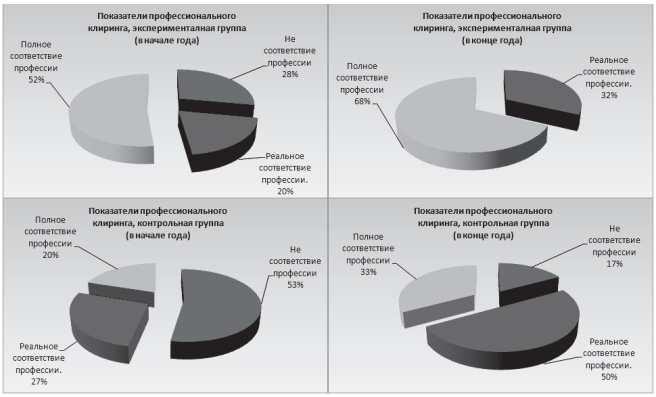


Рис. 3. Показатели профессионального клиринга

Результаты исследования таковы: в начале учебного года профессиональный клиринг прошли 72% студентов из экспериментальной группы, а из контрольной — 47%. В конце же учебного года данные показатели значительно улучшились: профессиональный клиринг прошли 100% студентов из экспериментальной группы (причем полное соответствие профессии наблюдалось у большинства студентов) и из контрольной группы — 83% (полное соответствие наблюдается только у 20 человек из 60 студентов). Это еще раз подтверждает значительное влияние практико-ориентированной образовательной среды на формирование отношения и притязания к профессии и, как следствие, на формирование конкурентоспособного и компетентного специалиста.

Таким образом, ведущим детерминантом развития профессиональной компетентности специалиста является практико-ориентированная образовательная среда. Она сопровождает и поддерживает процесс формирования профессионально-личностного развития конкурентоспособного специалиста за счет своей акмеологической сущности, проявляющейся, во-первых, в опоре на деятельностный, преобразующий и творческий характер человеческих практик, детерминированный меняющими среду акме-событиями и ситуациями, в результате которых происходит самореализация и саморазвитие человека в профессии и жизни; во-вторых, в дуалистическом характере самодвижения самой практико-ориентированной образовательной среды, детерминирующем саморазвитие специалиста и его продвижение к личностному и профессиональному самосовершенствованию за счет интеграции приобретенных в процессе обучения профессиональных компетенций с условиями и особенностями будущей профессиональной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О проведении эксперимента по созданию прикладного бакалавриата в образовательных учреждениях среднего профессионального и высшего профессионального образования: Постановление Правительства РФ от 19.08.2009 № 667 (ред. от 30.06.2010) [Электронный ресурс]. URL: http://www.zakonprost.ru/content/base/145112 (дата обращения: 27.10.2013).

2. Чумакова Е. А. Оценка современного состояния системы образования в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 261—264.

3. Сазонов С. П., Гапоненко Ю. В. К вопросу о необходимости применения информационных технологий в дистанционном обучении личности // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5 [Электронный ресурс]. URL: http://science-education.ru/111-10398 (дата обращения: 27.10.2013).

4. Сазонов С. П., Терелянский П. В., Лукьянова А. В. Совершенствование казначейских технологий исполнения бюджетов всех уровней — основной путь создания «Электронного бюджета» Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 13—22.

5. Жданов С. А. Система отечественного высшего образования в РФ и проблема увеличения экспорта образовательных услуг // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 328—331.

6. Мамонтова Е. В. Информатизация и интернетизация высшего профессионального образовательного пространства в рамках использования социальных сетей (на примере социальной сети «В контакте») // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 264—268.

7. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р [Электронный ресурс]. URL: http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=685 (дата обращения: 27.10.2013).

8. Казаренков В. И. Психологическая подготовка студентов различных специальностей в высшей школе // Высшая школа: опыт, проблемы, перспективы: мат. междунар. науч.-практ. конф. М.: Изд-во РУДН, 2008. С. 3—6.

9. Сериков В. В. Образование и личность. Теория и практика проектирования педагогических систем. М.: Логос, 1999. 272 с.

10. Солянкина Л. Е. Практико-ориентированная модель личностно-профессионального развития бакалавра: монография. Волгоград: Царицынская полиграфическая компания, 2008. 156 с.

11. Солянкина Л. Е. Акмеологическая модель практико-ориентированной образовательной среды как детерминанты развития профессиональной компетентности специалиста: монография. М.: АПКиППРО, 2011. 202 с.

12. Эльконин Б. Д. Понятие компетентности с позиции развивающего обучения // Современные подходы к компетентностно-ориентированному образованию / Под ред. А. В. Великановой. Самара: Профи, 2001. 60 с.

13. Солянкина Л. Е. Профессиональная компетентность специалиста как практико-ориентированный конструкт: психолого-акмеологический аспект: монография. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2010. 196 с.

REFERENCES

1. On Experimental creation of applied baccalaureate in educational institutions of secondary and higher vocational education: Government Decree of 19.08.2009 № 667 (as amended on 30.06.2010) [Electronic resource]. URL: http://www.zakonprost.ru/content/base/145112 (date of viewing: 27.10.2013).

2. Chumakova E. A. Assessing the current state of the education system in the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 261—264.

3. Sazonov S. P., Gaponenko Yu. V. On the question of necessity of using information technology in distance learning of a person // Modern problems of science and education. 2013. № 5 [Electronic resource]. URL: http://science-education.ru/111-10398 (date of viewing: 27.10.2013).

4. Sazonov S. P., Terelyansky P. V., Lukyanov A. V. Improving treasury technologies of the budget execution at all levels — the main way to create «Electronic budget» of the Russian Federation // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Institute of Business. 2012. № 2 (19). P. 13—22.

5. Zhdanov S. A. The system of higher education in Russian Federation and the problem of increase in export of educational services // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 328—331.

6. Mamontova E. V. Informatization and internetization of higher professional educational space within the use of social networks (on the example of a social network «VKontakte») // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 2 (27). P. 264—268.

7. On the Strategy of Innovation Development of the Russian Federation for the period till 2020: Order of the Russian Federation Government of December 08.12.2011 № 2227-r [Electronic resource]. URL: http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=685 (date of viewing: 27.10.2013).

8. Kazarenkov V. I. Psychological preparation of students of different specialties in higher education // High school: experience, problems and prospects: materials of the International scientific-practical conference. M.: RUPF, 2008. P. 3-6.

9. Serikov V. V. Education and personality. Theory and practice of designing educational systems. M.: Logos, 1999. 272 p.

10. Solyankina L. E. Practice-oriented model of bachelor's personal and professional development: monograph. Volgograd: Tsaritsyn printing company, 2008. 156 p.

11. Solyankina L. E. Acmeologic model of practice-oriented educational environment as a developments determinant of the expert's professional competence: monograph. M.: APKiPPRO, 2011. 202 p.

12. Elkonin B. D. The concept of competence from the perspective of developing training // Modern approaches to competence-oriented education / Ed. by A. V. Velikanova. Samara: Profi, 2001. 60 p.

13. Solyankina L. E. Specialist's professional competence as a practice-oriented construct, psychological and acmeological aspect: monograph. Tambov: Publishing House of TSU named after G.R. Derzhavin, 2010. 196 p.

УДК 331.5:378
ББК 65.291.6:74.58

Kuzevanova Angelina Leonidovna,
doctor of sociology, associate professor,
head of the department of philosophy
and sociology of Volgograd branch
of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: angelina2000@list.ru

Кузеванова Ангелина Леонидовна,
д-р социол. наук, доцент,
зав. кафедрой философии и социологии
Волгоградского филиала Российской академии
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: angelina2000@list.ru

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА И СОХРАНЕНИЯ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ [1]

VECTORS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF REPRODUCTION AND PRESERVATION OF SCIENTIFIC AND PEDAGOGICAL STAFF FOR HIGHER SCHOOL IN THE MODERN RUSSIAN CONDITIONS [2]

В статье рассматриваются основные проблемы развития системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров для высшей школы, связанные с оттоком молодых кадров и высококвалифицированных специалистов, феминизацией системы высшего образования и науки, падением престижа профессиональной деятельности ученого и преподавателя высшего учебного заведения, низким уровнем оплаты труда. Автор статьи выявляет основные векторы развития существующей системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров для высшей школы, основанные на процессах, связанных с реализацией деятельности по сохранению лучших традиций российской высшей школы, созданию инновационной среды в вузах, оказанию финансовой поддержки вузам со стороны государства.

The article examines the main problems of development of system of reproduction and preservation of scientific and pedagogical staff for higher school connected with the outflow of young staff and highly qualified specialists, feminization of the system of the higher education and science, falling of prestige of professional activity of the scientist and teacher of the higher educational institution, low level of compensation are examined. The author of the article reveals the main vectors of development of existing system of reproduction and preservation of scientific and pedagogical staff for higher school based on the processes connected with implementation of activity on preservation of the best traditions of the Russian higher school, to creation of the innovative environment in higher education institutions, to rendering financial support to higher education institutions by the state.

Ключевые слова: воспроизводство научно-педагогических кадров, сохранение научно-педагогических кадров, высшая школа, система высшего образования, инновационная деятельность, этический кодекс ученого, инвестиции, научная школа, социальный статус ученого, интеллектуальный потенциал.

Keywords: reproduction of scientific and pedagogical staff, preservation of scientific and pedagogical staff, higher school, system of higher education, innovative activity, ethical code of the scientist, investment, school of sciences, social status of the scientist, intellectual potential.

В условиях продолжающихся реформ в сфере высшего образования и науки в нашей стране актуализируется проблема оптимизации существующей системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров для высшей школы. Именно функционирование этой системы обеспечивает сохранение и дальнейшую реализацию интеллектуального потенциала страны, вступившей на инновационный путь развития. Процесс реформирования различных сфер жизни современного российского общества, его модернизация и активное включение в процесс глобализации предполагает научное сопровождение реализации реформаторских проектов, возрастает значение кадрового обеспечения научно-образовательной системы. Как государственная, так и региональная политика нуждается в поддержке научного сектора, эффективная деятельность которого невозможна без существования системы воспроизводства научно-педагогических кадров.

Целесообразным, на наш взгляд, будет рассмотрение проблемы исследования с учетом вектора «от настоящего к будущему», то есть логика анализа должна подразумевать изучение особенностей современной ситуации и определение векторов и стратегических ориентиров развития изучаемой системы в ближайшие десятилетия. На современном этапе как на государственном, так и региональном уровнях исследователями фиксируется целый ряд проблем в функционировании системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров для высшей школы, которые условно можно разделить на две основные группы:

— социально-экономические проблемы: низкий уровень заработной платы в сфере науки и образования, нерешенность жилищных проблем молодых ученых, недостаточный уровень финансирования научно-образовательного секто-

[1] Статья опубликована при финансовой поддержке РГНФ в рамках реализации гранта № 1413-34005 «Воспроизводство и сохранение научно-педагогических кадров для высшей школы в Волгоградском регионе».

[2] The article is published with the financial support of RGNF within the implementation of grant № 1413-34005 «Reproduction and preservation of scientific-pedagogical staff for higher school in Volgograd region».

ра и, как следствие, слабая материально-техническая база вузов и научно-исследовательских институтов, невысокий общественный престиж профессии ученого провоцируют отток молодых специалистов, их переход на работу в реальный сектор экономики, а также формирование достаточно устойчивых миграционных установок, предполагающих переезд за границу. Так, по данным Центра прикладных исследований и программ (г. Москва), полученным в 2009 году, 76% опрошенных ученых заявили, что основной причиной эмиграции российских специалистов является неадекватная заработная плата, каждый второй из респондентов указал на такие причины, как снижение престижности интеллектуального труда в России и отсутствие возможностей реализовать свой научный потенциал. Каждый третий из опрошенных указал на то, что переезд в другую страну вызван беспокойством за будущее детей и экономической нестабильностью в стране [1, с. 14];

— организационно-управленческие проблемы: фиксируется противоречивая ситуация в процессе управления системой воспроизводства научно-педагогических кадров. С одной стороны, наблюдается кризисное положение в научно-технической сфере, связанное с нехваткой специалистов высокой научной квалификации, а с другой — статистика убедительно свидетельствует о том, что подготовка кандидатов и докторов наук осуществляется на должном уровне. При сравнении данных по основным показателям деятельности аспирантуры за период с 1991 по 2010 год выясняется, что число организаций, ведущих подготовку аспирантов, увеличилось на 234 единицы, численность аспирантов возросла в 2,5 раза, количество выпускников аспирантуры утроилось [Там же. С. 70]. Аналогичная «благополучная» ситуация сложилась и в сфере подготовки докторов наук: за период с 1991 по 2007 год значительно возросло количество организаций, ведущих подготовку докторантов (на 267 единиц), в 2 раза больше стало соискателей ученой степени доктора наук, выпуск из докторантуры увеличился в 3 раза [2, с. 345]. Кроме того, отсутствие продуманной управленческой политики в изучаемой сфере привело к неравномерному распределению научно-педагогических кадров между регионами страны: концентрация специалистов высокой научной квалификации наблюдается в регионах, развитых в научно-образовательном отношении, уменьшение количества кандидатов и докторов наук фиксируется там, где есть проблемы в развитии системы образования и науки [3].

Перечисленные выше проблемы влекут за собой массу последствий различного свойства. Во-первых, происходят значительные изменения в возрастной структуре кадрового состава научно-образовательного сектора. Если сравнивать статистические данные за период с 1965 по 2010 год, то очевидной становится тенденция, связанная со старением профессорско-преподавательского состава системы образования и науки в современной России. К примеру, за указанный временной период численность исследователей моложе 30 лет сократилась в 5,6 раза, ученых в возрастной группе 30—39 лет стало меньше в 2,4 раза, а количество исследователей старше 60 лет увеличилось в 7,2 раза [1, с. 68]. Таким образом, по истечении определенного периода ушедшие на пенсию руководители ведущих научных школ не смогут подготовить себе достойную смену, что незамедлительно окажет негативное влияние на результативность деятельности научно-образовательного сектора в целом. Во-вторых, отсутствие должного контроля за процессом подготовки научно-педагогических кадров в системе аспирантуры и докторантуры привело к снижению уровня качества представленных к защите кандидатских и докторских диссертаций, появлению в числе получивших ученые степени тех, кто не имеет никакого отношения к системе науки и образования, формированию имиджа аспирантуры как ступени послевузовской подготовки, дающей возможность избежать призыва в армию, восприятию докторантуры как образовательного института, с помощью которого лица, обладающие финансовыми и властными ресурсами, получают престижную ученую степень доктора наук, не являясь на деле авторами заявленных исследований. В-третьих, по данным статистики, три четверти обучающихся в аспирантуре не успевают написать диссертационную работу в установленные сроки, соблюсти временные рамки удается лишь трети соискателей ученой степени [4, с. 323—324]. Эти факты свидетельствуют о наличии серьезных внутренних противоречий, существующих в рамках сложившейся системы воспроизводства научно-педагогических кадров, состояние которой требует глубокого и продуманного реформирования.

На наш взгляд, дальнейшее развитие системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров для высшей школы должно осуществляться в рамках модели, предусматривающей три вектора развития: первый из них связан с сохранением лучших традиций системы подготовки научных кадров советского периода, второй предполагает создание инновационной среды в сфере науки, третий вектор характеризуется системой мер по оказанию финансовой поддержки деятельности научных организаций и коллективов. Каждый вектор связан с реализацией на практике определенных принципов: для вектора традиций это принципы преемственности, непрерывной трансляции научного опыта, этической допустимости; вектор инноваций предусматривает следование принципам гибкого реагирования, непрерывного развития и тесного сотрудничества науки, бизнеса и государства; вектор финансовой поддержки предусматривает действие таких принципов, как принцип максимизации капиталовложений, долгосрочного инвестирования, стратегического планирования. Рассмотрению основного содержания предложенной модели служит схема, изображенная на рис. Блок А схемы представлен деятельностью в рамках системы воспроизводства научно-педагогических кадров, связанной с сохранением лучших академических традиций советской высшей школы. Значительный опыт, накопленный в этой сфере деятельности в указанный период, нуждается в осмыслении, анализе и использовании на практике.

Рис. Модель развития системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров для высшей школы в современной России

Передача и сохранение прежних традиций основывается на реализации принципа преемственности. Следует подчеркнуть, что именно для советской высшей школы были характерны такие подходы к развитию системы воспроизводства научно-педагогических кадров, как жесткий конкурсный отбор, ограниченное количество мест в аспирантуре и докторантуре, более строгие, чем в последние годы, требования к качеству представленных к защите диссертационных исследований, небольшое количество диссертационных советов, незначительное число соискателей ученой степени, не имевших непосредственной связи со сферой науки и высшего образования (в то время как в 2002 году лишь 25,7% утвержденных докторов наук имели постоянное место работы в НИИ, вузах, институтах академий наук) [5, с. 67]. По сравнению с современной ситуацией в изучаемой сфере наблюдался низкий уровень коррумпированности, коммерциализации, были созданы научные школы, деятельность которых продолжается и по сей день.

Другой не менее важный принцип, соблюдение императивов которого позволит, на наш взгляд, оздоровить ситуацию в исследуемой системе, — это принцип непрерывной трансляции научного опыта, каналом которой являются научные школы, возглавляемые признанными специалистами в той или иной отрасли научного знания. Именно научные школы следует рассматривать как важнейшие структурные единицы науки, поскольку XXI век ставит перед научным сообществом чрезвычайно сложные задачи, требующие объединения усилий ученых, результативной и максимально эффективной работы научных коллективов. Вполне очевидным становится вывод о том, что перспективы развития научных школ определяют перспективы деятельности научного сектора в целом. Научные школы по праву считаются кузницей молодых кадров, которые в рамках научных коллективов под руководством выдающихся представителей отечественной науки получают широкие возможности для приобщения к накопленному опыту, саморазвития и профессионального роста. Подчеркнем, что формирование научных школ считается российской традицией, заложенной еще в годы правления Петра I, считавшего необходимой государственную поддержку научного творчества и исходившего из понимания большой общественной пользы от деятельности объединений ученых разных поколений [6, с. 65]. Будучи особой формой кооперации ученых, научные школы представляют собой уникальный социальный феномен, мини-модель образовательной системы, в рамках которой осуществляется трансляция не только научного опыта и знаний, но и прежде всего культурных норм и ценностей, передаваемых от старшего поколения ученых к их более молодым коллегам. Являясь важнейшей ячейкой научного сообщества, научная школа создает условия для ведения непрекращающегося научного поиска, появления импульсов постоянного развития и атмосферы неформального общения ученых, неудовлетворенности достигнутым. Главная функция научной школы — это забота о смене поколений в науке, рекрутирование из студенческой среды наиболее талантливых ее представителей и содействие их научному росту посредством подготовки кандидатских, в дальнейшем и докторских диссертационных исследований. Советская высшая школа и академическая наука вошли в историю развития научных знаний благодаря созданию ряда школ, получивших мировую известность: светила тогдашней науки А. Ф. Иоффе, Л. Д. Ландау, П. Л. Капица смогли сформировать коллективы единомышленников и подвижников от науки, результаты научной деятельности которых получили высочайшую оценку научной общественности как в стране, так и за рубежом.

Выше нами отмечалось, что на сегодняшний момент в системе воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров возник острый дефицит руководителей научных школ: старое поколение ученых уходит, не оставляя после себя достойной смены. В этой связи целесообразным, на наш взгляд, было бы формирование своеобразного кадрового резерва существующих научных школ посредством поиска талантливой молодежи и приобщения ее к реализующимся научно-исследовательским проектам, создания условий для доступа к лабораториям и новейшим технологиям. Особое значение приобретает профориентационная работа в студенческой среде, формирование у способной молодежи начиная с младших курсов устойчивого интереса к научно-исследовательской деятельности, комплекса ценностных установок, ориентирующих их на творческую активность и постоянный научный поиск. Особого внимания, по нашему мнению, заслуживает группа ученых в возрасте 35—40 лет, добившихся весомых результатов в сфере научных разработок, поскольку из числа представителей именно этой возрастной группы на сегодняшний момент должны рекрутироваться потенциальные руководители научных школ. Одной из первостепенных мер, на наш взгляд, должно стать формирование российского банка данных по персоналиям таких исследователей, деятельность которых должна получить государственную поддержку.

Особое значение в условиях современного состояния системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров приобретает реализация принципа этической допустимости. Описанная выше ситуация, связанная с ростом коррумпированности и коммерциализации в сфере высшей школы и науки, актуализирует проблему соблюдения этических стандартов в изучаемой сфере. В последние годы фиксируются многочисленные случаи нарушения принципов и правил этического кодекса ученого: публикация работ компилятивного характера без указания на авторство использованных фрагментов, написание диссертаций на заказ, почетное соавторство в научных публикациях без реального вклада в разработку проблемы, получение взяток и неофициальных гонораров, незаконное взимание денежных средств с соискателей ученой степени до защиты диссертации и т. д. Все это свидетельствует о наличии этического кризиса в современной российской науке, об отсутствии единого этического поля, в рамках которого подобные факты были бы осуждены научной общественностью и искоренялись бы с применением самых жестких санкций. Изменить сложившуюся ситуацию к лучшему поможет, на наш взгляд, комплекс мер, предусматривающий пропагандистскую работу в среде молодых исследователей с целью популяризации этического кодекса ученого, создание при вузах и НИИ этических комиссий, в функции которых входили бы мониторинг и контроль ситуации, связанной с соблюдением этических норм в науке.

Блок Б предложенной модели развития системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров предусматривает действие вектора по созданию инновационной среды в высших учебных заведениях, формирование которой невозможно без реализации принципов гибкого реагирования на изменения внешней среды, непрерывного развития и тесного сотрудничества бизнеса, вузов и государства. Применение первого из перечисленных принципов

обусловлено тем, что современное высшее учебное заведение функционирует в рамках динамично развивающейся внешней среды, находящейся под влиянием процессов глобализации, модернизации, стремительного проникновения новейших информационных технологий во все сферы жизни общества [7, с. 139]. В связи с этим проблематика диссертационных исследований должна соответствовать тем вызовам, которые предъявляет современное общество научно-образовательному сектору. Думается, что необходимо продолжить начатую в некоторых регионах работу по открытию молодежных инновационных центров, на базе которых молодые интеллектуалы, обучающиеся в аспирантуре и докторантуре, смогли бы получить необходимую поддержку своих инициатив, реализация которых стала бы достойным ответом на вызовы современности. Особую значимость в условиях продолжающихся модернизационных процессов в нашей стране приобретает реализация принципа непрерывного развития системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров. Будучи прогрессистским по своей сути, этот принцип предполагает постоянное совершенствование изучаемой системы, ее модернизацию с учетом опыта передовых стран мира. Иными словами, проявления стагнации могут губительно сказываться на развитии системы подготовки научных кадров, формируя условия для появления системного кризиса в этой сфере. Для реализации этого принципа необходимы определенные условия: наличие кадрового состава, готового к реализации инновационных проектов, соответствующей материально-технической базы, системы мониторинга, позволяющей выявлять ведущие направления в развитии изучаемой системы в других странах и определять возможности их адаптации в отечественных условиях без риска слепого копирования чужого опыта. Упоминавшиеся выше молодежные инновационные центры могли быть площадкой для реализации императивов принципа тесного сотрудничества науки, бизнеса и государства. Высшие учебные заведения нередко обладают значительной интеллектуальной собственностью, характеризующейся высоким инновационным потенциалом, имея при этом проблемы с финансированием и материально-техническим сопровождением реализации научно-исследовательских проектов. Бизнес-структуры, напротив, располагая значительными финансовыми и техническими ресурсами, испытывают нехватку высококвалифицированных специалистов (своеобразный кадровый голод) и ощущают необходимость в разработке инновационных проектов, реализация которых могла бы вывести их бизнес-деятельность на новый уровень развития [8, с. 43]. Государственные структуры, заботясь об инновационном развитии региона, могли бы также принять активное участие в организации подобных молодежных инновационных центров.

Блок В представлен третьим вектором развития системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров, действие которого связано с оказанием финансовой поддержки со стороны государства. По нашему мнению, необходима реализация на практике принципа максимизации капиталовложений в научно-образовательный сектор, которые должны пойти на повышение заработной платы работников высшего образования и научных организаций, стипендий аспирантов, решение жилищных проблем молодых ученых. Необходимо соотнести размер должностных окладов научно-педагогических работников со средней зарплатой по стране и даже несколько превысить ее уровень, как это принято в ряде передовых стран мира [1, с. 146]. Уровень стипендиальных выплат аспирантам должен быть таким, чтобы молодой ученый мог сосредоточиться на выполнении научно-исследовательских работ, а не находиться, как это часто сейчас случается, в постоянном поиске работы по совместительству. Назрела острая необходимость в расширении спектра государственных программ по предоставлению жилищных субсидий молодым ученым. Предложенная нами модель развития изучаемой системы в части финансового блока предполагает деятельность в соответствии с императивами принципов стратегического планирования и долгосрочного инвестирования. Принятие органами государственного управления в сфере образования и науки инвестиционных решений должно осуществляться на основе детально разработанного стратегического плана с учетом специфики текущей социально-экономической ситуации в стране, долгосрочных перспектив развития научно-образовательного сектора, профессиональной оценки экономической эффективности капиталовложений. Применение методов проектного анализа, расширение информационной базы для оценки значимости инвестиционных проектов в сфере высшего образования и науки позволит снизить степень риска и максимально точно определить наиболее перспективные сферы деятельности вузов и научных организаций, требующие соответствующего финансирования.

Завершая анализ, отметим, что реализация на практике предложенных мер по оптимизации существующей системы воспроизводства и сохранения научно-педагогических кадров создаст определенные основания для оздоровления ситуации, сложившейся в научно-образовательном секторе. Данный процесс подвергается управлению и предполагает постоянный мониторинг эффективности проводимых мероприятий [9, с. 44]. Системный кризис, охвативший сферу высшей школы и науки, признаки которого фиксируются исследователями и широкой общественностью, необходимо локализовать и минимизировать его негативные последствия, что станет возможным лишь при условии продуманной государственной политики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Наука, образование и инновации в России: взгляд молодых ученых на проблемы и перспективы. М., 2012. 186 с.

2. Россия в цифрах. 2008: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008. 500 с.

3. Кадры в образовании. Воспроизводство кадров [Электронный ресурс]. URL: http://www.w3c.org/TR/1999/REC-html401-19991224/loose.dtd (дата обращения: 22.07.2014).

4. Шереги Ф. Э. Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов. М.: Центр социального прогнозирования, 2002. 552 с.

5. Тодосийчук А. В. Воспроизводство научных и научно-педагогических кадров. Проблемы и перспективы // Образование в документах. 2008. № 20. С. 67—68.

6. Вернадский В. И. Труды по истории науки в России. М., 1988. 467 с.

7. Ващенко А. А., Кузеванова А. Л. Модель развития частного образования в современных российских условиях // Биз-

нес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1. С. 136—142.

8. Кузеванова А. Л., Полтавская М. Б. Проблемы и перспективы взаимодействия бизнеса, государства и НКО в современных российских условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1. С. 40—43.

9. Мкртчян Е. Р. Воспроизводство и сохранение научно-педагогических кадров для высшей школы // Актуальные проблемы подготовки государственных служащих в вузах Германии и России: мат. междунар. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы подготовки государственных служащих в вузах Германии и России», 21—27 сентября 2013 г. Волгоград: Изд-во ВФ РАНХиГС, 2014. С. 40—44.

REFERENCES

1. Science, education and innovations in Russia: view of young scientists of problems and prospects. M., 2012. 186 p.

2. Russia in figures. 2008: Brief statistical collection. M.: Rosstat, 2008. 500 p.

3. Staff in education. Reproduction of staff [Electronic resource]. URL: http://www.w3c.org/TR/1999/REC-html401-19991224/loose.dtd (date of viewing: 22.07.2014).

4. Scheregy F. E. Scientific and pedagogical potential and export of educational services of the Russian higher educational institutions. M.: Center of social forecasting, 2002. 450 p.

5. Todosiychuk A. V. Reproduction of scientific and scientific and pedagogical staff. Problems and prospects // Education in documents. 2008. № 20. P. 67—68.

6. Vernadsky V. I. Works on science history in Russia. M., 1988. 345 p.

7. Vashchenko A. A., Kuzevanova A. L. Model of development of private education in modern Russian conditions // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1. P. 136—142.

8. Kuzevanova A. L., Poltavskaya M. B. Problems and prospects of interaction of business, the state and not-for-profit agencies in modern Russian conditions // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1. P. 40—43.

9. Mkrtchyan E. R. Reproduction and preservation of scientific and pedagogical staff for higher school // Actual problems of training of civil servants in higher education institutions of Germany and Russia: Materials of the international scientific and practical conference «Actual Problems of Training of Civil Servants in Higher Education Institutions of Germany and Russia», on September 21—27, 2013 Volgograd: Publishing house of VF of a RANEPA, 2014. 40—44 p.

КОНКУРС-ДИСКУССИЯ

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

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

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

Рабочий язык: русский.
Условия проведения конкурса-дискуссии:
конкурс — дискуссия проводится в 3 этапа до 1 октября 2014 года.
В редакцию по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru в электронном виде предоставляются статьи по научным направлениям «ЭКОНОМИКА», «ПЕДАГОГИКА», «ПРАВО» общим объемом не более 0,5 п. л., рецензия и анкета участника.

По всем вопросам обращаться в редакцию или на сайт.
Адрес редакции:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 378
ББК 74.58

Andronatiy Valentina Vasilyevna,
candidate of pedagogic sciences, assistant professor
of the department of management
of social and economic processes
of the State Institute of Economics, Finance,
Law and Technologies,
Gatchina,
e-mail: rioloief@rambler.ru

Андронатий Валентина Васильевна,
канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедры управления социальными
и экономическими процессами
Государственного института экономики,
финансов, права и технологий,
г. Гатчина,
e-mail: rioloief@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И СТУДЕНТОВ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF PEDAGOGICAL INTERACTION OF THE HIGHER SCHOOL TEACHERS AND STUDENTS

На основе анализа подходов к определению понятия взаимодействия в совокупном гуманитарном знании выявляется специфика педагогических аспектов феномена взаимодействия в вузе. Рассматриваются теоретико-методологические основы педагогического взаимодействия в образовательной среде высшего учебного заведения. В контексте представлений о педагогической действительности высшей школы как пространства взаимодействия преподавателей и студентов выявляются диалектические противоречия в современной образовательной реальности вуза, обосновываются диалектические характеристики взаимодействия преподавателей и студентов как субъектов образовательной среды современного вуза. Раскрываются структура и сущность педагогического взаимодействия в высшей школе современной России.

Specificity of pedagogical aspects of the higher school interaction phenomenon is examined based on the analysis of approaches to definition of the concept of interaction in the aggregate humanitarian knowledge. Theoretical-methodological fundamentals of pedagogical interaction in education environment of higher school are discussed. Dialectic conflicts in the modern educational environment of higher school are revealed in the context of ideas about pedagogical environment of higher school as the space for interaction of teachers and students; dialectic features of interaction of teachers and students as the subjects of educational environment of modern higher school are justified. Structure and essence of pedagogical interaction at higher school of modern Russia are determined.

Ключевые слова: высшая школа, образовательная среда вуза, педагогическое взаимодействие, структура взаимодействия, субъекты образовательной среды, субъекты педагогического взаимодействия, предмет взаимодействия, педагогическое воздействие, педагогическое влияние, уровни взаимодействия, характеристики педагогического взаимодействия.

Keywords: higher school, educational environment of the higher educational institution, pedagogical interaction, structure of interaction, subjects of educational environment, subjects of pedagogical interaction, object of interaction, pedagogical impact, pedagogical influence, levels of interaction, characteristics of pedagogical interaction.

Взаимодействие относится к тем универсальным феноменам человеческого бытия, которые в принципе не могут быть определены однозначно: только как процесс или как форма, в которой проявляются взаимосвязи индивидов и сообществ, или только как система, описывающая эти связи. Взаимодействие людей в современном обществе может инициироваться как самими людьми, так и теми или иными объективно заданными между ними отношениями: индивидуальными, социальными, профессиональными, деловыми, педагогическими и др. [1].

В зависимости от того, в какие из указанных отношений объективно поставлены субъекты взаимодействия, и следует описывать содержательные признаки предмета взаимодействия. Взаимодействие в современном вузе — это неотделимый от него сегмент образовательной реальности, содержательным признаком которого является влияние преподавателей и студентов друг на друга и их последующие взаимные изменения в ходе реализации педагогического процесса [2; 3; 4].

Что же касается формализованных признаков (описывающих форму) взаимодействия, то здесь в подходах разных гуманитарных дисциплин, активно использующих данную научную категорию (философия, социальная психология, социология, психология и др.) [1; 5; 6], можно найти много общего. Так, можно выделить в качестве формализованного признака взаимодействия его общую информационную структуру, которую на разных уровнях общности описывают практически все вышеуказанные дисциплины [7; 8; 9; 10]. В этой информационной структуре присутствуют такие компоненты, как: 1) передача энергии (действия, состояния), информации (идеи, мысли, содержания учебного материала и пр.) в смысловом контексте конкретной ситуации от одного субъекта другому — мы назовем эту передачу воздействием; 2) влияние указанного воздействия на второго субъекта; 3) изменение его (то есть усвоение полученного действия, состояния или информации) и 4) ответная реакция измененного субъекта, которая, в свою очередь, является новым воздействием на ситуацию и на первого субъекта, и таким образом цикл замыкается, повторяясь на следующем ситуативном уровне (или витке спирали) взаимодействия [11].

Общее в подходах различных научных дисциплин к определению взаимодействия выражено прежде всего в обязательном наличии, во-первых, его субъектов (как сторон или участников, от свойств которых зависит ход

взаимодействия), во-вторых, среды, обладающей теми или иными, не всегда четко определенными искажающими свойствами по отношению к предмету взаимодействия, и, в-третьих, собственно предмета, выражающего содержание взаимодействия. Указанную среду подходы различных научных дисциплин называют по-разному: информационной [5; 9], образовательной [2; 3; 12; 13], социально-психологическим климатом коллектива [8; 14], «полем» взаимоотношений [15] и т. д. Предметами взаимодействия служат: информация, которой обмениваются субъекты в процессах общения или общей совместной деятельности [16]; собственно общение или собственно деятельность [13]; проблема или ситуация, требующая решения [3; 17] и др. В равной мере указанные качества относятся и к педагогическому взаимодействию [11].

При этом в отличие от педагогического общения, реализующего субъект-субъектные отношения, и от деятельности (субъект-объектные отношения) во взаимодействии всегда проявляется сочетание указанных вариантов в виде или субъект-объект-субъектных, или субъект-субъект-объектных отношений.

С нашей точки зрения, проблема взаимодействия в современной педагогике — это поиск тех оснований и взаимосвязей в отношениях субъектов педагогического процесса, знание которых позволит им строить оптимальные стратегии поведения и деятельности по отношению друг к другу, адекватные задачам конкретных учебных и внеучебных ситуаций.

Очевидно, что любые взаимодействия субъектов педагогического процесса друг с другом включают в себя не только и не столько набор стандартизированных конкретно-содержательных действий, называемых в дидактике в зависимости от контекста элементами, этапами, компонентами процессов обучения или деятельности, но и в той или иной мере осмысление и анализ своих и чужих действий, слов, а также результаты их влияния на всех участников взаимодействия, те или иные изменения в личных и профессиональных отношениях, самоконтроль, самооценку и т. д.

Мы рассматриваем педагогическую действительность высшей школы как пространство взаимодействия преподавателей и студентов, такой позволяет выявить следующие противоречия в образовательной реальности вуза:

— между принципиальной невозможностью количественного измерения вклада взаимоотношений (и взаимопонимания) преподавателя и студентов в качество процесса обучения и его существенным влиянием на результаты обучения и социализации студентов;

— между активно продолжающейся унификацией процесса обучения, что приводит к стандартизации набора ролевых игр преподавателей и студентов друг с другом, и индивидуальными особенностями отдельных преподавателей и студентов, неповторимостью и уникальностью каждого акта их взаимодействия;

— между активно навязываемыми извне изменениями представлений о нормах и границах социального поведения молодых людей и отечественными педагогическими традициями в отношениях в паре «учитель — ученик» (послушание, почтение, уважение и др.);

— между тем, что межличностные взаимоотношения преподавателей и студентов, с одной стороны, повышают эффективность образовательного процесса и социализации студентов, с другой — снижают объективность ранжирования студентов;

— между разным характером менталитетов преподавателей и студентов;

— между особенностями поведения студентов, обучающихся за счет бюджета и за свой счет, и др.

Итак, в педагогическом взаимодействии, как и любом другом, всегда представлены, во-первых, субъекты взаимодействия, которыми являются преподаватели и студенты [4; 18], во-вторых, образовательная среда [2; 12; 19], создающая определенные специфические социальные, психологические и другие условия, влияющие как на участников, так и на предмет их взаимодействия, и, в-третьих, собственно сам предмет, выражающий содержание взаимодействия [16]. Предметом взаимодействия преподавателя и студента современного вуза может служить: новый или уже известный студенту учебный материал (теория, тема, вопрос, практическая или теоретическая задача и т. д.), то есть информация, которой обмениваются субъекты в процессе общения или общей совместной (учебной, внеучебной, преподавательской) деятельности; собственно общение преподавателя со студентами (или общение тех и других между собой); собственно деятельность; проблема или ситуация, требующая решения, и др.

Особенным для педагогического подхода к взаимодействию является, по нашему убеждению, безусловное существование границ, детерминирующих юридические, социальные и нравственные нормы взаимодействия преподавателей и обучаемых. При этом очевидно, что юридические и социальные нормы, ограничивающие педагогическое взаимодействие, являются внешними и объективными ограничениями, хотя и могут различаться в зависимости от эпохи и государственных законов. Нравственные нормы могут определяться как традициями, так и уровнем общечеловеческой культуры преподавателей и студентов, среды, в которой происходит их взаимодействие, а также его морально-этическим содержанием. То есть в этих нормах можно выделить как внешние и объективные, так и внутренние и субъективные ограничения. В настоящее время в нашей стране отношения к указанным ограничениям для платных и «бесплатных» образовательных учреждений настолько отличаются друг от друга, что многие нравственные ценности, традиционно присущие отношениям российских преподавателей и студентов (учителя и ученика), трансформируются, к сожалению, в ту «свободу» отношений, которая сводит на нет рассматриваемое здесь особенное, подменяя его обычными товарными отношениями.

Кроме того, особенным в педагогическом взаимодействии является и объективная разница позиций преподавателя и студента (или школьника) как субъектов с принципиально разными возможностями участия в педагогическом процессе. Речь здесь идет не только об объективно неравноценных правах и ответственности преподавателя и студента в процессе их учебного взаимодействия, но и о качественном отличии их вкладов в полноценный педагогический процесс, органично дополняющих друг друга. В русском языке помимо глагола «учить» существует глагол «учиться»: одно действие без другого не имеет смысла и никогда не достигнет результата. Как бы хорошо не учил преподаватель, если студент не будет учиться, вести речь об осуществлении полноценного педагогического процесса, по меньшей мере, преждевременно.

Частное в педагогическом взаимодействии в высшей

школе по отношению к другим видам человеческих взаимодействий определяется, без сомнения, назначением и задачами вузовского образования во всех его проявлениях, связанных с необходимостью профессионального и социального развития студентов в плане достижения ими личностной зрелости в процессе обучения и социализации под руководством преподавателей вуза.

Теоретической основой исследований педагогического взаимодействия, очевидно, остается известная концепция Л. С. Выготского о психическом развитии через социальное к индивидуальному. Различая непосредственное и опосредованное (через символ) взаимодействие, Л. С. Выготский в своей концепции обосновал психологический механизм данного процесса. Психологический смысл взаимодействия определен им через систему знаков и символов, в которых формируется содержание социальных отношений. Поведение субъектов в ситуации взаимодействия зависит от символической интерпретации ими данной ситуации [20]. Все ситуации обучения он также рассматривал как ситуации взаимодействия. Поэтому можно утверждать, что адекватная интерпретация социально-педагогической ситуации и предмета взаимодействия преподавателем и студентами — необходимое условие их взаимопонимания. А отсутствие этого условия приводит к невозможности взаимопонимания участников взаимодействия и, как минимум, снижает его продуктивность.

Мы выделили следующие типы причин недопонимания: социально-личностные и индивидуальные.

Индивидуальные причины отсутствия взаимопонимания между преподавателями и студентами:

— несоответствие модальностей и стратегий выбора репрезентации (термины из современной теории нейролингвистического программирования — НЛП) [21; 22] при изложении преподавателем и восприятии студентами нового учебного материала (например, студент — правополушарный кинестетик будет испытывать значительные трудности в понимании речи преподавателя — левополушарного аудиала, объясняющего новый учебный материал абстрактного содержания) [23];

— дефицит времени для осмысления некоторыми студентами, обладающими особыми свойствами репрезентативных систем памяти (НЛП) [22], получаемых и выдаваемых преподавателем сведений;

— несовместимость у партнеров учебного взаимодействия механизмов интерпретации поступков и чувств другого человека (так называемых механизмов каузальной атрибуции).

Социально-личностные причины отсутствия взаимопонимания между преподавателями и студентами [17]:

— неадекватная интерпретация преподавателем и студентами социально-педагогической или учебной ситуации взаимодействия и предмета взаимодействия;

— умышленное или случайное искажение передаваемой информации;

— отсутствие взаимно адекватного (единого) понятийного (иногда — семантического) аппарата для оценки личностных качеств партнера, контекста его поступков и речи;

— отсутствие у отдельных студентов и преподавателей (как у представителей разных поколений, культур, религий и т. д.) единой меры, оценивающей нормы (допустимые рамки) отношений в образовательном процессе вуза, и, как следствие, нарушение общепринятых в среде данного вуза правил взаимодействия в условиях лекции, семинара, консультации или экзамена.

Кроме безусловно важной коммуникативной основы в человеческих взаимодействиях присутствует еще более, на наш взгляд, значимая — этическая. Взаимопонимание между преподавателем и студентами можно успешно прогнозировать на основе их уважительного отношения к психологическим и ценностно-смысловым позициям друг друга. Этическую основу в анализ человеческих отношений ввел еще С. Л. Рубинштейн, который раскрывает ее как «утверждение существования другого человека». С этой точки зрения основным является не то, как данный человек отнесется ко мне и что захочет включить в сферу наших отношений, а сама безотносительная моим потребностям и интересам объективная ценность его личности [24].

Таким образом, выявляется еще одно условие взаимопонимания в процессе педагогического взаимодействия. Это условие адекватного согласования или совместимости ценностных ориентаций преподавателя и студентов.

Сам процесс взаимодействия состоит в изменении взаимосвязей преподавателей и студентов, результат его нельзя отнести только к кому-либо одному из субъектов, он является совместным. Результат взаимодействия связан прежде всего с теми или иными изменениями в сознании, поведении и свойствах контактирующих друг с другом преподавателей и студентов. В вузе эти изменения так или иначе касаются всех субъектов взаимодействия: при этом у отдельных преподавателей и студентов они могут быть качественно и количественно разными.

Идея взаимного личностного влияния становится особо актуальной в психолого-педагогическом контексте условий обучения в высшей школе. Поскольку и преподаватели, и студенты являются субъектами вузовской среды, то важно подчеркнуть, что их взаимодействие неверно понимать как процесс, в котором происходит своего рода осреднение (унификация) вступающих в него личностей. Напротив, взаимодействие детерминирует каждого из его участников по-разному и поэтому является важным условием проявления и развития каждого как индивидуальности [25].

Семантику педагогического взаимодействия, очевидно, можно представить и как «взаимные действия» преподавателя и обучающегося (двух или нескольких человек), которые могут трансформироваться (а могут и нет) во взаимную (совместную) деятельность, и как «взаимные воздействия» их друг на друга. Но педагогическое воздействие обязательно предполагает какой-то желаемый результат, связанный с тем или иным изменением тех субъектов взаимодействия, на которых оно направлено. Можно утверждать, что вне зависимости от того, достигнут ли ожидаемый результат воздействия, происходит влияние субъектов взаимодействия друг на друга, так как те или иные их изменения (личностные, профессиональные, духовные и др.) — это, очевидно, следствие реализованного влияния их друг на друга.

Как процесс, протекающий в конкретном пространстве-времени, педагогическое взаимодействие, таким образом, имеет три соответствующих аспекта и включает в себя, во-первых, акты взаимных воздействий педагога и студентов; во-вторых, акты взаимных влияний педагога на студентов и студентов на педагога и, в-третьих, их вза-

имные изменения как результат указанных воздействий и влияний. Заметим, что если первые из них имеют легко наблюдаемую внешнюю форму проявления и могут познаваться эмпирически, то вторые и третьи скрыты глубоко в содержании феномена сущностного изменения одного человека под влиянием другого и требуют специальных (психолого-педагогических и др.) методов исследования.

Таким образом, каждый участник педагогического процесса в вузе взаимодействует с другими (преподаватели со студентами, те и другие между собой). При этом к результатам такого взаимодействия с учетом вышесказанного можно отнести:

1) взаимный обмен деятельностями, их отдельными действиями и способами, представлениями, идеями, интересами, чувствами и т. д.;

2) формирование адекватных представлений студентов о себе, о преподавателях, о других студентах;

3) координирование своих слов, действий, поступков с другими участниками педагогического процесса. Взаимодействие здесь выступает одним из ведущих факторов в регуляции поведения в обществе и самооценок молодых людей. Следовательно, восприятие, самооценка поведения преподавателей и студентов является одним из важных показателей результативности их взаимодействия.

При анализе любого сложного и многоуровневого явления возникает необходимость выделения в нем обязательных единичных структурных компонентов, которые условно можно считать неделимыми и которые присутствуют как обязательные на каждом уровне исследуемого феномена [1]. В педагогическом взаимодействии как процессе мы выделили, как следует из вышеизложенного, три такие структуры: воздействие, влияние и изменение субъектов.

Из факта такой тройственной сущности феномена взаимодействия логически вытекает и некоторая неоднозначность, а следовательно, и принципиальная сложность его исследования. Ведь наблюдаемые акты взаимных воздействий и ненаблюдаемые скрытые (иногда и специально скрываемые) акты взаимных влияний педагога и студентов друг на друга проходят одновременно в момент их взаимодействия. И синтез указанных компонентов взаимодействия определяется наличием целого комплекса общих и конкретных связей между их элементами, зависящих и от типа взаимодействия, и от свойств его субъектов, и от множества внешних условий. Что это за связи? Существуют ли их обобщенные характеристики, закономерности, зависимости между теми или иными взаимными действиями и взаимовлияниями педагогов и студентов друг на друга? Или диалектика педагогического взаимодействия еще сложнее и принципиально общих (то есть независимых от личностных особенностей педагогов и студентов) характеристик и закономерностей данного феномена вообще не существует? В последнем случае представляется необходимым практическое выявление и исследование корреляций между типологическими (по ряду критериев) личностными особенностями педагогов и студентов и качественными характеристиками продуктивности (или непродуктивности) их взаимодействия друг с другом.

Диалектика педагогического взаимодействия, по нашему мнению, проявляется в неразрывной взаимосвязи и противоречии его следующих свойств:

1) любое взаимодействие между преподавателем и студентами, с одной стороны, формирует характер образовательной среды учебного заведения, а с другой — находится под сильным влиянием условий этой среды;

2) взаимодействие между преподавателем и студентами является одновременно и межличностным, и социально-ролевым;

3) взаимодействие между преподавателем и студентами включает в себя одновременно и интериоризацию ими социального опыта, и экстериоризацию индивидуального (личного) опыта;

4) учебное взаимодействие преподавателя со студентами в высшей школе обязательно включает в себя одновременно и субъект-субъектные отношения (между преподавателем и студентом), и субъект-объектные (преподаватель — учебный материал, студент — учебный материал);

5) человеческое взаимодействие вообще может реализовываться либо через общую деятельность, либо через личное общение [1; 14], а любое учебное взаимодействие преподавателя со студентами включает в себя одновременно и 1) совместную деятельность по отношению к содержанию обучения (то есть совместной деятельностью определяется предмет педагогического взаимодействия и ответ на вопрос, что происходит во время взаимодействия), и 2) педагогическое общение (определяет стиль учебного взаимодействия, его эмоциональный и другой фон и дает ответ на вопрос, как оно проходит);

6) противоречия типа «цели — ресурсы» (поставленные цели взаимодействия не соответствуют реальным возможностям его субъектов); «цели — организация» (выбранные формы организации взаимодействия не адекватны его задачам); «ресурсы — организация» (преподаватель организовал формы взаимодействия со студентами без учета их реальных учебных возможностей и личностных особенностей).

Взаимодействие преподавателей и студентов вуза представляет собой сложную динамическую структуру, развивающуюся во времени, на которую влияют как специально организованные социально-педагогические условия, так и явления, возникающие стихийно. При профессионально грамотной организации педагогическое взаимодействие в вузе происходит на межличностном, а не на межролевом уровне, и это создает условия для передачи студентам в процессе совместной деятельности нравственных, культурных ценностей, обретения «личностного смысла» будущей профессиональной жизни студентов и способности их успешной социализации.

Таким образом, педагогическое взаимодействие в вузе мы рассматриваем как целостную систему развивающихся взаимосвязей между субъектами и учебным предметом, реализующую те или иные цели и задачи преподавателей и студентов по отношению к образовательному процессу и друг к другу. При этом будем учитывать, что развитие каждой из указанных взаимосвязей происходит во времени как процесс, включающий в себя такие последовательные компоненты, как взаимовоздействие, взаимовлияние субъектов и результаты (изменение предмета, субъектов или их отношений) [11].

Совокупность указанных структурных компонентов (воздействие, влияние субъектов друг на друга и изменения (в отношениях между свойствами их личностей, друг с другом или с предметом их взаимодействия) будем называть актом педагогического взаимодействия. В том случае, когда изменение как результат взаимовлияния субъектов детерминирует возникновение следующего акта взаи-

модействия преподавателей и студентов, будем говорить о его цикле. Если каждый следующий акт взаимодействия данного преподавателя со студентами будет проходить на все более высоком уровне их отношений, то есть будут иметь место позитивные изменения (результаты), назовем такое педагогическое взаимодействие продуктивным.

Выше мы определили взаимодействие в вузе как целостную систему развивающихся взаимосвязей между преподавателями и студентами — субъектами той или иной педагогической ситуации образовательной среды. Но поскольку преподаватели и студенты вуза в каждой конкретной ситуации, связанной с тем или иным предметом взаимодействия, проявляют себя как конкретные личности со свойственными им характерными индивидуальными особенностями, то и систему взаимосвязей между ними надо рассматривать в общем случае с учетом того, что личность включает в себя эмоциональную, волевую, интеллектуальную, духовную и другие сферы.

Уровни взаимодействия. Рассматривая взаимодействие преподавателей и студентов друг с другом и с предметом их общего интереса с позиций личностно-деятельностного и одновременно системного подходов, важно выделить системообразующие начала в структуре личности и поведения человека, которые определяют продуктивность данного взаимодействия, с одной стороны, а с другой — выявить механизмы конкретных (межличностных и межролевых или социально-психологических) взаимосвязей. Учтем, что современная антропология выделяет такие уровни жизнедеятельности человека, как физиологический, психический (бессознательное, подсознательное, сознательное), социально-личностный, деятельностный и духовный [26; 27]. При этом взаимодействие преподавателя со студентами предполагает возникновение конкретных механизмов взаимосвязи характеристик отношений личностей и их психодинамических, психических, духовных свойств, которые в значительной мере определяют его продуктивность. Кроме того, отношения преподавателей и студентов с предметом их взаимодействия также предполагают возникновение связей между отдельными характеристиками личности субъекта (работоспособность, компетентность, ведущая репрезентативная система, стратегии восприятия и запоминания новой информации и мн. др.) и объективными свойствами предмета (уровень сложности, общности, форма представления учебного материала и пр.) [23].

Поэтому инвариантные по отношению к многообразным педагогическим ситуациям уровни взаимодействия в вузе мы будем рассматривать именно в этих аспектах, а с дополнительным учетом уровней управления жизнедеятельностью и поведением людей, обозначенных современной психологической наукой, выделим следующие уровни педагогических взаимодействий:

1) неосознаваемые (проходящие автоматически, на уровне навыка или сложившихся привычек студентов и преподавателей);

2) сознательные: эмоциональные и интеллектуальные;

3) собственно личностные (задевающие мотивацию, волю и другие характеристики личности студента или преподавателя);

4) деятельностные (связанные с влиянием на содержание, характеристики и свойства совместной деятельности преподавателя и студентов как субъектов социума);

5) духовные (оказывающие воздействия на духовную сферу человека, на развитие его совести и нравственности).

Характер педагогического взаимодействия. Вообще говоря, можно утверждать, что не существует таких учебных контактов педагога со студентами, в которых бы не был реализован тот или иной тип их взаимодействия. Здесь же заметим, что взаимодействие может носить разный характер, то есть в нем, как многомерном явлении, можно выделить несколько пар противоположных (никогда не пересекающихся в данный момент времени по отношению к данному субъекту) сторон, определяющих строгое разделение любых видов взаимодействий на:

— ролевые и сущностные;
— непосредственные и опосредованные;
— вынужденные и добровольные;
— учебные и внеучебные;
— продуктивные и непродуктивные;
— межличностные и групповые (безличностные);
— случайные и запланированные;
— стихийные и организованные и др.

В настоящее время целостной концепции педагогического взаимодействия в высшей школе не существует. Проблема педагогического взаимодействия в образовательном пространстве современной высшей школы является малоизученной, сложной и многогранной как по отдельным ее аспектам, так и по концептуальному осмыслению феномена педагогического взаимодействия в целом.

На наш взгляд, педагогическое взаимодействие — понятие многомерное прежде всего потому, что существует некоторое неопределенное количество его категориальных составляющих, каждая из которых может быть тесно связана с целым рядом внешних и внутренних переменных факторов, определяющих набором (или множеством) своих значений качественные характеристики отдельных актов взаимодействия конкретного педагога с данным студентом. Таким образом, педагогическое взаимодействие можно представить в виде многомерной матрицы или тензора, каждое измерение которого описывается своим аргументом (фактором, влияние которого на ход и результаты взаимодействия носит характер объективно закономерной или вероятностной зависимости). Отсюда следует необходимость выявления и исследования таких измерений (категориальных составляющих) взаимодействия, которые были бы функционально независимы друг от друга, иначе мы рискуем получить бесконечное множество матриц, имеющих право на существование.

С учетом вышесказанного, а также согласно употребляемым в психологии критериям [8; 17], позволяющим оценить стиль и продуктивность взаимодействия, и с учетом выявленных сторон его характера выделим следующие характеристики педагогического взаимодействия в вузе [11]:

I. Характер источника взаимодействия. Возможны три варианта:

1) инициатива взаимодействия принадлежит преподавателю;

2) инициатива взаимодействия принадлежит студенту (студентам);

3) взаимодействие инициируется внешними условиями образовательной среды (учебное расписание, распоряжение деканата, кафедры и мн. др.).

II. Характер активности в позициях преподавателей и студентов. Возможны четыре варианта:

1) активный преподаватель — активный студент;

2) активный преподаватель — пассивный студент;

3) пассивный преподаватель — активный студент;

4) пассивный преподаватель — пассивный студент (в этом случае взаимодействие инициируется исключительно внешними условиями).

(Данные варианты, очевидно, задают дискретные «начальные условия» по отношению к позициям субъектов. Интересным и, по своей сути, очень сложным случаем являются переменные значения активности субъектов, когда в процессе взаимодействия степень активности преподавателя или студентов увеличивается или уменьшается.)

III. Характер целеполагания. Варианты: у преподавателя и студентов общая цель; их цели пересекаются, но не совпадают; цели преподавателя и студентов различны; цели преподавателя и студентов противоположны.

IV. Характер межличностных отношений, возникающих между преподавателем и студентами. Например, в продуктивном взаимодействии на эмоциональном уровне — доброжелательность и доверие; в непродуктивном — обида, раздражение;

на интеллектуальном уровне — общая семантика, высокая степень понимания студентами объяснений, заданий, вопросов преподавателя или, наоборот, полнейшее непонимание друг друга в сочетании со слабыми знаниями студентов в области предмета взаимодействия;

на личностном уровне — взаимный интерес к предмету взаимодействия и друг к другу или скука и сожаление о потерянном времени;

на деятельностном уровне — студенты подражают любимому преподавателю в каких-то действиях, осваивая новые способы деятельности по отношению к предмету взаимодействия;

на духовном уровне — формирование бескорыстия, терпения, уважения к ближнему, развитие совести, нравственности или прямо противоположные результаты, например, лесть, подхалимство, ложь, неуважение друг к другу и т. д.

V. Характер распределения ответственности за видимые результаты взаимодействия между преподавателем и студентами.

VI. Характер рефлексии субъектами процесса и результатов педагогического взаимодействия.

Строго говоря, каждая из вышеперечисленных характеристик также является тензором со своим набором определяющих его аргументов. Поэтому можно утверждать, что существует целое поле, или пространство, педагогического взаимодействия, то есть исследуемое явление описывается не просто многомерной функцией, а полем возможных (вероятностных) случаев педагогического взаимодействия с разным ходом процессов их развития. Формализуя проблему, можно утверждать, что в пространстве указанных выше измерений педагогическое взаимодействие как процесс можно представить траекторией, связывающей его начальные условия и конечный результат. Первоначальное направление траектории взаимодействия задается целями его субъектов как образами желаемого результата. А прогнозирование формы траектории может носить только вероятностный характер, так как даже начальные условия педагогической ситуации, предшествовавшей взаимодействию, характеризуются не только конкретными константами выделенных выше категориальных составляющих взаимодействия, но и некоторыми дополнительными параметрами, такими как:

— психическое состояние субъектов в момент взаимодействия (предвзятость, предрасположенность или индифферентность по отношению друг к другу студента и преподавателя);

— исходные отличия в репрезентации целей и различия в рефлексии форм взаимодействия у преподавателя и студентов;

— различные представления о предмете взаимодействия у преподавателя и студентов.

Конечный результат (педагогическая ситуация последней точки траектории) может как совпадать, так и не совпадать с целью взаимодействия и по-разному оцениваться преподавателем и студентами. Различия в рефлексии по итогам взаимодействия у его субъектов, как правило, объясняются их объективно отличными позициями по отношению к процессу обучения, а также их разными личными планами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 2007. 384 с.

2. Козырев В. А. Теоретические основы развития гуманитарной образовательной среды педагогического университета: автореф. дис. … д-ра пед. наук. СПБ, 1999. 387 с.

3. Маркова О. Ю. Мифы, идеалы и реальность образовательного процесса. СПБ.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007. 169 с.

4. Федотова Е. Л. Педагогическое взаимодействие как фактор личностного саморазвития учащихся и учителя: дис. … д-ра пед. наук. Иркутск, 1998. 387 с.

5. Аршинов В. И., Свирский Я. И. От смыслопрочтения к смыслопорождению // Вопросы философии. 1992. № 2. С. 145—152.

6. Брушлинский А. В. Субъектно-деятельностная концепция и теория функциональных систем // Вопросы психологии. 1999. № 5. С. 110—121.

7. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб.: Питер, 2000. 448 с.

8. Казаренков В. И., Казаренкова Т. Б. Высшая школа: социально-педагогическое взаимодействие // Педагогика. 2000. № 5. С. 64—69.

9. Кузнецов Н. А., Мусхелишвили Н. Л., Шрейдер Ю. А. Информационное взаимодействие как объект научного исследования // Вопросы философии. 1999. № 1. С. 77—87.

10. Хохлова В. В. Педагогическое взаимодействие в информационном обществе / В. В. Хохлова, А. Штефан; Моск. гуманитар.-экон. ин-т, Нижегор. фил. Н. Новгород: Гладкова, 2003. 249 с.

11. Андронатий В. В. Диалектика педагогического взаимодействия в образовательной среде высшей школы. СПБ.:

Наука, 2006. 187 с.

12. Баева И. А. Психологическая безопасность в образовании. СПБ.: Изд-во «Союз», 2002. 271 с.

13. Тарасов С. В. Постдипломное педагогическое образование в современном инновационном процессе // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 2. С. 202—208.

14. Мудрик А. В. Введение в социальную педагогику. М.: Ин-т практ. психологии, 1997. 365 с.

15. Психология личности: словарь-справочник / Под ред. П. П. Горностай, Т. М. Титаренко. Киев: Рута, 2001. 320 с.

16. Лебедева И. П. Основы дидактической теории взаимодействия ученика и объекта изучения: дис. … д-ра. пед. наук. Пермь, 2001. 411 с.

17. Крысько В. Г. Психология и педагогика: курс лекций. 4-е изд., испр. М.: Изд-во «Омега-Л», 2006. 368 с.

18. Горшкова В. В. Межсубъектные отношения в педагогическом процессе: дис. … д-ра пед. наук. СПБ., 1992. 37 с.

19. Менг Т. В. Педагогические условия построения образовательной среды вуза: автореф. дис. … канд. пед. наук. СПБ., 1999. 23 с.

20. Выготский Л. С. Психология развития как феномен культуры / Под ред. М. Г. Ярошевского. М.: Изд-во «Ин-т практ. психол.»; Воронеж: МОДЭК, 1996. 512 с.

21. Барабаш П. И. НЛП и его применение в образовании. Хабаровск: ВЦ ДВО РАН, 1997. 58 с.

22. Гриндер М. Исправление школьного конвейера / Пер. с англ. (Серия: НЛП в педагогике) / М. Гриндер. О природе индивидуального ума. 2-е изд. / М. А. Холодная. СПБ.: Питер, 2004. 384 с.

23. Психологические основы дифференциации обучения: НЛП в дидактике // Непрерывное профессиональное образование (опыт и проблемы). Сб. науч. тр. Вып. 3. СПб.: «Культ-Инфор-Пресс», 2002. 288 с.

24. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПБ.: Питер, 2009. 720 с.

25. Лактионова Е. Б. Психологические характеристики образовательной среды как показатель эффективности деятельности службы сопровождения: дис. … канд. психол. наук. СПБ., 2002. 170 с.

26. Батищев Г. С. Особенности культуры глубинного общения // Диалектика общения. Гносеологические и мировоззренческие проблемы. М.: ИФ АН СССР, 1987.

27. Дворецкая М. Я. Интегративная антропология. СПБ.: Ин-т практ. психол., 2003. 611 с.

REFERENCES

1. Andreyeva G. M. Social psychology. M.: Aspect-Press, 2007. 384 p.

2. Kozyrev V. A. Theoretical fundamentals of development of humanitarian educational environment of pedagogical university: abstract of dissertation of doctor of pedagogical sciences. SPb., 1999. 387 p.

3. Markova O.Yu. Myths, ideals and reality of educational process. SPb.: publishing house of RGPU named after A. I. Gertsen, 2007. 169 p.

4. Fedotova E. L. Pedagogical interaction as the factor of individual self-development of pupils and teacher: dissertation of doctor of pedagogical sciences. Irkutsk, 1998. 387 p.

5. Arshinov V. I., Svirsky Ya. I. From sense-reading to sense-generation // Issues of philosophy. 1992. № 2. P. 145—152.

6. Brushlinsky A. V. Subjective-action concept and theory of functional systems // Issues of psychology. 1999. № 5. P. 110—121.

7. Zimbardo F., Layppe M. Social influence. SPb.: Piter, 2000. 448 p.

8. Kazarenkov V. I., Kazarenkova T. B. Higher school: social-pedagogical interaction // Pedagogic. 2000. № 5. P. 64—69.

9. Keznetsov N. A., Muskhelishvili N. L., Shreider Yu. A. Information interaction as the object of scientific research // Issues of philosophy. 1999. № 1. P. 77—87.

10.Khokhlova V. V. Pedagogical interaction in information society / V. V. Khokhlovs, A. Shtefan; Moscow humanitarian economic institute, Nizhny Novgorod branch. Nizhny Novgorod: Gladkova, 2003. 249 p.

11. Andronaty V. V. Dialectics of pedagogical interaction in educational environment of higher school. SPb.: Nauka, 2006. 187 p.

12. Bayeva I. A. Psychological safety in education. SPb.: Publishing house «Souz», 2002. 271 p.

13. Tarasov S. V. Post-diploma pedagogical education in modern innovation process // Journal of legal and economic researches. 2013. № 2. P. 202—208.

14. Mudrik A. V. Introduction to social pedagogic. M.: Institute of practical psychology, 1997. 365 p.

15. Psychology of individual: reference dictionary / Edited by P. P. Gornostay, T. M. Titarenko. Kiev: Ruta, 2001. 320 p.

16. Lebedeva I. P. Fundamentals of didactic theory of interaction of a pupil and object of learning: dissertation of doctor of pedagogic. Perm, 2001. 411 p.

17. Krysko V. G. Psychology and pedagogic: course of lectures. 4th edition, revised. M.: Publishing house «Omega-L», 2006. 368 p.

18. Gorshkova V. G. Inter-subject relations in pedagogical process: dissertation of doctor of pedagogic. SPb., 1992. 37 p.

19. Meng T. V. Pedagogical conditions of making educational environment of higher school: abstract of dissertation of candidate of pedagogic. SPb., 1999. 23 p.

20. Vygotsky L. S. Psychology of development as phenomenon of culture / Edited by M. G. Yaroshevsky. M.: Publishing house «Institute of practical psychology»; Voronezh: MODEK, 1996. 512 p.

21. Barabash P. I. NLP and its use in education. Khabarovsk: RAN FEFD VC, 1997. 58 p.

22. Grinder M. Correction of school conveyor / Translation from English (Series: NLP in pedagogic) / M. Grinder. On the nature of individual intellect. 2nd edition / M. A. Kholodnaya. SPb.: Piter, 2004. 384 p.

23. Psychological fundamentals of education differentiation: NLP in dialectics // Continuous vocational education (experience and issues). Collection of scientific works. Issue 3. SPb.: «Kult-Infor-Press», 2002. 288 p.

24. Rubinshtain S. L. Fundamentals of general psychology. SPb.: Piter, 2009. 720 p.

25. Laktionova E. B. Psychological features of educational environment as the index of effectiveness of the escort service: dissertation of candidate of psychology. SPb., 2002. 170 p.

26. Batishchev G. S. Peculiarities of culture of deep communication // Dialectics of communication. Gnosiological and ideological issues. M.: IF AN USSR, 1987.

27. Dvoretsky M.Ya. Itegrative anthropology. SPb.: Institute of practical psychology, 2003. 611 p.

УДК 37.01
ББК 74.04

Logacheva Tatiana Nikolaevna,
candidate of pedagogical sciences,
associate professor of the department of philosophy,
history, sociology of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: logacheva78@mai.ru

Логачева Татьяна Николаевна,
канд. пед. наук, доцент кафедры
философии, истории, социологии
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: logacheva78@mai.ru

КУЛЬТУРНЫЕ ТРАДИЦИИ КАК ЦЕННОСТНАЯ ДОМИНАНТА СОДЕРЖАНИЯ ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

CULTURAL TRADITIONS AS THE VALUE DOMINANT OF THE HUMANITARIAN EDUCATION CONTENT

В статье рассматривается проблема выбора целевой и содержательной доминанты современного образования в условиях политико-экономических и социокультурных трансформаций российского общества и возникших на этой основе нарушений в формировании культурной самоидентификации личности. Обосновывается актуальность обращения к культурным традициям в процессе воспитания и обучения. Формулируется понятие культурных традиций как социально значимых, транслируемых из поколения в поколение императивов культурных образцов (идеалов) поведения, ценностей культуры. Выдвигается тезис о необходимости применения механизмов гуманитарного познания в процессе воспитания молодого поколения. Делается вывод об использовании ценностных оснований культурных традиций в качестве фактора, позволяющего личности самоопределиться, осознать себя как представителя российского общества и человечества.

The article examines the problem of the selection of target and substantial dominant of modern education in the conditions of political, economic and social-cultural transformations of the Russian society and defects in formation of cultural identity of a person emerged on this basis. The urgency of applying to cultural traditions in the process of education and training is justified. A notion of cultural traditions as the socially important, transmitted from generation to generation, imperatives of cultural patterns (ideals) of conduct and cultural values is formulated. A thesis about the necessity of application of the mechanisms of humanitarian cognition in the process of upbringing of young generation is proposed. The conclusion is made about the use of value bases of cultural traditions as the factor enabling the person to determine itself, to recognize itself as a representative of the Russian society and humanity.

Ключевые слова: культурные традиции, ценности, доминанты образования, культурная самоидентификация личности, образование, воспитание, гуманитарное познание, формирование личности, ценностные ориентации, процесс обучения.

Keywords: cultural traditions, values, dominant feature of education, cultural identity of individual, education, bringing up, humanitarian cognition, personality formation, value orientations, learning process.

Российское общество начиная с последних десятилетий XX века находится в состоянии духовных, социальных, экономических и политических трансформаций. Следствием системного кризиса общества стало существенное деформирование социальных структур. При этом направленность ценностных ориентаций, свойственных массовому сознанию (в том числе молодежному), во многом деструктивна с точки зрения развития личности, семьи и общества. Это усиливает противоречия в процессе воспитания и социализации молодого поколения россиян. В условиях нарушения механизма передачи нравственных идеалов, их подмены псевдоидеалами общества потребления сформировалось поколение выключенных из нормальной жизни молодых людей. В молодежной среде нередко стали проявляться негативизм и демонстративное отношение к старшему поколению, увеличилась криминализация. В связи с этим возникает необходимость формирования адекватного представления молодого поколения о самих себе и отношения к историческому и культурному опыту своей страны. Поэтому перед отечественным образованием встает проблема выбора таких содержательных доминант, которые позволят подрастающему поколению не только освоить современность со всем ее сложным комплексом

политико-экономических и социокультурных проблем, но и обрести возможность мобилизации внутренних ресурсов для формирования личностного и национального самосознания, то есть культурной самоидентификации личности.

Кроме того, необходимо ясно понимать, что мировой тенденцией современности является унификация цивилизационных и культурных отличий, которая преобразует этно-конфессиональный состав государств. Поэтому культурная самоидентификация личности оказывается важнейшей проблемой сохранения национального суверенитета, общественного и государственного развития. Процесс формирования личности включает в себя вступление индивида в сферу духовной зрелости и социальной ответственности. Если культура — это ценностно-смысловое измерение образования, то образование — это способ возвести человека к идеальному образу и опыту культуры [1].

В этой ситуации обращение к ценностным основаниям культурных традиций может выступать действенным средством восстановления социальных способностей человека, стать основой развития личности через опыт обретения нравственной мотивации жизни, ее духовного смысла, помогающего человеку почувствовать свою личную социальную значимость. Основываясь на вышесказанном, постараемся раскрыть ценностный потенциал и содержание культурных традиций в пространстве гуманитарного образования.

Сегодня проблема ценностей как целевой и содержательной доминанты образования привлекает все большее внимание педагогов, дидактов. В педагогической парадигме существует множество подходов к определению сущности общечеловеческих ценностей. Так, детальный набор ценностей в рамках базового содержания (общего) образования предлагали авторы «Прогностической концепции целей и содержания образования» [2, с. 49]. Более обобщенно рассматривают этот вопрос В. Л. Караковский и А. В. Кирьякова. С точки зрения приоритета общечеловеческих ценностей в современном мире выделяются такие общечеловеческие ценности, как жизнь, человек, познание, красота, труд, Отечество [3]. Предлагается и такой набор ценностей, как человек («абсолютная ценность»), семья, труд, знания, культура, Отечество, земля, мир [4].

Присвоение ценностей в пространстве гуманитарного образования предполагает актуализацию ценностного потенциала гуманитарного знания, что обеспечивает построение ценностной картины мира [2, с. 39]. Современный человек осознает себя как высшую ценность через идею ответственного субъекта, как человека действующего, как человека цивилизации. Современное культурно-историческое пространство не существует для человека без единства Отечества и Мира. Современное ощущение времени нацеливает на осознание единства традиций и новаций. Нерасторжимое единство прошлого, настоящего и будущего, единство традиций и новаций — важнейшие условия сохранения человеческой цивилизации, непреходящая универсальная ценность. Таким образом, Человек Цивилизации, Отечество, Мир, Традиции, Новации становятся сегодня основными составляющими ценностной картины мира [Там же. С. 47]. Исходя из вышеизложенного, можно говорить о культурных традициях как универсальных ценностях цивилизации, передающих устойчивые, общепризнанные, наиболее важные идеи для человека любой эпохи (В. А. Кутырев).

Культурные традиции являются социально значимыми ценностями [5], так как обеспечивают существование и функционирование общества и человека, их развитие в современных условиях. Культурные традиции как механизм аккумуляции передачи и актуализации человеческого опыта предполагают устойчивость, функционирование форм культуры и тем самым наличие факторов, которые ее стабилизируют, обеспечивают ее воспроизводство. То есть так же, как и культура в целом, культурная традиция — это коллективная социальная память. В основе каждой традиции лежит опыт того социального коллектива, который ею располагает и ее поддерживает, вне зависимости от того, накоплен этот опыт в течение тысячелетий или нескольких лет [6].

Культурные традиции — это код, устойчивость в сохранении и развитии культуры, в трансляции культурных образцов (идеалов) поведения, ценностей. Система традиций включает в себя социальный опыт и знания, формы сознания, особенности мотивационно-ценностного отношения к миру. Они сохраняются в сознании и деятельности людей и транслируются из поколения в поколение, развиваются и корректируются в соответствии с изменяющейся социальной обстановкой, получают новые трактовки, адекватные ей. Исходя из того, что условием построения ценностной картины мира является также осознание личностью пространства как универсальной гуманистической ценности. Современный человек все больше осознает себя одновременно гражданином отечества и планетарной цивилизации, идентифицируя себя не только со своей национальностью, этносом, но и с человечеством [2, с. 73]. Вследствие этого вхождения индивида во всеобщий мир культуры осуществляется прежде всего через присвоение ценностей, культурных традиций в процессе личностного самосознания, движения к собственной уникальности и самоидентификации личности как представителя российского общества и человечества. Опираясь на исследования ряда авторов (В. А. Кутырев, Я. Л. Харапинский и др.), мы можем говорить, что культурные традиции представляют собой устойчивые, общепризнанные, социально значимые, транслируемые из поколения в поколение императивы культурных образцов (идеалов) поведения, ценностей культуры, позволяющие личности самоопределиться, осознать себя как представителя российского общества и человечества.

Необходимо отметить, что присвоение ценности, культурной традиции учащимся в ходе обучения и воспитания осуществляется через осознание себя связующим звеном между прошлым, настоящим и будущим, носителем тех ценностей, которые заложены в культурных традициях. Именно благодаря преемственности мы способны понимать и чувствовать мысли и образы прошлого. Культурные традиции, являясь социально значимыми ценностями, познаются прежде всего через традиции отечественной культуры. На их основе происходит присвоение, осознание культурных традиций как личностно значимых для учащегося.

Традиции отечественной культуры обусловлены спецификой образа жизни, особенностями традиционного мироощущения, творческой культурно-исторической деятельностью народа. Отечественной культуре свойственны преобладания духовных мотивов жизни над материальными; признание труда главной ценностью жизни; признание ценности земли, которая воспринимается как мать-корми-

лица; признание ценности семьи, добра и красоты; совесть; патриотизм, историческая память как способность ощущать свое родство с прошлым и осознание ответственности за будущее. Эти черты отечественной культуры реализуются в культурных традициях народа, страны [6]. Поэтому компоненты ценности «культурные традиции» раскрываются в процессе гуманитарного познания через следующие идеи: идея ценности земли и труда; идея ценности семьи; идея ценности добра и красоты.

Содержательное наполнение данных идей обусловлено потенциалом гуманитарного познания, содержанием гуманитарных дисциплин, отражающим проявление ценности «культурные традиции». В гуманитарном познании отражается непосредственно личностное начало человека, условия его генезиса и развития [7, с. 68].

Вследствие этого автору видится необходимым включение в содержание предметов гуманитарного цикла помимо задаваемых извне стандартных компонентов еще и эмоционально-ценностных, личностных элементов, которые органично вплетены в сам процесс изучения данных дисциплин с присущим ему межсубъектным общением. Это положение обосновывается в различных концепциях образования (В. С. Ильин, И. Я. Лернер, Л. П. Разбегаева, В. В. Сериков). «Целостное, реально предстающее перед учащимся содержание образования складывается из дидактически переработанного социально-культурно опыта, существующего до и независимо от процесса обучения, в виде учебно-программных материалов («образовательный стандарт») и личностного опыта, приобретаемого на основе субъектно-субъектного общения и обусловленных им жизненных ситуаций, протекающих в форме переживания, смыслотворчества, саморазвития» [8, с. 30]. Благодаря использованию механизмов гуманитарного познания возможно органичное включение ценностного потенциала культурных традиций в процесс воспитания молодого поколения, наполнение личностным смыслом содержания образования.

Это дает нам возможность утверждать, что использование ценностных оснований культурных традиций в качестве содержательной доминанты современного образования актуализирует прошлое не ради прошлого, но как живую часть культурного опыта человечества, которая выступает средством культурной самоидентификации личности, условием движения к будущему, фактором формирования гражданского согласия на основе гуманизма, культурного диалога, взаимоуважения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Жукова О. А. Культурно-политический вектор российской модернизации: ценности культуры в системе образования [Электронный ресурс]. URL: http://www.cr-journal.ru/rus/journals/174.html&j_id=12#up (дата обращения: 20.12.2013).

2. Разбегаева Л. П. Ценностные основания гуманитарного образования: монография. Волгоград: Перемена, 2001. 289 с.

3. Кирьякова А. В. Ориентация школьников на социально значимые ценности: автореф. дис. … д-ра пед. наук. Л., 1991. 24 с.

4. Караковский В. А. Стать человеком: Общечеловеческие ценности — основа целостного учебно-воспитательного процесса. М.: Педагогика, 1993. 168 с.

5. Крутова И. В. Формирование у старшеклассников отношения к толерантности как социально значимой ценности в обучении гуманитарным дисциплинам: автореф. дис. … канд. пед. наук. Волгоград, 2002. 21 с.

6. Шестаков А. Д. Формирование ценностных отношений у студентов ссузов на основе русских национальных традиций: автореф. дис. … канд. пед. наук. Иркутск, 2000. 18 с.

7. Личностно ориентированное образование: феномен, концепция, технологии. Волгоград, 2000. 147 с.

8. Сериков В. В. Личность и образование. Теория и практика проектирования образовательных систем. М.: Логос, 1999. 272 с.

9. 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.

10. Догадаев В. С. Принцип приоритета духовности в ранней профилактике преступности несовершеннолетних // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 273—277.

11. Мамонтова Е. В. Социокультурные аспекты образовательной сферы в контексте процесса информатизации и интернетизации (на примере высшего профессионального образования) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 87—90.

REFERENCES

1. Zhukova O. A. Cultural and political vector of Russian modernization: cultural values in the educational system [Electronic resource]. URL: http://www.cr-journal.ru/rus/journals/174.html&j_id=12#up (date of viewing: 20.12.2013).

2. Razbegaeva L. P. Value basis of humanitarian education: monograph. Volgograd: Peremena, 2001. 289 p.

3. Kiryakova A. V. Orientation of schoolchildren on socially important values: abstract of dissertation of doctor of pedagogical sciences. Leningrad, 1991. 24 p.

4. Karakovsky V. A. Becoming a human being: all-mankind values are the basis of integrated educational process. M.: Pedagogy, 1993. 168 p.

5. Krutova I. V. Formation of the attitude to tolerance as the socially important value of senior pupils in teaching humanitarian disciplines: abstract of dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Volgograd, 2002. 21 p.

6. Shestakov A. D. Formation of value relations among students of colleges on the basis of Russian national traditions: abstract of dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Irkutsk, 2000. 18 p.

7. Personality-oriented education: the phenomenon, the concept of technology. Volgograd, 2000. 147 p.

8. Serikov W. W. Personality and education. Theory and practice of designing educational systems. M.: Logos, 1999. 272 p.

9. Seleceta V. O., Dmitrieva I. S., Kopylov S. I. The concept of «Education through the life» is the integrative model of education, and the problems of value regulation of development of society and culture // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 82—85.

10. Dogadaev V. S. Principle of the spirituality priority in the early prevention of the under-age crimes // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 273—277.

11. Mamontova E. V. Social and cultural aspects of educational services in the context of the process of informatization and connectedness (case study of higher education) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 87—90.

УДК 378:338.24
ББК 74.58:65.291.21

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

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

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ МЕНЕДЖЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

AN INTEGRATED APPROACH TO PROFESSIONAL TRAINING OF MANAGERS IN MODERN CONDITIONS

В статье рассматриваются актуальные проблемы подготовки специалистов-менеджеров. Комплексный подход к системе высшего образования решает задачу формирования у студентов теоретических знаний и представлений о профессиональной деятельности менеджера в организации, позволяют сформировать определенные профессиональные компетенции будущих выпускников, необходимые для эффективной работы в быстро изменяющихся условиях профессиональной среды. Предлагается в процессе комплексной подготовки менеджеров особый акцент сделать на изучение правовых, экономических, социальных, этических условий профессиональной деятельности менеджеров на уровне, достаточном для высокопрофессионального выполнения трудовых обязанностей. Рассматриваются правовая культура и роль правовых дисциплин в формировании компетенций менеджеров, а также различные виды ответственности менеджеров.

This article examines topical issues of training of specialists in management. An integrated approach to the higher education system resolves the task of forming theoretical knowledge and perceptions about professional activity of a manager in the company; allows establishing certain professional competences of future graduates required for effective operation in rapidly changing professional environment. In the process of managers' integrated training, it is proposed to specifically emphasize studying of legal, economic, social and ethical conditions of managers professional activity at the level sufficient for high professional fulfillment of professional responsibilities. Legal culture and the role of legal disciplines in creating manager's competences are examined in the article, as well as different types of manager's responsibility.

Ключевые слова: потребители образовательных услуг, уровень профессионализма, менеджер, руководитель, профессиональные компетенции, комплексная подготовка менеджеров, правовая культура руководителей, ответственность руководителей, профессиональная ответственность, юридическая ответственность, социальная ответственность, деловая этика.

Keywords: consumers of educational services, level of professionalism, manager, head, professional competences, integrated training of managers, legal culture of managers, management liability, professional liability, legal liability, social responsibility, business ethics.

В основе государственной стратегии экономической безопасности заложена идеология развития, которая учитывает стратегические национальные интересы и базируется на глубоких знаниях специалистов в сфере не только экономики, но и права, политологии, социологии, философии и т. д.

К сожалению, современная система высшего образования в стране не обеспечивает достаточного уровня профессионального становления выпускников для реализации стратегии экономической безопасности государства [1] и требует определенных изменений в содержании процесса обучения.

Целью статьи является рассмотрение оснований для использования комплексного подхода при подготовке специалистов-менеджеров с акцентом на правовые знания и ответственность руководителей для повышения эффективности высшего профессионального образования и обеспечения безопасности бизнеса.

Современные высшие учебные заведения предлагают на рынке образовательных услуг инновационные образовательные программы, исходя не только из имеющихся у них ресурсов, но и с учетом спроса потребителей [2; 3; 4]. Но при этом большинство из них готовят узкопрофильных специалистов. В процессе обучения акцент делается на формирова-

нии у студентов только тех знаний, умений, навыков, компетенций, которые необходимы в рамках выбранной профессии. Именно это и является существенной проблемой.

На наш взгляд, одним из направлений решения рассматриваемой проблемы может стать деятельность вузов, направленная на организацию и обеспечение комплексной подготовки специалистов как одну из форм повышения уровня профессионализма и формирования заданных компетенций.

Анализ сложившейся на рынке труда ситуации показал, что в условиях рыночной экономики правовые знания менеджеров не всегда соответствуют требуемому уровню, тогда как их профессиональная деятельность характеризуется многообразием функций, которые требуют наличия разносторонних знаний как в сфере управления, экономики, финансов, так и в области права.

Автор предлагает в процессе подготовки менеджеров особый акцент сделать на комплексном, взаимосвязанном изучении экономических, правовых, социальных, этических условий профессиональной деятельности руководителей на уровне, достаточном для высокопрофессионального, ответственного и юридически грамотного выполнения трудовых обязанностей. Благодаря комплексному подходу можно повысить качество профессионального образования, сформировать у выпускников глубокие теоретические знания, новые подходы к организации предприятий, функционирующих в условиях государственного и рыночного секторов отечественной экономики, высокопрофессиональное управленческое мышление [5].

При этом особое внимание, на наш взгляд, следует уделить формированию не только экономических и управленческих компетенций, но и, самое главное, правовой культуры менеджеров.

Отношения руководителей организаций (предприятий) с государством строятся на основании принятия факта законопослушности. В связи с этим профессиональная подготовка менеджеров — потенциальных руководителей различных уровней управления в организации должна быть направлена на обязательное формирование правовой культуры и соответствующей компетентности, которые подразумевают достаточный уровень знаний в основных сферах гражданского, административного и уголовного законодательства, обеспечивающих нормативно-правовое регулирование хозяйственной, предпринимательской и управленческой деятельности.

На наш взгляд, необходимость владения основами правовых знаний у граждан страны в целом, а также у отраслевых специалистов в частности обусловлена следующими факторами.

Во-первых, с потребностью при построении гражданско-правового общества знаний гражданами страны своих основных прав и обязанностей, видов ответственности, с тем чтобы каждый гражданин мог применять конституционно закрепленные права в собственных интересах и интересах сограждан.

Во-вторых, с получением достаточного для осуществления профессиональной деятельности объема правовых знаний, позволяющего самостоятельно ориентироваться в системе существующих юридических норм и соответственно грамотно применять их в своей профессиональной деятельности.

В-третьих, труд узких специалистов-менеджеров связан с необходимостью постоянного принятия управленческих решений в различных ситуациях. Специфика управленческого труда состоит в том, что в основе его лежат определенные нормы, которые должны строго соблюдаться руководителем. Наиболее важные из них — это юридические нормы управленческого труда, отраженные в государственных правовых нормативных актах. Руководители в процессе осуществления своей профессиональной деятельности должны обеспечивать соблюдение требований законодательства, а их управленческие решения — соответствовать этим актам.

Процесс управления требует от лиц, его осуществляющих, комплексного сочетания экономических и конкретных знаний в области права. В связи с этим проблема повышения уровня подготовки менеджеров в сфере юриспруденции приобретает особую актуальность.

При этом правовая культура руководителей является важным инструментом для реализации как своих прав, так и прав сограждан и может быть представлена в качестве совокупности профессионально ориентированного и общественно значимого знания законов, а также умений и определенных навыков руководствоваться им в конкретной области своей трудовой деятельности.

В связи с этим формирование правовой культуры становится одной из значимых целей профессиональной подготовки специалистов-менеджеров, которая обеспечивает овладение ими базовыми знаниями по общим и специальным вопросам трудовой деятельности, содержащимися в нормативно-правовых и законодательных актах. Основные требования к уровню подготовленности специалиста включают знание основ права и российской правовой системы, правоприменительных и правоохранительных органов, правовых норм в сфере профессиональной деятельности. В частности, квалифицированный управляющий должен приобретать дополнительные специальные знания, например, нормативно-правовых актов (законов, положений, инструкций), регулирующих определенную сферу деятельности, а также основ финансового, хозяйственного, предпринимательского, налогового, трудового и иных видов законодательства.

Обязательным для менеджера является умение работать с текстами нормативно-правовых документов, анализировать, понимать их смысл, а также самостоятельно находить нормы права для решения профессиональных задач, получать и предоставлять правовую информацию, регулирующую конкретную профессиональную деятельность. Основой для обеспечения желаемого уровня правовой компетентности менеджера должно стать изучение на качественно новом, комплексном научно-прикладном уровне таких дисциплин, как «Правоведение», «Гражданское право», «Трудовое право», «Административное право», «Предпринимательское право», «Налоговое право», «Финансовое право», «Правовое регулирование экономики» и т. п. Повышение роли правовых дисциплин в формировании компетенций менеджеров позволит в дальнейшем в процессе профессиональной деятельности принимать грамотные и юридически обоснованные управленческие решения, применять соответствующие правовые нормы, обеспечивающие безопасность и условий труда, и бизнеса в целом.

Немаловажным является и то, что одним из элементов правовой культуры является правосознание руководителей. С точки зрения носителей правосознания, его субъектного состава, следует обратить внимание на формирование индивидуального правосознания менеджеров, поскольку именно в нем содержатся оценочные суждения о праве, которые вы-

ражаются категориями «правомерное» и «неправомерное», «законное» и «незаконное» действие или управленческое решение.

Правовое сознание раскрывается через феномен правовой установки, то есть способности и возможности воспринимать право как ценностный феномен, оценивать его соблюдение и нарушения, а также реализовывать те или иные поведенческие модели в рамках права. Так, экономическое правосознание отдельного индивида и сообщества напрямую связано с трудовой (или экономической) установкой менталитета. Социально-экономическая ситуация общества диктует необходимость социально-правовой адаптации к новым условиям профессиональных объединений и отдельного человека, субъекта общественно-экономических отношений [6].

Таким образом, специалист-менеджер должен иметь представление обо всех юридических составляющих современного высокопрофессионального менеджмента, уметь предвидеть и оценивать последствия принимаемых им управленческих решений с точки зрения и управления, и норм действующего законодательства. В процессе комплексной подготовки специалистов-менеджеров можно сформировать необходимый для успешного квалифицированного труда уровень правовых знаний. Специально подготовленный юридически грамотный руководитель — это необходимость сегодняшнего времени, определяющая безопасность бизнеса и людей, участвующих в нем, а также понимание и умение нести ответственность за них.

Рассматривая проблему правовой грамотности менеджеров, необходимо обратить внимание и на связанную напрямую с ней ответственность руководителей. Экономическая самостоятельность в менеджменте, с одной стороны, предоставляет простор руководителю для принятия управленческих решений, а с другой — обязывает отвечать за определенные неблагоприятные последствия, возлагаемые на лицо, принявшее управленческое решение и совершившее конкретное действие.

Объектом ответственности руководителя являются сотрудники организации, общество в лице потребителей, а также государство, окружающая среда, материальные, социальные и духовные ценности [7]. Принятие на себя ответственности и привлечение к ней является обязательным условием выполнения профессиональных обязанностей менеджерами. Руководитель предприятия несет ответственность перед всеми, кого затрагивает его деятельность: перед государством — за соблюдение законов, перед партнерами по бизнесу — за соблюдение условий договоров, перед работниками — за условия труда и соблюдение трудового законодательства, перед потребителями — за качество товара или услуги и т. п.

В процессе комплексной подготовки менеджеров следует особое внимание уделить формированию понимания различных видов ответственности руководителей: профессиональной ответственности, юридической ответственности (гражданско-правовая, административная, дисциплинарная, материальная, уголовная и др.), социальной и морально-этической ответственности, возникающих в процессе выполнения должностных обязанностей.

Профессиональная ответственность определяется уровнем квалификации руководителя, умением создать внутри организации эффективные, безопасные условия труда и взаимодействия работников и работодателя. По отношению к внешней среде она проявляется в признании прав и соблюдении законных интересов участников бизнеса, добросовестной конкуренции, безопасном для человека, общества, безвредном для природы хозяйствовании в целом.

Законопослушность является основополагающей формой отношений предпринимателя и государства. Юридическая ответственность базируется на соблюдении законов, норм и правил осуществления предпринимательской деятельности в Российской Федерации и основывается на принципах: 1) законности; 2) обоснованности; 3) целесообразности; 4) неотвратимости; 5) своевременности; 6) справедливости [8].

При формировании комплексных профессиональных компетенций у менеджеров особое внимание следует уделить пониманию и принятию именно социальной направленности в предпринимательстве. Социально ответственная предпринимательская деятельность, являясь фундаментом устойчивого социально-экономического развития российской экономики, базируется на основополагающих принципах соблюдения гражданских прав и свобод, приоритета закона, равенства возможностей, добросовестной конкуренции, уважения человеческого достоинства, соблюдения этических норм ведения бизнеса.

Социальная ответственность предприятий в сфере коммерческой деятельности подразумевает добровольное включение в решение социальных проблем как внутри организации, так и во внешней среде. В основе социальной ответственности заложена система ценностей относительно справедливости и/или целесообразности норм поведения. Соблюдение и учет этических и социальных факторов в процессе управления являются признаками социально ориентированного менеджмента. Руководители предприятий, осуществляющие профессиональную деятельность на признании норм права государства и учитывающие их действие в хозяйственных отношениях, признаются социально ответственными и стремятся найти компромисс между получением и максимизацией прибыли и удовлетворением потребностей общества.

В процессе обучения менеджеров не менее важным является формирование понимания того, что отношения между субъектами предпринимательской деятельности регулируются не только организационными и правовыми механизмами, но и морально-этическими нормами. Важно помнить, что менеджер влияет на подчиненных через собственное представление о морали профессиональных взаимоотношений, об этических нормах и формирует организационную среду. Этические ценности по отношению к сотрудникам организации включают: честность, справедливость, тактичность, достоверность информации, гарантии соблюдения прав в соответствии с трудовым законодательством (своевременность оплаты труда, социальные гарантии и т. д.). Этика отношений с партнерами по бизнесу строится с учетом безупречной деловой репутации, честности, выполнения обязательств перед государством и обществом, порядочности в конкуренции, уважения к другим и их собственности, а также на отказе от мошенничества, вымогательства, коммерческого подкупа, безнравственных и незаконных операций. По отношению к потребителям организация должна поддерживать свою деловую репутацию, быть ответственной, честно и своевременно предоставлять достоверную информацию и качественную продукцию или услугу.

В заключение необходимо подчеркнуть то, что подготовка специалистов должна быть практико- и личностно-ориентированной, то есть с максимальным уклоном на прак-

тическое обучение и выработку умений в сфере профессиональной деятельности, то есть соответствующих специальных, конкретных компетенций, необходимых специалистам для работы в условиях высокой конкуренции рыночной экономики. В частности, умения использовать современные технологии, решать практические и творческие задачи, осуществлять необходимые конкретные прикладные научные исследования [9].

В связи с этим высшим учебным заведением должны быть предоставлены обучающимся возможности формирования компетенций социального взаимодействия, самоорганизации и самоуправления, системно-деятельностного характера. Достигнуто это может быть путем ежегодного обновления основных образовательных программ с учетом развития науки, техники, технологий, экономики, культуры и социальной сферы.

Кроме того, предлагаемая нами система комплексного обучения даст желаемые результаты только в том случае, если современный студент и потенциальный руководитель в будущем также будут формировать свой профессиональный уровень. Это может быть достигнуто путем целенаправленного овладения всей суммой знаний, умений, навыков, постоянного повышения своей квалификации, а также самостоятельного получения дополнительных знаний в смежных отраслях, изучения дисциплин по выбору. Указанное выше позволит менеджеру быть конкурентоспособным, профессионально компетентным, востребованным на рынке труда.

Таким образом, комплексный подход при подготовке специалистов-менеджеров в системе высшего образования решает задачу формирования у студентов необходимых теоретических знаний и представлений о профессиональной деятельности менеджера в организации на достаточном уровне. При этом он позволяет выработать по результатам освоения основных образовательных программ конкретные профессиональные компетенции, необходимые для эффективной, безопасной, юридически грамотной деятельности в быстро изменяющихся условиях социально-экономической и правоприменительной среды.

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. Сибиряков С. Л., Сибирякова Т. Б. Негосударственные вузы в условиях современной России: проблемы и перспективы развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 72—74.

3. Ващенко А. А., Кузеванова А. Л. Модель развития частного образования в современных российских условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 136—143.

4. Сибирякова Т. Б. Актуальность высшего экономического образования в условиях современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 6. С. 141—142.

5. Сибирякова Т. Б. Формирование профессионального мышления — важный элемент в системе вузовской подготовки специалистов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 4. С. 49—51.

6. Ануфриева Е. В., Полежаев Д. В. Экономическое правосознание и его отражение в современном русском менталитете // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 170—178.

7. Сибирякова Т. Б. Основы профессионального развития менеджера (введение в направление подготовки): учеб. пособие. Волгоград: Изд-во «Экспресс-печать», 2013. 184 с.

8. Обушенко А. Н. Юридическая ответственность за нарушение норм об охране труда // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 249—251.

9. Сибиряков С. Л., Сибирякова Т. Б. Организационно-методические основы формирования системы индивидуально ориентированного образования в НОУ ВИБ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 2. С. 72—75.

REFERENCES

1. Fedor A. I., Tymoshenko M. A. Modern aspects of economic security // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 207—209.

2. Sibiryakov S. L., Sibiryakova T. B. Non-state institutes of higher education in modern Russia: problems and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 72—74.

3. Vashchenko A. A., Kuzevanova A. L. Model of development of private education in modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 136—143.

4. Sibiryakova T. B. The relevance of the higher economic education in the conditions of modern Russia // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. № 6. P. 141—142.

5. Sibiryakova T. B. Formation of professional thinking is an important element in the system of university training // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. № 4. P. 49—51.

6. Anufrieva E. V., Polezhaev D. V. Economic sense and its reflection in modern Russian mentality // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 170—178.

7. Sibiryakova T. B. Fundamentals of professional development of manager (introduction to the field of training); textbook. Volgograd: «Express-print», 2013. 184 p.

8. Obushenko A. N. Legal responsibility for violation of the rules of labor protection // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 1 (26). P. 249—251.

9. Sibiryakov S. L., Sibiryakova T. B. Organizational-methodical bases of formation of the individually oriented education in SAI VIB // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. № 2. P. 72—75.

Пусть всякий,
кто сможет,
остерегается
попасть в руки судьи,
когда этот судья –
победоносный
и вооруженный до зубов враг.

М. Монтень

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

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

УДК 159.922:316.624
ББК 88.8:60.54

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

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

АНТИСОЦИАЛЬНЫЕ ОТКЛОНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ВИДЫ, ФАКТОРЫ, ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

ANTI-SOCIAL DEVIATIONS IN BEHAVIOR OF CHILDREN AND JUNIORS: BASIC DEFINITIONS, TYPES, FACTORS, PREVENTION

В статье излагается авторский подход к одной из наиболее сложных проблем современной криминальной девиантологии — антисоциальным отклонениям (девиациям) в поведении детей и подростков, включая наиболее опасную их разновидность — преступления. Рассматриваются трактовки сущности и понятия данного явления, его видов, процесс формирования негативных девиаций, прежде всего в семьях с основными четырьмя моделями внутрисемейных отношений, а также влияние отрицательных последствий современных социально-экономических, культурологических и иных факторов в государстве и обществе. В заключении приведены конкретные меры предупреждения антисоциальных девиаций у подрастающего поколения в форме реализации апробированных региональных и муниципальных программ.

The article describes the author's approach to one of the most complex problems of the modern science of criminal deviations, the anti-social deviations in the behavior of children and juniors, including their most dangerous type — the crime. The interpretation of the essence and concept of the phenomenon, its types, the process of formation of negative deviations, particularly in families with four main models of family relations are examined, as well as the impact of negative effects of modern socio-economic, cultural and other factors in the state and society. In the conclusion, the specific measures to prevent anti-social deviations of young generation are proposed in the form of proven regional and municipal programs.

Ключевые слова: антисоциальные отклонения, поведение детей и подростков, девиантность, криминальная девиантология, негативные отклонения в поведении, поведенческое поле человека, модели внутренних взаимоотношений, внутрисемейная система отношений, норма, врожденное, приобретенное.

Keywords: anti-social deviations, behavior of children and adolescents, deviance, study of criminal deviations, negative deviations in behavior, behavioral field of a human being, models of internal relations, intra-family relations, norm, inherent, acquired.

В ряду наиболее актуальных проблем, стоящих перед нашим обществом и государством, — коррупция, экстремизм и терроризм, криминальное насилие, преступность в целом.

В основе перечисленных негативных явлений современной жизни — антисоциальные отклонения (девиации) в поведении людей, определяемые в первую очередь недостатками в процессе воспитания и социализации подрастающего поколения.

При этом термин «девиантность» (от англ. — deviation, deviance)[1] дословно означает отклонение, а в социологии и зарубежной криминологии — формы поведения людей, отличные от общепринятых в конкретном обществе стандартов и норм, как официально закрепленных в законах, иных подзаконных актах, так и незакрепленных: традициях, обычаях, правилах жизнедеятельности неформальных групп, отдельных слоев (страт) населения и т. д.

Следует отметить, что в мировой и отечественной науке не выработан единый подход к трактовке данного понятия (и соответственно явления). Полагаем, что это закономерно, так как, во-первых, общности людей, их ценности отличаются друг от друга (даже в едином временном континууме), во-вторых, они носят исторически преходящий характер, в-третьих, зависят от экономических, идеологических, политических, культурологических, правовых и многих других факторов.

В итоге отдельные современные зарубежные ученые в перечень девиантных проявлений включают не только такие традиционные формы отклоняющегося поведения, как преступность, наркомания, проституция, гомосексуализм, умственные расстройства, но и нарушения практики контроля за рождаемостью, внебрачные сексуальные связи и т. д.

Например, американский социолог и криминолог А. Коэн предложил следующие виды девиантности: мошенничество (плутовство), надувательство, обман, подлость, трусость, симуляция, бродяжничество, аморальность, нечестность, предательство, супружеская измена, взяточничество, коррупция, грех, преступность.

Исходя из подобного рода подходов следует что, все люди по своей сути девианты, то етсь имеют отклонения в поведении, хотя и различной степени.

Отметим, что трактовка самой нормы (без чего, естественно, не может быть понято и отклонение от нее) тоже проблематична и неоднозначна, за исключением отдельных общепринятых на определенный период времени. Однако в XXI столетии эти периоды быстро сокращаются, так

[1] Deviatio (лат.) — уклонение (de — от и via — дорога), то есть отклонение от правильной линии, должного направления.

как многие страны и в этом вопросе предпочитают двойные стандарты и подходы. Диаметрально противоположная оценка большинством западных стран и России трагических событий последних месяцев на Украине — яркое тому подтверждение.

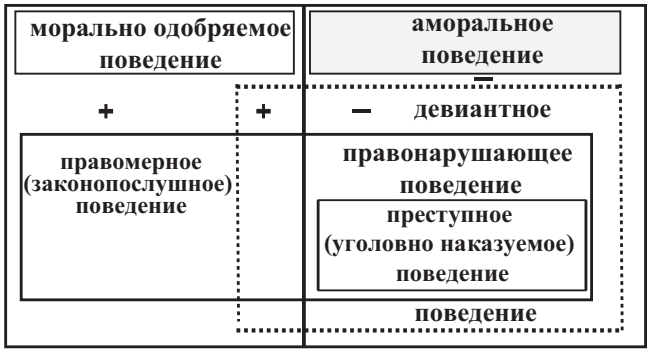
В меньшей степени, но по-прежнему с высоким уровнем вероятности можно говорить о том, что значительная часть граждан хотя бы раз в своей жизни допустила нарушение норм права (исключая уголовный закон). Однако если учитывать, что отклонения в поведении большинства людей в детском и подростковом возрасте (за исключением преступлений и иных опасных правонарушений) скорее норма, чем патология, то уровень девиантности будет несколько ниже.

Особую остроту данная проблема приобретает в переходные, кризисные периоды истории общества. Например, в России к настоящему времени изменились, частично или полностью, многие нормы и понятия. В частности, о добре и зле, о том, что допустимо и прилично, а что — нет. Это привело к возникновению у значительной части населения, особенно у подростков и молодежи, состояния аномии.[2]

С учетом сложившейся ситуации автор предлагает следующее определение. Девиантное поведение — это форма поведения, которая нарушает общепринятые в данной конкретной общности нормы, регулирующие взаимоотношения людей между собой и (или) государством.

При этом соотношение различных форм поведения можно представить следующим образом:

Структура поведенческого поля человека



Отсюда следует, что аморальное поведение (включающее в себя наиболее выраженную и опасную составляющую — правонарушающее поведение вообще, уголовно наказуемое — в особенности) фактически совпадает с девиантными его формами: негативными, антисоциальными, даже криминальными.

Если же рассматривать проблему шире, охватывая все категории граждан, то девиантное поведение затронет часть (хотя и незначительную) поля морально одобряемого поведения, но не всеми принимаемого, разделяемого. В частности, профессор Я. И. Гилинский назвал его «положительной» девиацией (героизм, самопожертвование, альтруизм, творчество и т. д.).

Таким образом, на данном этапе развития общества и науки, на наш взгляд, необходимо сосредоточить усилия на изучении отдельных, наиболее опасных видов антисоциального отклоненного поведения у различных категорий граждан, но в первую очередь у детей и подростков. Указанное должно осуществляться в целях совершенствования методов социального контроля, общего и специального предупреждения на государственном, и особенно на региональном и муниципальном, уровне. При этом необходимо учитывать, что значительная часть людей не могут или не хотят воспитывать своих детей, и не только потому, что нет свободного времени. В итоге детей «воспитывают»: улица, виртуальная реальность и иные средства массовой информации.

Негативное влияние на процесс социализации подрастающего поколения оказывает падение уровня культуры. Например, из-за недостатка финансирования только в нашем регионе закрылись 10 школ искусств и 15 музыкальных фестивалей для детей и подростков [1]. Во все больших масштабах наблюдается замещение классической культуры массовой, которая часто обращена к низменным страстям людей, способствуя тем самым формированию антисоциальных отклонений в их поведении. В целом как город Волгоград, так и весь регион по-прежнему в числе худших регионов в Поволжье по числу и качеству мест проведения культурного и спортивного досуга населения.

Еще более безрадостной выглядит ситуация с такими негативными отклонениями в поведении детей и подростков, молодежи в целом, как пьянство и алкоголизм, наркомания и токсикомания, игро-, видео-, компьютеромания (включая их уход в мир виртуальной реальности, Интернет, Сеть и т. п.), проституция и различные сексуальные перверсии (извращения), сектантство, самоубийства и т. п. (то есть все, что обычно объединяют одним термином — самонаправленная, или внутрь направленная, агрессия).

Итак, отклоненное поведение (в отрицательном, то есть антисоциальном негативном смысле) — это не норма или патология, а одновременно, но в разной пропорции и норма, и патология, и врожденное, и приобретенное.

«Норма» — потому что в тех условиях, в которых живет большинство людей, а точнее, выживает, некоторые формы отклонений в поведении — это своеобразная, зачастую вынужденная реакция, скорее всего, защитного или защитно-приспособленческого типа для того, чтобы защитить свою «самость», выжить или компенсировать то, чего личности недостает или недоступно.

Патология — потому что отдельные, наиболее общественно опасные формы отклонений в поведении, такие как, например, убийства, изнасилования, грабежи и разбои, садизм и т. п., были, есть и будут проявлением только неадекватной и негативной реакции на окружающую действительность. Считается, что лиц, склонных к насилию от рождения, около 5—7% от популяции. При этом из семей, где присутствует насилие, они выходят в 20 раз чаще.

«Врожденное» — так как со времен Сократа и Гиппократа и до Ч. Ломброзо и З. Фрейда, но с различных позиций: антропологии и дегенерологии, биологии и физиологии, эндокринологии, психологии и психиатрии, криминологии — утверждалось, что отклонения в поведении присущи человеческому существу от рождения или как фатально запрограммированное явление. Эта крайняя точка зрения в наше время встречается не так часто и пригодна, скорее всего, для отдельных уникальных случаев, например, дела Чикатило[3], «Удава», «Тани» и, конечно же, «убийцы XX века» Оно-

[2] В западной науке под аномией понимается отсутствие общепринятых (единых) норм поведения в конкретном обществе.

[3] Углубленные исследования мозга подтвердили, что его структура у подобного типа лиц явно отличается от структуры мозга «нормальных, законопослушных» людей.

приенко из Украины. Или как возможная и потенциальная предрасположенность, которая может и не реализоваться совсем или только частично в зависимости от окружающей личность социальной действительности, то есть негативного процесса социализации.

Так, считается, что от 10 до 15% в любом популяции — это лица, склонные к асоциальному типу поведения, то есть к пьянству, наркомании, проституции, клептомании, суициду, паразитическому существованию. Одновременно ряд ученых понимает и принимает, что потенциально в каждом из нас скрыты «инстинкты динозавров», то есть животное, дикое, первобытно-общинное начало. Постоянный процент фактов садомазохизма, педофилии, серийных убийств и т. д. — достаточно яркое тому подтверждение.

Приобретенное означает, что все негативное в личности — результат в основном воздействия социальной действительности во всех ее проявлениях, отрицательных прежде всего, но, возможно, и отдельных формально положительных факторов. Например, склонность к пьянству, которая присуща человеку от рождения. Однако в своем большинстве мусульманское население не употребляет спиртные напитки, так как социальные, а главным образом религиозные, устои этому препятствуют.

На основании и с учетом изложенного выше предлагаем основные, краеугольные составляющие и факторы возникновения антисоциальных отклонений в поведении детей и подростков.

Во-первых, государство по-прежнему менее правовое, чем оно было до перестройки, но более криминальное, так как уровень общей или тотальной коррумпированности возрос и достиг максимума.

Во-вторых, экономическая ситуация на ближайшую обозримую и значимую для ныне живущих людей перспективу в 5—10 лет вряд ли изменится к лучшему.

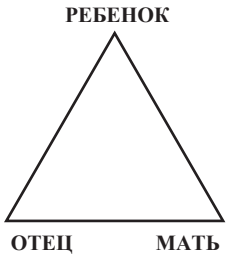
В-третьих, экологическая ситуация в целом не становится более благоприятной: в стране накопилось 90 млн т бытовых отходов, а также, по данным О. Крюкова, директора по госполитике в области РАО, ОЯТ и вывода из эксплуатации ядерных и радиационно опасных объектов «Росатома», 500 млн м^3 радиоактивных отходов [2].

В-четвертых, размывается, уничтожается главное, что так всегда и значительно отличало «русский мир» от других, — то, что мы называем «экологией души», то есть уровень нравственности и культуры, или «духовные скрепы», по образному выражению Президента РФ В. В. Путина. На чем все остальное: политика, экономика, право, культура и т. д. — основывается и без чего в положительном смысле уже не мыслится быть.

В процессе многочисленных исследований удалось установить, что семьям, из которых чаще всего выходят лица с отклонениями в поведении, присущи определенные модели внутрисемейных взаимоотношений.

Так, первая из них — это модель игнорирования, то есть пренебрежительного отношения к ребенку, его заброшенность, при которой он живет как бы сам по себе как в период раннего детства (до 5—7 лет) особенно, так и в последующем — до 16—8 лет. Данная модель в среднем на 60% характерна для тех семей, из которых выходят девианты с антисоциальной направленностью в поведении.

Вторая — это модель конфликта, то есть взаимной оппозиции в отношениях детей и родителей, нередко переходящая во временные или постоянные столкновения — конфликты, конфронтацию. Указанная модель отмечается в среднем в 75% изученных случаев. В связи с этим рассмотрим ее более детально.



Если представить внутрисемейную систему отношений в виде традиционного треугольника[4], то в семьях, где имеются лица с антисоциальными отклонениями в поведении (правонарушители и тем более преступники), как правило, отсутствует эмоциональный контакт ребенка с одними или обоими родителями. А в случае с детьми мужского пола — с одним из них, чаще всего с отцом (примерно в 75—80% изученных случаев).

При этом возникает ситуация, при которой отсутствует должный уровень взаимоотношений и соответственно педагогическое воспитательное сотрудничество между родителями (или лицами, их заменяющими). Именно для подобных случаев, на наш взгляд, верно высказывание о том, что «уж лучше мать-одиночка, чем видимость семьи». Данная модель провоцирует формирование особо опасных видов отклонений в поведении детей и подростков. Ситуация усугубляется при наличии в семье двух или более детей с большим возрастным разрывом.

Кроме того, выявлено, что мать, которая, по мнению ряда специалистов, должна исполнять роль семейного психолога, налаживающего внутрисемейные отношения, смягчающего ее микроклимат и т. д., в последние годы все хуже выполняет и эту важнейшую ролевую функцию (в трети изученных случаев). Указанное также оказывает свое разрушающее влияние и на полноценный процесс воспитания детей и подростков. Исследования отечественных и зарубежных авторов подтверждают, что в случае распада семьи, если отец покинет ее в первые три года жизни ребенка, это в меньшей степени отразится на его будущем просоциальном поведении.

Третья — это модель отклоненных поведенческих проявлений и отношений со стороны самих родителей или лиц, их замещающих (то есть в данном случае налицо механизм так называемого дурного примера). В этой модели выделяются два подуровня: а) косвенный, при котором взрослые члены семьи сами имеют отклонения в поведении, но не проявляют их в отношении своих детей; б) прямой, когда родители или лица, их замещающие, втягивают детей в пьянство, воровство, проституцию и т. п., избивают их. Данная модель, особенно в ее прямом виде, наблюдается в 90—95% случаев негативных отклонений в поведении детей и подростков.

Четвертая — это модель разрушения семейного очага (а не только семьи, как это принято считать), то есть развод, смерть, болезнь одного или обоих родителей. Указанное приводит к отклонению в поведении детей и подростков в 40—45% случаев.

Важно подчеркнуть, а главное, учитывать на практике, что только сочетание двух-трех из этих моделей (пусть даже в разных соотношениях) приводит к тем видам антисоциального отклоненного поведения, которые вызывают серьезную озабоченность и соответствующую реакцию как самих родителей, так и окружающих лиц и организаций,

[4] Данная модель, которую автор назвал «Бермудским треугольником XXI века», все более актуальна, так как семьи с одним ребенком составляют не менее 80% даже среди формально полных семей.

ответственных за воспитание и социализацию детей и подростков.

В современной России, и особенно в условиях жизни крупных городов, а также моногородов, наиболее часто отмечается сочетание модели отклонений в поведении родителей или лиц, их заменяющих, с моделями игнорирования и/или конфликта.

При этом из семей, в которых конфликты и ссоры постоянны, тем более с применением физического насилия, выходят впоследствии в социум подростки с самыми опасными формами отклоняющегося поведения — преступлениями, чаще всего насильственного характера.

Многие дети и подростки из подобных семей не приучаются с раннего возраста решать встающие перед ними проблемы достаточно эффективно, а если и решают, то чаще всего путем опасных для себя и окружающих их людей отклонений в поведении, так как не знают и не умеют вести себя адекватно[5] [3].

С каждым годом растет внутрисемейное насилие как родителей и лиц, их заменяющих, по отношению к детям, так и отдельных подростков, юношей и девушек в отношении взрослых членов семьи (не говоря уже о младших братьях и сестрах). Год от года увеличивается число краж в семье. Это объясняется тем, что более старшим подросткам нужны средства на различные «карманные» расходы: сигареты, алкоголь, наркотики, развлечения (азартные или компьютерные игры, виртуальное существование и т. д.). Младшим подросткам — для того, чтобы откупаться от старших, платить за свою безопасность, за «дружбу», а также все чаще на сигареты, алкоголь, токсины и наркотики.

Многим нарушениям компетентные органы в силу самых различных причин не уделяют должного, а главное, своевременного и достаточно эффективного внимания (речь идет не менее чем о 50% всех совершаемых правонарушений).

Дополнительно всем заинтересованным субъектам предупреждения антисоциальных отклонений в поведении детей и подростков необходимо иметь в виду тот факт, что формирование основы человеческой личности, ее стержня происходит в первые 3—5 лет жизни ребенка, то есть в условиях конкретной микросреды, которая имеет решающее значение. Так, например, исследователями подсчитано, что среднестатистический четырехлетний ребенок задает в день до 400 вопросов. Но кто, как и что на них отвечает — острая проблема как общества в целом, так и каждой отдельной семьи, воспитывающей ребенка. К сожалению, благополучных семей среди них с каждым годом становится все меньше. В частности, в 2012 году на 1000 заключенных браков приходилось около 700 разводов, в 2013-м их общее количество превысило 1 млн, а матерей-одиночек в стране насчитывается примерно 10 млн.

Следует также иметь в виду, что люди по-прежнему мало знают самих себя. Симптоматичным в связи с этим можно считать высказывание академика Н. Бехтеревой, которая незадолго до своей смерти подчеркнула, что полвека изучала мозг человека, но так и не может сказать, что познала его сущность. И это не удивительно, если учесть, что, например, по данным академика РАН В. Г. Скрябина, только геном человека составляет около 6 млрд «букв», что превышает тексты обширной библиотеки Л. Н. Толстого. При этом генетики уверены, что отдельные свойства личности человека, такие как тяга или неприятие табака, алкоголя, наркотиков и т. п., определяются не одним, а множеством генов.

Также известно, что количество нейронов головного мозга составляет от 100 до 150 млрд. При этом каждый из них может создавать до 10 тыс. связей. Таким образом, одновременно могут соединяться между собой до 1,5 млрд нейронов. Указанное подтверждает аргументы тех, кто считает, как и автор, невозможным создание в обозримом будущем компьютерного аналога человеческого мозга, а также серьезное воздействие на него со стороны. При этом известно, что у ЭВМ нет и не может быть понятия морали, культуры, человеческих ценностей и т. п. В то же время надо иметь в виду, что материально, то есть по плотности и размерам полей и ядер, мозги разных людей отличаются от 10 до 40 раз.

Необходимо также учитывать, что глобализация принесла как миру, так и нашей стране еще одно крайне негативное в рассматриваемом аспекте последствие — масштабную миграцию. Как правило, этот неконтролируемый или плохо, формально контролируемый процесс[6] во многом представляет собой «нашествие варваров, включая взрослых бездельников-люмпенов»; маргиналов, многие, если не большинство, из которых прибывают в страну, чтобы жить не с коренным населением, а вместо него. Практика свидетельствует о том, что не менее 50% мигрантов, особенно из азиатских республик, ищут работу только на время, с тем чтобы прочно осесть в России, то есть перевезти свою семью, родственников и т. д.

В результате растут напряженность в обществе, преступность и этнические столкновения, особенно в крупных и экономически благополучных городах. Недавние события в Бирюлево (Москва) — яркий тому пример.

В последние годы не только отдельные ученые, но и эксперты ООН отмечают проявление запредельного роста уровня агрессивности людей во многих регионах мира. Полагаю, что и повсеместный рост экстремизма, а точнее экстремальных форм поведения людей, как и другие отмеченные выше крайне негативные тенденции, усугубляется рядом факторов. Например, провалом западных концепций мультикультурализма, политкорректности и толерантности, нередко доводимых на практике в ряде стран, таких как, например, Великобритания, Франция, ФРГ, Голландия, до абсурда. В определенной степени сложившаяся ситуация определяется тем фактором, что человеку от рождения свойственны ксенофобия, а также ненависть к чужим людям в прямом и переносном смысле, которая «прописана в генах»[7] [4].

Кроме того, современная социально-экономическая ситуация в целом не способствует снижению уровня агрессивности людей и, как следствие, экстремальных форм их поведения. Речь идет о том, что не менее 75% населения России не в состоянии делать накопления, и люди вынуждены жить одним днем. По сути, многие из этих граждан выживают на уровне элементарного существования, а не пол-

[5] Данная модель, которую автор назвал «Бермудским треугольником XXI века», все более актуальна, так как семьи с одним ребенком составляют не менее 80% даже среди формально полных семей.

[6] По данным международных экспертов, Россия занимает второе после США место в мире по числу мигрантов (11—12 млн человек, значительная часть которых — нелегалы, которые увеличивают объем «криминального бульона» нашего общества).

[7] Так, например, утверждает и палеобиолог А. Марков в своей работе «Эволюция человека».

ноценной жизни. Если пожилые россияне мирятся с таким положением дел по принципу «лишь бы не было войны» или «еще хуже», то не менее половины молодых людей — уже нет, так как не имеют возможности найти работу и/или при этом достойно зарабатывать и жить.

Следует также учитывать, что потребности людей, особенно молодых, растут, как правило, намного быстрее, чем возможности их реализации. В итоге к врожденным свойствам людей все больше прибавляются те, которые определяются негативными последствиями цивилизации:

— трансформацией устоявшихся социальных институтов как длительного и болезненного сложного процесса;

— дисфункцией социальных институтов, в том числе, и в первую очередь, правоохранительной и судебной системы, а также в сфере образования и науки;

— растущей маргинальностью общества, порождаемой в том числе состоянием аномии и социальной дезорганизации, присущих современному обществу.

Кроме того, важно понимать, что если раньше цивилизация способствовала контролированию, то есть сдерживанию «природной дикости» человека, то теперь эта функция ослаблена, а то и переходит в свою противоположность. Ряд ученых полагают, что в человеческом обществе формируется «цивилизация клика», которая развивает тотальную поверхностность в людях, особенно в детях и молодежи. В связи с этим представляется актуальным высказывание выдающегося отечественного философа А. А. Зиновьева: «… мои изыскания, возможно, понадобятся лишь для следующей цивилизации, так как этой уже ничего не надо, да и не поможет».

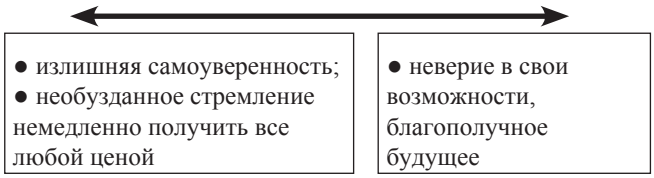
Добавим, что в нашей стране человек так и не стал достоянием, а остался лишь ресурсом, винтиком. А вместо гражданского общества у нас массовое общество, население, электорат и т. д., которое мало что решает, да и никогда не решало в отечественной истории, за исключением, возможно, лишь краткого периода существования Новгородского вече. Таким образом, государство живет само по себе, а население — само по себе, то есть параллельно.

Следовательно, в обозримом будущем личностная составляющая человеческого индивида не изменится, по крайней мере в лучшую сторону, ни под воздействием социальных условий, включая технологическую составляющую, ни тем более природного, то есть естественного, воздействия.

В этом убеждено большинство ученых с мировым именем. В частности, это достоверно обосновано выдающимся английским математиком Роджером Пенроузом (г. Оксфорд): «Искусственный интеллект невозможен, потому что в мозге во время процесса мышления возникают квантовые эффекты, которые невозможно повторить на компьютере… Наше сознание (за исключением основной сферы — бессознательного, например, работы мозжечка, который управляет мускулами тела) никакими алгоритмами объяснить невозможно, так как оно обладает способностью к неалгоритмическим суждениям» [5].

Как известно, зарубежные ученые расшифровывали геном (условно «алфавит») человека. Однако они по-прежнему далеки от того, чтобы читать его. С мозгом, а главное, с разумом и мышлением человека, ситуация намного сложнее, потому что до настоящего времени даже не ясно, насколько тесно он функционально связан с телом, в котором «географически» расположен. Например, многие знают, что мозг, особенно в состоянии сна, нередко выдает такие сюжеты, которые никакой связи с реальностью, а тем более с жизнью конкретного человека, не имеют. Кроме того, по мнению ряда ученых, в частности доктора биологических наук С. Савельева [6], огромную роль в нашей жизни играет не сознание, а бессознательное [7], так как большая часть действий людьми осуществляется автоматически. Именно по этой причине невозможно создать компьютерный разум, равный человеческому: для этого компьютеру необходимо пройти весь жизненный путь становления личности.

Суммируя оценку общего состояния и основных детерминант антисоциального девиантного поведения детей и подростков (включая его наиболее опасную разновидность — преступность), подчеркнем, что ведущим фактором ускоренного роста отклонений в последние годы является, по нашему мнению, определяющее сочетание двух основных моделей, что схематично можно изобразить в виде континуума с его крайностями:



Отмеченное, в свою очередь, приводит к возрастающей отчужденности части подростков не только от родителей, но и от ближайшего окружения, своих сверстников (в том числе за счет роста «эгоцентризма» их личности), живущих по принципу бабочек-однодневок.

Все это в значительной степени результат аномии, которой охвачено наше общество. Основное ее содержание — моральный нигилизм и цинизм, то есть «ничего не знаю, и знать не желаю, кроме своего удовольствия, и ради этого я готов на все…»

В целом суть ее в утрате смысла жизни, перспектив на будущее, эмоциональная неустойчивость в сочетании с крайним эгоизмом [8, с. 248].

Нам представляется, что на сегодняшний день молодежь в возрасте от 14 до 22 лет можно подразделить на три основные группы:

1. «Социальные паразиты», то есть те, которые могут работать и/или учиться, но не хотят делать ни того, ни другого (их контингент составляет примерно 20—25%).[8]

2. «Социальные беспризорники», то есть те подростки и юноши, которые никому не нужны или очень мало нужны (их контингент примерно 40—45%).

3. «Условно нормальная» молодежь, то есть те молодые люди, которые успешно учатся, овладевают профессией, стремятся к достижению конкретных жизненных целей, основанных на положительных ценностных ориентациях (их контингент составляет максимум 30—35%).

Кроме того, по данным наших исследований, примерно 2/3 лиц в возрасте от 12 до 22 лет проводят часть своего времени в мечтаниях о том, как они потратят большую сумму денег, которая свалится им неизвестно откуда, или достигнут высот в каком-либо виде деятельности, или полюбят принцессу [7].

Продолжается неблагоприятное расширение разрыва между поколениями, причем не только традиционное,

[8] Данная градация, естественно, должна и может быть подразделена на более частные подгруппы, например, полные «паразиты», частичные «паразиты» и т. д.

то есть между детьми и родителями, но и между, например, подростками 14—17 лет и 19—22-летними.

Необходимо также учитывать следующие факторы.

С точки зрения нравственного уровня, уровня правосознания и ценностных ориентаций:

— наблюдается значительный разрыв («ножницы») между общепризнанными ценностями, известными детям и подросткам и иногда ими разделяемыми на вербальном уровне, и теми, которыми они руководствуются повседневно. По образному выражению А. Макаренко, это своеобразная «канавка» между нравственным сознанием и реальным поведением, что в первую очередь характерно для малолетних правонарушителей;

— выше всего, как правило, ими ставятся интересы своего круга — это отражение псевдосолидарности, ложно понимаемого чувства товарищества;

— жизненные цели у таких лиц заменены стремлением к достижению психологического комфорта в референтной группе, получению сиюминутного удовольствия от жизни;

— несовершеннолетним правонарушителям в большей степени, чем законопослушным подросткам, свойственно желание облагородить в собственных глазах свои действия, поступки, что обусловливает искажение оценки поведения окружающих, особенно потерпевших (жертв);

— нередко допустимым в их среде признается любое нарушение, включая и противоправное, если «очень нужно»;

— характерен низкий уровень правовой культуры и правосознания, а все чаще полное их отсутствие;

— не одобряется позиция содействия правоохранительным органам и иным субъектам воспитания и социализации подрастающего поколения.

Следует подчеркнуть, что суть, то есть ядро, внутренних побуждений несовершеннолетних — стремление к взрослости и самостоятельности, желание самоутвердиться любым путем. При этом они ждут от взрослых (нередко подсознательно) помощи, взаимопонимания, эмоциональной близости и поддержки. Часто вместо смелости у них наблюдаются наглость и нахальство, вместо настойчивости в достижении цели — упрямство и самодовольство, вместо самостоятельности — неуважение к старшим и их требованиям, даже справедливым и законным.

Дополнительную информацию об особенностях личности и внутреннего мира несовершеннолетних правонарушителей дают результаты наших исследований в местах лишения свободы.

Так, большинство воспитанников колонии ответили, что курить они начали в 3—5-м классах, каждый седьмой — в 1-м или 2-м, употреблять спиртное (как правило, пиво и вино) — чуть позже, через 2—3 года, причем в 66% случаев — дома, в кругу семьи, родственников.

Помогали по дому, в хозяйстве единицы, да и то от случая к случаю. Многие признались, что до колонии не знали цены труду, а главное — свободе, что только в ее стенах впервые задумались о себе, смысле жизни, научились обдумывать свои действия. Почти каждый третий осужденный сетовал на то, что родители (или один из них, большей частью мать) давали им слишком много воли, не контролировали свободное время. Характерны и такие высказывания-упреки: «Они (родители) от нас чаще откупаются деньгами, тряпками, предоставлением свободы, чтобы жить для себя: развлекаться, пьянствовать, заниматься любовью, покупать все новые и новые вещи…»

У значительной части правонарушителей отсутствует вера в настоящую дружбу, любовь: «Все это вранье, все девушки неверны, только мамы хорошие». Их представление о счастье: «Когда у меня все есть и нет проблем».

Важная деталь — почти треть опрошенных связывает свое понятие о счастье с тем периодом времени, когда они были маленькими и родители уделяли им больше своего внимания (например, вместе читали, куда-то ходили, мастерили и т. д.).

Таким образом, несовершеннолетние правонарушители имеют специфические, но не столько врожденные, сколько приобретенные личностные особенности. Многие из них — результат внутрисемейных проблем и ошибок в воспитании детей прежде всего со стороны родителей и/или лиц, их заменяющих.

Предложения:

1. Создать государственную, региональные и муниципальные системы формирования антикоррупционного и антинаркогенного барьера у детей и подростков начиная с детского сада и начальных классов средних учебных заведений. За основу можно взять теоретические разработки и опыт их пилотажного внедрения российских ученых, в частности А. Г. Макеевой [9] (концепция и система антинаркогенного барьера) и автора статьи (концепция системы создания антикоррупционного барьера, в том числе на основе реализованной в Волгограде в 2010—2011 годах программы «Без коррупции с детства»).

2. Ввести спецкурс «Антикриминальная безопасность человека» (в рамках курса ОБЖ) во всех средних общеобразовательных учреждениях [10].

3. Реализовать комплексную систему «Этико-правового воспитания школьников и предупреждения негативных отклонений в их поведении», основные элементы которой прошли апробацию в Волгограде в 1993—1998 годах.

4. Расширить практику организации волонтерского движения учащихся старших классов и студентов средних специальных и высших учебных заведений по конкретным программам, направленным на формирование просоциального поведения детей и подростков [11].

5. Обращать особое внимание на своевременное выявление неблагополучных семей, а также детей и подростков из групп риска. Проводимые в этом плане мероприятия могут носить как прямой, так и косвенный характер [12].

В заключение необходимо еще раз подчеркнуть, что знание путей возникновения, формирования и развития антисоциальных отклонений в поведении детей и подростков позволит заинтересованным субъектам не только преодолевать отдельные из них, снижать уровень отрицательных последствий для окружающих, но главное — эффективно предупреждать на стадии формирования личности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бабанова М. Дельфийские ожидания. Почему Волгограду не нужна творческая молодежь // Аргументы и факты. Нижнее Поволжье. 2014. № 18. С. 3.

2. Фонящий мусор // Аргументы и факты. Нижнее Поволжье. 2014. № 18. С. 20.

3. Wikstrom P. H. Crime and Measures Against Crime in the City. Stockholm, 1990. P. 52—59.

4. Марков А. Эволюция человека. В 2 кн. Кн. 1. Обезьяны, кости и гены. М.: Астрель: Corpus, 2011. 496 с.

5. Пенроуз Р. Новый ум короля. О компьютерах, мышлении и законах физики / Пер. с англ. Под общ. ред. В. О. Малышенко. 4-е изд. М.: УРСС, ЛКИ, 2011. 402 с.

6. Савельев С. В. Изменчивость и гениальность. М.: ВЕДИ, 2012. 128 с.

7. Ольков С. Г. Формулы счастья и биосоциального напряжения и их использование для объяснения, прогнозирования и управления юридически значимым поведением // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 238—243.

8. Ушаков Г. К. Пограничные нервно-психические расстройства. М., 1987. 304 с.

9. Макеева А. Г. Ранняя профилактика наркотизма у детей и подростков / А. Г. Макеева; Междунар. Ассоц. по борьбе с наркоманией и наркобизнесом. М.: МАБНН, 2000. 127 с.

10. 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.

11. Сибиряков С. Л. О технологии и опыте подготовки студентов-волонтеров по программе «Обеспечение антикриминальной безопасности детей и подростков» // Технологии реализации молодежной политики и работы с молодежью в современном мире: сб. тез. междунар. конф. М., 2011. С. 69—72.

12. Сибиряков С. Л., Тазабаев Р. Х. К вопросу о мерах предупреждения насилия в подростково-молодежной среде // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С. 234—236.

REFERENCES

1. Babanova M. Delphic expectations. Why doesn't Volgograd need creative young people // Arguments and facts. The Lower Volga region. 2014. № 18. P. 3.

2. Radioactive garbage // Arguments and facts. The Lower Volga region. 2014. № 18. P. 20.

3. Wikstrom P. H. Crime and Measures Against Crime in the City. Stockholm, 1990. P. 52—59.

4. Markov A. The evolution of man. In 2 books. Book 1. Monkey bones and genes. M.: Astrel: Corpus, 2011. 496 p.

5. Penrose Roger. The Emperor`s New Mind. Concerning Computers, Minds and the Laws of Physics / Translation from English. Edited by V. O. Malyshenko. 4th edition. M.: URSS, LKI, 2011. 402 p.

6. Saveliev S. V. Variability and genius. M.: VEDI, 2012. 128 p.

7. OlIkov S. G. Formula of happiness and biosocial tension and using them to explain, predict, and control legally meaningful behavior // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. № 1. (26). P. 238—243.

8. Ushakov G. K. Border neuropsychiatric disorders. M., 1987. 304 p.

9. Makeeva A. G. Early drug prevention in children and adolescents / International Association against drug abuse and drug trafficking. M.: MABNN, 2000. 127 p.

10. Sibiryakov S. L. The 20-year anniversary of Russia's contemporary criminology: status, problems and prospects // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 32—37.

11. Sibiryakov S. L. On the process and experience of preparation of students-volunteers for the program: Providing of anti-criminal safety of children and teenagers // Technologies of implementation of the youth policy and the youth activities in the modern world: catalogue of the thesis of the international conference. M., 2011. P. 69—72.

12. Sibiryakov S. L., Tazabaev R. H. To the question of the prevention of the teenage-youth violence // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2012. № 4 (21). P. 234—236.

УДК 347.132
ББК 67.404.04

Narushkevich Svetlana Vitalievna,
candidate of law, associate professor,
head of the department of the civil law
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: narushkevich@yandex.ru

Нарушкевич Светлана Витальевна,
канд. юрид. наук, доцент,
зав. кафедрой гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: narushkevich@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СДЕЛОК В СВЕТЕ РЕФОРМЫ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ACTUAL PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE INVALIDITY OF TRANSACTIONS IN THE LIGHT OF THE REFORM OF THE CIVIL LEGISLATION

Статья посвящена анализу поправок в Гражданский кодекс РФ, которые предусмотрены Федеральным законом от 07.05.2013 года № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и ст. 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации». Проанализированы положения данного закона, касающиеся недействительности сделок, а также судебная практика. Исходя из данного исследования делается вывод о том, что действующее законодательство нуждается в детальном анализе в целях совершенствования правового регулирования сделок и условий из действительности, утверждается о наличии множества неопределенностей в доктрине и правоприменительной практике относительно фиктивных сделок. Автором вносятся предложения по совершенствованию законодательства.

The article is devoted to the analysis of amendments to the Civil code of the Russian Federation, stipulated by the Federal law of 07.05.2013 № 100-FZ «On amendments to subsections 4 and 5 of section I of part one and article 1153 of part three of the Civil code of the Russian Federation». The provisions of this Law concerning the invalidity of transactions, as well as court practice are analyzed. Based on this study, the conclusion is made that the current legislation requires detailed analysis in order to improve legal regulation of the transactions and conditions of their validity; the numerous uncertainties in the doctrine and legal practice concerning fictitious transactions are stated. The author makes proposals for improvement of the legislation.

Ключевые слова: гражданское законодательство, свобода договора, недействительная сделка, оспоримая сделка, мнимая сделка, притворная сделка, ничтожные сделки, юридически значимые сообщения, решения собраний, судебные решения, сроки исковой давности.

Keywords: civil law, freedom of contract, invalid transaction, voidable transaction, imaginary deal, fraudulent transaction, void transaction, legally significant messages, decisions of the meetings, court decision, statute on limitations on claims.

В настоящее время гражданское законодательство России претерпевает серьезные изменения, которые носят принципиальный характер и касаются практически всех институтов гражданского права.

Реформа гражданского законодательства, как отмечают эксперты, проводится с целью сближения правовой системы РФ и стран Евросоюза, а также для обеспечения стабильности гражданского оборота посредством укрепления гражданских прав, совершенствования понятийного аппарата ГК РФ и придания большей определенности тем нормам, которые в настоящее время недостаточно совершенны.

Так, изменения гражданского законодательства России достаточно обширны.

Рассмотрим некоторые из них, которые предусмотрены Федеральным законом от 07.05.2013 года № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и ст. 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» (далее — Закон). Закон предусматривает внесение поправок, касающихся правового регулирования сделок, их недействительности, представительства, исковой давности. В Гражданский кодекс РФ вводится отдельная глава, посвященная решениям собраний [1].

Прежде всего авторы вышеупомянутого Закона вынесли в отдельную ст. 157.1 ГК РФ про условия получения согласия на сделку. Отдельно выделяются предварительное и последующее согласия. Так, предварительное согласие должно содержать указание на предмет сделки, а последующее согласие (одобрение) — на саму заключенную сделку.

Ст. 163 ГК РФ дополнена ключевым предложением, согласующимся с законодательством о нотариате: «Нотариальное удостоверение сделки означает проверку законности сделки, в том числе наличия у каждой из сторон права на ее совершение». Расширяя положения данной статьи, законодатель подчеркивает, что при обязательности нотариального удостоверения сделки несоблюдение данного условия влечет ее ничтожность.

Еще одной отдельной ст. 165.1 ГК РФ разрешаются споры, связанные с обменом информацией между участниками потенциальных и уже свершившихся сделок. Теперь заявления, уведомления, извещения, требования или иные юридически значимые сообщения, с которыми связаны гражданско-правовые последствия по закону или сделке для другого лица, влекут для него данные последствия с того момента, когда сообщение будет доставлено ему или его представителю. При этом устанавливается, что, если сообщение пришло на адрес получателя, но по зависящим от него обстоятельствам не было ему вручено или прочтено, то оно в любом случае будет считаться доставленным. Теперь упрямое игнорирование оповещений любого рода, из-за которого затягиваются сроки или остаются нереализованными многие важные решения, перестанет быть «непреодолимым» препятствием.

Претерпела изменения и ст. 166 ГК РФ: сделки, не соответствующие условиям закона или иных правовых актов, перешли из статуса ничтожных в оспоримые, то есть для признания их недействительности потребуется решение суда. На практике это означает, что отсутствие заинтересованных лиц (в том числе государственных органов) в признании сделки недействительной позволит сторонам пользоваться ее результатами независимо от того, что по этому поводу говорит законодательство. Тем самым свобода договора в каком-либо смысле стала расширена. Очевидно, что после данного нововведения в суды будет поступать больше исковых заявлений для разрешения гражданских споров по сделкам.

Также отдельной ст. 173.1 ГК РФ устанавливается оспоримость сделки, совершенной без необходимого в силу закона согласия третьих лиц (как физических, так и юридических) или органов власти.

Вышеизложенные нововведения, предусмотренные Федеральным законом от 07.05.2013 года № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и ст. 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации», направлены на разрешение проблем правового регулирования недействительности сделок в свете реформы гражданского законодательства.

Далее обозначен круг проблем, на преодоление которых направлено реформирование, изложенное выше.

Например, при рассмотрении актуальных проблем недействительности мнимых и притворных сделок в юридической теории и правоприменительной практике возникает множество проблем, заслуживающих внимания. Многие из данных проблем препятствуют развитию института недействительности сделки и, как следствие, тормозят развитие отечественного гражданского законодательства. Кроме того, при наличии проблем в правовом регулировании института недействительности сделки страдают права и законные интересы добропорядочных участников гражданского оборота. До реформирования гражданского законодательства появляются возможности для обращения внимания на проблемы, касающиеся правового регулирования недействительности мнимых и притворных сделок.

В новой редакции Закона в п. 2 ст. 170 ГК РФ под притворной сделкой понимается такая сделка, которая прикрывает ее совершение на иных условиях.

Следует отметить, что в судебной практике появляются проблемы, связанные с буквальным толкованием мнимых сделок. Во многих судебных актах встречаются ошибочные утверждения, связанные с неправильным формулированием правового понятия «мнимая сделка». В некоторых решениях можно встретить выводы, согласно которым если сделка породила какие-либо права и обязанности, то данная сделка не может признаваться мнимой.

Например, в Определении ВАС РФ от 12 января 2009 года № 16961/08 сделан вывод следующего содержания: «…суд установил, что спорный договор сторонами фактически исполнялся, в связи с чем основания считать сделку мнимой отсутствуют» [2]. В Постановлении ФАС Московского округа от 23 октября 2009 года № КГ-А40/9474–09 указано: «…исполнение (полное или частичное) договора одной из сторон свидетельствует об отсутствии оснований для признания договора мнимой сделкой» [3]. Аналогичные выводы можно найти во многих судебных решениях.

Отклоняясь от фабулы дел, можно констатировать неправильность формулировок о мнимости сделки, данных в вышеуказанных судебных актах. Большинство мнимых сделок предполагают появление прав и обязанностей, характерных для свершенной сделки. Является классическим пример мнимой сделки, условия которой могут быть отчасти реализованы, — это мнимый договор купли-продажи чего-либо. По нему должник фиктивно отчуждает собственное имущество с целью создания помехи кредитору в наложении на него взыскания. С целью придания реальности правоотношений сторонами в вышеуказанной сделке могут быть подписаны акты приема-передачи, что говорит об исполнении обязанностей по данной сделке. Очевидно также, что при незаконном обналичивании денежных средств через фирмы-однодневки при совершении с данными фирмами мнимых сделок имеет место частичное исполнение обязанностей, поскольку в таких сделках всегда присутствует безналичный перевод денежных средств.

В рамках гражданского и арбитражного судопроизводства среди коллизий, возникающих в судебной практике, необходимо рассмотреть проблему, относящуюся к квалификации притворных сделок, в которых стороны в скрытой и прикрывающей сделке не совпадают. В настоящее время в судебной практике сложилось мнение, согласно которому в случае несовпадения сторон в скрытой и прикрывающей сделке отсутствует возможность квалификации сделки как притворной. Например, в Постановлении Президиума ВАС РФ от 2 августа 2005 года № 2601/05 было указано: «…из содержания п. 2 ст. 170 ГК РФ следует, что притворная сделка должна быть совершена между теми же сторонами, что и «прикрываемая» [4]. Аналогичные выводы можно встретить в Определении ВАС РФ от 17 февраля 2011 года по делу № А57–26633/2009, а также в иных судебных актах [5].

Очевидно, что указанная концепция не отвечает современным реалиям и не позволяет в полной мере встать на защиту прав и законных интересов субъектов гражданского оборота, пострадавших в результате порождения негативных правовых последствий притворных сделок. Следует согласиться с выводами многих цивилистов, среди которых А. П. Сергеев и П. В. Крашенинников, об ошибочности вышеуказанной концепции, поскольку зачастую стороны могут скрывать одну сделку несколькими притворными сделками, прибегая к помощи третьих лиц (посредников) [6; 7; 8]. Во многих судебных актах можно найти выводы, подтверждающие указанные доводы. Так, Постановлением от 11 июля 2006 года № Ф04–3803/2005 (24391-А67–30) ФАС ЗСО отменил решение суда апелляционной инстанции и оставил в силе решение суда первой инстанции, признав притворными несколько прикрывающих сделок (с участием третьих лиц), целью заключения которых было намерение отчуждения имущества из муниципальной собственности в обход законодательства о приватизации [7]. Постановлением от 25 октября 2010 года ФАС Северо-Кавказского округа оставил в силе решение нижестоящего суда, признав сделки хозяйственных обществ по отчуждению недвижимого имущества притворными, совершенными с целью обхода норм законодательства о сделках с заинтересованностью. Судом было установлено, что отчуждение имущества происходило с участием третьего лица (организации-посредника), которым впоследствии было отчуждено купленное имущество заинтересованному акционеру первоначального продавца, что свидетельствовало о притворности серии сделок купли-продажи [8]. Аналогичные выводы содержатся в Постановлении ФАС Северо-Кавказского округа от 8 апре-

ля 2011 года по судебному делу № А32–17473/2010 [9].

Можно констатировать, что в современных правоотношениях стороны прибегают к более сложным способам обмана, в связи с чем могут замаскировать скрытую сделку несколькими притворными сделками. Притворные сделки могут включать в себя цепочку взаимосвязанных сделок, которые совершены с целью маскировки одной сделки и направлены на определенный правовой результат. В то же время в цепочке взаимосвязанных притворных сделок могут быть задействованы третьи лица. Следует сделать однозначный вывод для защиты прав и юридических интересов добросовестных лиц гражданского оборота о том, что при несовпадении сторон в прикрывающей и скрытой сделке она может быть квалифицирована как притворная. В целях устранения коллизий в правоприменительной практике, связанных с неправильным толкованием притворных сделок, необходимо модифицировать законодательную конструкцию п. 2 ст. 170 ГК РФ таким образом, чтобы имелась возможность исключить неопределенности при квалификации притворных сделок, в которых есть несовпадение сторон в прикрывающей и скрытой сделке [10].

Важной задачей при рассмотрении спора о недействительности сделки является юридически грамотное определение круга лиц, управомоченных предъявить требование о признании сделки недействительной.

В соответствии с действующими нормами гражданского законодательства может быть предъявлено лицами, указанными в ГК РФ, требование о признании оспоримой сделки недействительной, а требование о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлено любым заинтересованным лицом, причем суд вправе применить по собственной инициативе такие последствия (ст. 166 ГК РФ). Однако перечень лиц, за которыми закрепляется возможность оспаривания сделки, не обнаруживается исключительно в ГК РФ, имеется множество примеров, когда мы обнаруживаем указание на возможность оспаривания сделок за лицами, не указанными в кодексе. Примером является ст. 61.9 ФЗ РФ от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [11], в соответствии с которым определяется круг лиц, уполномоченных подавать заявления об оспаривании сделки должника.

В связи с этим иное содержание нормы об управомоченных субъектах оспаривания сделок изложено в изменениях ГК РФ, принятых во втором чтении в Государственной Думе летом 2012 года [12]. Основным отличием является расширение круга лиц, предъявляющих требование о признании недействительной оспоримой сделки. Логичным следует признать указание среди прочих лиц, являющихся стороной в сделке, и указание на лиц, отмеченных не только в ГК РФ, но и в любом ФЗ. Оспоримая сделка признается недействительной, если она приводит к нарушению права или охраняемых законом интересов гражданина, оспаривающего сделку. Также для субъекта может повлечь неблагоприятные результаты.

Итак, проведя анализ изменений, связанных с недействительностью сделок, отметим, что сохранилось их деление на ничтожные и оспоримые. Вместе с тем появилось более подробное описание субъектов оспаривания сделки. Если ранее в законе было прописано, что требовать признания сделки недействительной в силу оспоримости может лицо, указанное в законе, то теперь закреплено, что вправе требовать признания сделки недействительной как оспоримой ее сторона. Таким же образом определяется круг субъектов оспаривания ничтожной сделки. Данному факту есть теперь законодательное закрепление.

В ГК РФ уточняются следующие полномочия суда: суд имеет право применить последствия недействительности ничтожной сделки по своей инициативе в тех случаях, когда это необходимо в целях защиты публичных интересов, и в иных случаях, предусмотренных законодательством. Тем самым в законе закрепляется правовая возможность каждой из сторон, которая претерпела урон в отношении своих законных прав и интересов, вытекающих из содержания сделки, восстановить правовой баланс и защитить свои права.

Особое положение в законе закреплено относительно сроков исковой давности по недействительным сделкам. Как известно, по ст. 181 ГК РФ общий срок исковой давности по требованию о применении результатов недействительности ничтожной сделки составляет три года и один год — по требованию о признании недействительной оспоримой сделки и о применении последствий ее недействительности. Однако это правило нуждается в доработке.

Во-первых, правовая норма не содержит срока исковой давности по делам о признании ничтожной сделки недействительной судом по собственной инициативе. В этом отношении изменения в ГК РФ предусматривают такой срок равным трем годам, а для лица, не являющегося стороной сделки, десять лет со дня начала исполнения сделки составляет предельный срок исковой давности. К сожалению, без ответа остался вопрос о том, как следует поступить, если сделка не исполнялась, а также о том, ограничен ли в сроках суд, применяя последствия недействительности ничтожной сделки по своей инициативе. Следует исходить из существующей ранее судебной практики.

Во-вторых, в пересмотре нуждается срок исковой давности для оспоримых сделок, связанных с переходом права собственности на земельный участок. Исходя из существа изменений гражданского законодательства, предельный срок исковой давности будет составлять десять лет, ввиду специфики данного объекта гражданских прав и его особой ценности для гражданского оборота следует установить в отношении спора о недействительности сделки по отчуждению земельного участка также особый десятилетний срок исковой давности [13].

В современном гражданском обороте присутствует большое количество антисоциальных сделок. О данном обстоятельстве свидетельствует анализ судебной практики по конкретным делам. Однако на основании ст. 169 ГК РФ суды редко принимают решения об их недействительности.

Кроме того, по ст. 169 ГК РФ на практике замечаются бесчисленные усилия признавать недействительными все сделки, так или иначе нарушающие публичные интересы или другие властные нормы публичного права. Данное обстоятельство подтверждает недостаточную эффективность правоприменения в существенной сфере социального бытия.

Основополагающим фактором неэффективного использования ст. 169 ГК РФ является неясность понятий «основы правопорядка» и «основы нравственности». Мы согласны с заключением Конституционного Суда РФ в том, что в процессе правоприменительной практики оценочные суждения заполняются содержанием. Здесь рождается вопрос: может правоприменитель-судья использовать при разрешении дела свои личные нравственные позиции или он обязан следовать каким-либо другим показателям.

Невозможно надеяться на то, что правоприменительная практика заполнит морально-нравственные понятия истинным содержанием. Своя правда есть у всякого правоприменителя.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать ряд выводов. Действующее законодательство нуждается в детальном анализе в целях совершенствования правового регулирования сделок и условий из действительности. Следует утвердительно говорить о наличии множества неопределенностей в доктрине и правоприменительной практике относительно фиктивных сделок. Данные неопределенности вытекают в коллизионные решения судов и зачастую являются преградой в восстановлении нарушенных прав лиц, которые пострадали в результате совершения фиктивной сделки. Для устранения выявленных коллизий в судебной практике, а также в целях улучшения отечественного гражданского законодательства требуются отдельные законодательные меры, которые позволят исключить вышеописанные проблемы. В частности, необходимо закрепление категории реституционных убытков.

При внесении изменений в гражданское законодательство, считаем, следует доработать п. 2 ст. 167 ГК РФ. Во вторую его часть включить следующее: «Кроме того, виновная сторона обязана возместить другой стороне убытки». Также сделки, на базе которых добросовестные лица обретают вещи, которые позже могут законно удерживать на основе ст. 302 ГК РФ, несмотря на пороки в субъекте, а именно отчуждение имущества неуполномоченным лицом, то есть несобственником, следует признавать действительными. Такого вида сделки побуждают правовые последствия, на которые устремлены. К добросовестному приобретателю переходит право собственности на вещь, и он становится владельцем данной удерживаемой вещи. С момента государственной регистрации — в отношении недвижимого имущества.

В то же время в содержании ст. 169 ГК РФ предпринята попытка наполнить смыслом спорные категории «основы правопорядка» и «основы нравственности», выступающие объективными мерками недействительности сделки. Итак, учитывая вышеизложенное, отметим, что до факта законодательного закрепления обозначенных категорий большой проблемой при использовании надлежащего основания недействительности сделки будет являться излишне обширное судейское усмотрение.

Итак, в Российской Федерации идет реформа гражданского законодательства. В ранее действовавшие нормы ГК РФ целой серией федеральных законов был внесен ряд изменений, направленных как на небольшие сугубо технические исправления ряда норм, так и в целом на приведение Гражданского кодекса в соответствие с изменившимися реалиями и на унификацию действующего в России законодательства с законодательством европейских стран с высокоразвитыми правовыми системами континентального права [14].

Федеральный закон от 07.05.2013 года № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и ст. 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» вступил в силу 1 сентября 2013 года.

В документе установлены следующие изменения:

1) введена специальная статья, касающаяся согласия на совершение сделки;

2) отменена сверхимперативная норма об обязательной письменной форме внешнеэкономической сделки;

3) установлены правовые основы юридически значимых сообщений;

4) введена презумпция, в соответствии с которой сделка, нарушающая требования закона или иного правового акта, является по общему правилу оспоримой, а не ничтожной;

5) запрещено требовать признания оспоримой сделки недействительной теми лицами, которые ранее ее одобрили или своими действиями подтвердили намерение ее исполнить;

6) установлены правовые основы принятия и оспаривания решений собраний;

7) введены дополнительные меры по защите прав и законных интересов контрагента по сделке, совершаемой неуполномоченным лицом;

8) определены правовые основы безотзывной доверенности в гражданском законодательстве.

Вместе с тем из проекта в редакции, принятой во втором чтении, был исключен ряд важных поправок, касающихся:

1) изменения ст. 157 ГК РФ «Сделки, совершенные под условием» и ст. 208 ГК РФ (в ней перечислены требования, на которые не распространяется срок исковой давности);

2) новеллы в отношении правил удостоверения доверенности, содержавшейся в п. 2 ст. 185.1 ГК РФ проекта (в редакции по состоянию на 15.04.2013 года). Согласно этому положению лицо, для представительства перед которым выдана доверенность, было вправе требовать предъявления доверенности, удостоверенной нотариально, а при отсутствии такого удостоверения могло отказаться от признания полномочий представителя.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и ст. 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 07.05.2013 года № 100-ФЗ // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_145981 / (дата обращения: 04.05.2014).

2. Определение ВАС РФ от 12 января 2009 года № 16961 / 08 по делу № А45-14018 / 2007-7 / 345 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Постановление ФАС Московского округа от 23 октября 2009 года № КГ-А40/9474—09 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

4. Постановление Президиума ВАС РФ от 2 августа 2005 года № 2601/05 // Вестник ВАС РФ. 2005. № 11.

5. Определение ВАС РФ от 17 февраля 2011 года № ВАС-444 / 11 по делу № А57-26633/2009 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

6. Карнаков Я. Притворные сделки в деятельности акционерных обществ // Корпоративный юрист. 2013. № 8.

7. Винницкий А. В. Проблемы оспаривания сделок с имуществом с участием фиктивных посредников // Адвокат. 2011. № 5. С. 23—29.

8. Гражданское право: учебник / Под ред. А. П. Сергеева. Т. 1. М., 2011. С. 462.

9. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 11 июля 2006 года № Ф04-3803/2005 (24391-А67-30) по делу № А67-12407 / 04 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

10. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 25 октября 2010 года по делу № А63-3353/2008 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

11. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 8 апреля 2011 года по делу № А32-17473 / 2010 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

12. Бежецкий А. Ю. К вопросу о фиктивных сделках // Юрист. 2011. № 24. С. 9—13.

13. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 года № 127-ФЗ (ред. от 23.07.2013 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.12.2013 года) // Российская газета. 02.11.2002. № 209—210.

14. О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Проект Федерального закона // Российская газета. 07.02.2012.

15. Рыженков А. Я. Признание договора купли-продажи публичных земельных участков недействительным: общие и особенные положения // Цивилист. 2012. № 4. С. 41—45.

16. ИА «ГАРАНТ» [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/actual/reforma-gk/#ixzz2wnpdRhj6 (дата обращения: 04.05.2014).

REFERENCES

1. On incorporation of changes in sub-sections 4 and 5 of section I of part one and article 1153 of part three of the Civil Code of the Russian Federation: Federal law dated 07.05.2013 № 100-FZ // «ConsultantPlus» [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_145981/ (date of viewing: 04.05.2014).

2. Definition of the RF SAC dated January 12, 2009 № 16961/08 on case № A45-14018/2007-7/345 // Reference-legal system ConsultantPlus.

3. Decree of the FAC of Moscow District dated October 23, 2009 № КГ-А40/9474-09 // Reference-legal system ConsultantPlus.

4. Decree of the RF SAC Presidium dated August 2, 2005 № 2601 / 05 // Bulletin of the RF SAC. 2005. № 11.

5. Definition of the RF SAC dated February 17, 2011 № ВАС-444 / 11 on case № A57-26633/2009 // Reference-legal system ConsultantPlus.

6. Karnakov Ya. Fraudulent transactions in the joint stock companies activity // Corporate lawyer. 2013. № 8.

7. Vinnitsky A. V. Issues of disputing property transactions with involvement of fictitious intermediaries // Advocate. 2011. № 5. P. 23—29.

8. Civil law: textbook / Edited by A. P. Sergeyev. V. 1. M., 2011. P. 462.

9. Decree of the FAC of the East-Siberia District dated July 11, 2006 № Ф04-3803/2005 (24391-A67-30) on case № A67—12407 / 04 // Reference-legal system ConsultantPlus.

10. Decree of the FAC of the North-Caucasus District dated October 25, 2010 on case № A63-3353/2008 // Reference-legal system ConsultantPlus.

11. Decree of the FAC of the North-Caucasus District dated April 8, 2011 on case № A32-17473 / 2010 // Reference-legal system ConsultantPlus.

12. Bezhetsky A.Yu. To the issue of fictitious transactions // Lawyer. 2011. № 24. P. 9—13.

13. On insolvency (bankruptcy): Federal law dated 26.10.2002 № 127-FZ (revision as of 23.07.2013) (with revisions and amendments come into force on 05.12.2013) // Russian newspaper. 02.11.2002. № 209—210.

14. On incorporation of changes into part one, two, three and four of the Civil Code of the Russian Federation, as well as in some legislative enactments of the Russian Federation: draft of the Federal law // Russian newspaper. 07.02.2012.

15. Ryzhenkov A.Ya. Recognition of the purchase and sell contract of public land plots as invalid: general and specific provisions // Civil lawyer. 2012. № 4. P. 41—45.

16. IA GARANT [Electronic resource]. URL: http://www.garant.ru/actual/reforma-gk/#ixzz2wnpdRhj6 (date of viewing: 04.05.2014).

УДК 347.44:351.75
ББК 67.404.201:67.401.133

Sharonov Sergey Alexandrovich,
candidate of law, assistant professor
of the department of the civil law
of Volzhsky Humanitarian Institute (branch)
of Volgograd State University,
Volzhsky,
e-mail: Sharonov345@mail.ru

Шаронов Сергей Александрович,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры гражданского права
Волжского гуманитарного института (филиала)
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: Sharonov345@mail.ru

ДИНАМИКА ДОГОВОРА ОХРАНЫ

DYNAMICS OF THE PROTECTION CONTRACT

В статье развивается положение о том, что состояние договорного регулирования охранной деятельности непосредственно связано с состоянием правового регулирования общественных отношений на конкретном этапе исторического развития государства. Доказывается, что в своем развитии изучаемый договор прошел два исторических периода: 1) советский период (с момента образования советского государства по 11 марта 1992 года); 2) современный период (с 11 марта 1992 года по настоящее время).

На основе опыта накопленных знаний, с учетом развития договорных отношений охранной деятельности формулируется понятие «договор охраны».

Результатом исследования является внесение в понятийный аппарат проекта федерального закона «Об охранной деятельности в Российской Федерации» понятия «договор охраны».

The article expands provision that the state of the contractual regulation of security activity is directly connected with the state of legal regulation of public relations at a specific stage of historical development of the state. It is proved that the contract under consideration had two historical periods in its development: 1) the Soviet period (from the moment of formation of the Soviet state to March 11, 1992); 2) the modern period (from March 11, 1992 to present).

On the basis of experience of accumulated knowledge, taking into account development of contractual relations of the security activity, the notion «contract for protection» is formulated.

The result of this study is introduction of the concept of «the contract of protection» to the conceptual framework of the draft of the Federal law «On security activity in the Russian Federation».

Ключевые слова: динамика, договор охраны, исторические периоды, защита, объекты охраны, охранная организация, охранная деятельность, предпринимательская деятельность, противоправные посягательства, частная охранная деятельность.

Keywords: dynamics, contract for protection, historical periods, protection, objects of protection, security agency, security services, entrepreneurial activity, illegal encroachments, private security activities.

Актуальность темы обусловлена стремительным развитием охранной деятельности и степенью ее влияния на реализацию конституционных прав и свобод граждан, на решение социально-экономических задач государства. По своему содержанию она представляет деятельность охранных организаций, направленную на защиту объектов охраны от противоправных посягательств, выполняемую посредством охранных работ (услуг) на возмездной договорной основе [1, с. 264—265]. Таким образом, договор является юридическим фактом возникновения этого вида предпринимательства. Однако классики отечественной цивилистики придавали договору значение и одного из средств «индивидуального» правового регулирования [2, с. 55]. Сущность этой роли договора заключается в том, что он внедряет нормы гражданского права в отношения, возникающие между заказчиком и исполнителем охранных работ (услуг) по защите охраняемых объектов.

Актуальность публикации обусловлена и тем, что договор охраны имеет множество проблем в практике его применения [1, с. 267]. Во многом эти проблемы обусловлены отсутствием учета динамики договорных отношений, исследование которой в контексте названных свойств договора и является целью настоящей публикации. Для ее достижения необходимо: 1) определить этапы развития договора охраны и на основе этого изучить опыт накопленных знаний; 2) сформулировать понятие «договор охраны»; 3) внести предложения по совершенствованию гражданского законодательства.

Как справедливо отмечает А. Я. Рыженков, «в одной отдельно взятой стране в разные исторические эпохи» понимание эффективности «законодательства и правоприменения могут меняться» [3, с. 244—245]. Анализ динамики договорного регулирования охранной деятельности позволяет выделить два исторических периода: 1) советский период (с момента образования советского государства по 11 марта 1992 года); 2) современный период (с 11 марта 1992 года по настоящее время).

В советский период договор впервые был введен для регулирования отношений, связанных с деятельностью ведомственной милиции, во второй половине 20-х годов XX века. Ее создание предусматривало своей основной задачей охрану государственного и частного, имеющего государственное значение имущества на возмездной основе. Однако содержание договора было основано на «особенности советского права, выраженного в преобладании публичного характера над частным» [4, с. 30—33].

В период дальнейшего развития советского государства договорные отношения были основаны на преобладании социалистической собственности на орудия труда и средства производства. При этом исполнителем охранных работ (услуг) являлась вневедомственная охрана при органах

внутренних дел, а возникающие отношения регулировались законодательством о советской милиции и ведомственными нормативными актами. Это сказалось и на состоянии научных исследований, которые в этот период в большинстве своем были посвящены охране социалистической собственности и социалистического правопорядка.

В это же время наряду с договором об охране объектов подразделениями вневедомственной охраны существовал и договор об охране квартир. Однако обусловленные этими объектами охраны исследования не имели концептуального характера, поскольку договорные отношения не были предпринимательскими в современном их понимании, а исполнителем услуг выступал орган государственной власти (милиция).

Начало второго периода связано с принятием 11 марта 1992 года Закона Российской Федерации № 2487-I «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», а в дальнейшем — с вступлением в силу первой части Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. Это обусловлено тем, что названный акт ввел в гражданский оборот понятие «предпринимательская деятельность», основные начала гражданского законодательства и общие положения о сделках, договоре, обязательствах.

Все это дало импульс проведению научных исследований в контексте изучения гражданско-правовых свойств охранной деятельности как разновидности современного предпринимательства.

Ввиду того что в настоящее время отсутствуют доктринальные исследования в области охранной деятельности в целом и в области договора охраны в частности, обратимся к кандидатским диссертациям, посвященным отдельным аспектам договорного регулирования.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что предмет этих исследований совершенствовался, а сами исследования проводились в три этапа.

Заметим, что диссертации, написанные ранее рассматриваемых этапов (в конце 90-х — начале 2000-х годов), в большинстве своем были посвящены не определению правовых свойств договора охраны, а административно-правовому (Е. Г. Андреева, Д. К. Брагер, П. В. Иванов и др.) и уголовно-правовому (О. А. Евланова, Т. Э. Зульфугарзаде, А. А. Качалов и др.) аспектам как частной детективной, так и частной охранной деятельности. Работы, обусловленные договорными отношениями, предусматривали в качестве исполнителя охранных работ (услуг) только орган внутренних дел, признаваемый субъектом публичной функции государства.

Рассмотрим более подробно содержание цивилистических исследований.

Первый этап (2002—2006) ознаменован появлением работ, одновременно посвященных общим гражданско-правовым вопросам частной охранной и детективной деятельности, а договор охраны непосредственно не выступал предметом исследований. Например, О. Г. Федорова обращает внимание на участие в гражданском обороте юридических и физических лиц, осуществляющих частную охранную деятельность, и в меньшей степени — на характеристику самого договора. Однако заслуживает внимание вывод о том, что договоры на оказание услуг частной детективной и охранной деятельности «имеют различную природу» [5, с. 61].

В. В. Горовенко объединяет договоры на оказание сыскных и охранных услуг, рассматривая их как «соглашение двух и более сторон <…> совершаемое в письменной форме в пользу его участников» [6, с. 10].

Второй этап (2006—2007) характеризуется появлением диссертации С. А. Шаронова, предметом исследования которой явились не общие вопросы гражданско-правового регулирования, а «договор на оказание услуг частной охранной деятельности» [7]. В работе впервые в контексте правовых свойств категории «охрана» рассматривалась юридическая природа договора, выявлялось его соотношение со смежными договорами [Там же, С. 50—100], систематизировались источники правового регулирования [Там же. С. 204—210].

Содержание третьего этапа (2007—2008) обусловлено появлением работ, предметом исследования которых явились отдельные виды договорных отношений в различных их интерпретациях.

Так, работа М. А. Литвиновой (2007) непосредственно была посвящена договорному регулированию охраны имущества. Среди основных положений работы следует отметить закрепление понятия «договор на охрану имущества», определение его предмета и иных существенных условий [8, с. 12—18].

Вместе с тем некоторые положения этой работы являются далеко не бесспорными и не во всем совпадают с правовым содержанием охранной деятельности и концепцией ее правового регулирования. Например, М. А. Литвинова в качестве стороны, оказывающей охранные услуги, наряду с охранной организацией выделяет «охранника» и «услугодателя», в том время как этой стороной может выступать только охранная организация. Является некорректным по отношению к содержанию охранной деятельности и суть действий исполнителя — «обеспечение внешней сохранности имущества» от «неблагоприятных обстоятельств» [Там же. С. 6]. Некорректность проявляется в том, что эти действия должны заключаться в обеспечении защиты объекта охраны не от «обстоятельств», а от противоправных посягательств. Это обусловлено тем, что «неблагоприятные обстоятельства» могут быть вызваны не только противоправными действиями, но и событиями: стихийными бедствиями, чрезвычайными ситуациями природного, техногенного и иного характера. В этих случаях исполнитель в силу уставного и лицензионного характера своей деятельности не способен обеспечить состояние защищенности объекта охраны.

Исследования о договоре охраны были продолжены В. А. Сухоруковым (2007). Обратим внимание на его положительную динамику в контексте развития основных положений о договоре. Так, договор впервые был исследован как средство — средство минимизации предпринимательских рисков. Это подчеркивает значение договора в предпринимательских отношениях [9, с. 5—7]. Заслуживает внимание позиция автора в определении договора [Там же. С. 15—50], в классификации имущества как объекта охраны [Там же. С. 50—64], в признании предметом договора наряду с услугами выполнение охранных работ [Там же. С. 118—124]. Новеллой является и проект закона «Об оказании услуг охраны» [Там же. С. 204—208]. Однако, признавая предметом договора охранные работы, автор уделяет внимание исключительно охранным услугам, тем самым ограничивая понятийный аппарат проекта.

В работе А. В. Милькова (2008) были сконцентрированы результаты вышеперечисленных исследований. Очевидно, что эта диссертация наиболее полно на указанный период времени воплотила в себе гражданско-правовые

положения о договоре охраны. Например, заслуживает внимания вывод о том, что исполнителем охранных услуг может быть «только <…> организация, специально уполномоченная на осуществление охранной деятельности» [10, С. 7]. Важным является и подход автора в формулировании понятия «договор охраны» через категорию «охрана» [Там же. С. 10], а также проведение классификации договора [Там же. С. 11]. Однако нельзя признать комплексным подход автора в определении правовых свойств договора. Так, А. В. Мильков признает договор охраны лишь как разновидность возмездного оказания услуг, в то время как широкое распространение получили и охранные работы, и сочетание охранных работ и услуг в одном предмете договора.

Резюмируя сказанное о договоре охраны в цивилистических диссертационных работах, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, ни одна из работ не была посвящена концептуальному изучению отношений, возникающих из договора охраны. Во-вторых, договор рассматривался за пределами двух систем: системы правоотношений охранной деятельности и системы правовых средств, регулирующих эти отношения. В-третьих, договор охраны не исследовался как средство правового регулирования отношений охранной деятельности с учетом ее предпринимательского содержания. В-четвертых, как правило, предметом договора выступали охранные услуги, в то время как договор охраны представляет собой разновидность и подряда, и смешанного договора. В-пятых, объектом договора выступали только отдельные виды объектов охраны (например, имущество) и не учитывались иные материальные и нематериальные блага (жизнь и здоровье), а также поведение людей (порядок). В-шестых, отсутствовали концептуальные предложения по совершенствованию законодательства в изучаемой сфере. Предложения А. В. Милькова о дополнении перечня п. 2 ст. 779 ГК РФ «указанием на охранные услуги» [Там же. С. 9] и проект закона В. А. Сухорукова [9, с. 204—208] по указанным в публикации причинам не носят доктринального характера.

Проведенный в статье анализ позволяет сформулировать понятие: договор охраны — это соглашение между заказчиком и исполнителем (охранной организацией), основанное на встречном обязательстве сторон, в соответствии с которым исполнитель в пределах прав, предоставленных лицензией, берет на себя обязательство по заданию заказчика выполнить охранные работы (оказать услуги), обусловленные защитой объектов охраны от противоправных посягательств, а заказчик обязуется принять эти работы (услуги) и оплатить.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Выполнен анализ опыта накопленных знаний в исследуемой сфере, что в контексте развития исследуемых отношений позволило получить научный результат — сформулировать комплексное понятие «договор охраны».

2. Понятие «договор охраны» является новым, поскольку содержит концептуальные признаки этого соглашения, через которые раскрываются его правовые свойства как регулятора отношений охранной деятельности.

В результате сделанных выводов вносится предложение: дополнить ст. 1 «Основные понятия» проекта федерального закона «Об охранной деятельности в Российской Федерации» понятием «договор охраны».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шаронов С. А. Концептуальные проблемы охранной деятельности в Российской Федерации: гражданско-правовой аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 264—268.

2. Алексеев С. С. Односторонние сделки в механизме гражданско-правового регулирования // Антология уральской цивилистики. 1925—1989: сб. ст. М.: Статут, 2001. С. 54—68.

3. Рыженков А. Я. К вопросу о повышении эффективности земельного законодательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 244—248.

4. Ерин Д. А. Договор как основание охраны собственности ведомственной милицией РСФСР в период второй половины 20-х годов XX века // История государства и права. 2012. № 23. С. 30—33.

5. Федорова О. Г. Гражданско-правовое регулирование частной детективной и охранной деятельности в РФ: дис. … канд. юрид. наук. СПб., 2002.

6. Горовенко В. В. Гражданско-правовое регулирование частной детективной и охранной деятельности: дис. … канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2001. 199 с.

7. Шаронов С. А. Договор на оказание услуг частной охранной деятельности: дис. … канд. юрид. наук. Волгоград, 2006. 210 с.

8. Литвинова М. А. Договор на охрану имущества: автореф. дис. … канд. юрид. наук. Волгоград, 2007. 22 с.

9. Сухоруков В. А. Договор охраны имущества как средство минимизации предпринимательских рисков: дис. … канд. юрид. наук. Волгоград, 2007. 208 с.

10. Мильков А. В. Договор охраны по российскому гражданскому праву: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2008. 26 с.

REFERENCES

1. Sharonov S. A. Conceptual problems of security activity in the Russian Federation: legal aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3. P. 264—268.

2. Alekseev S. S. One-sided deals in the mechanism of civil and legal regulation // Anthology of the Ural civil law. 1925—1989: Collection of articles. M.: the Statute, 2001. P. 54—68.

3. Ryzhenkov A. Ya. To the question of efficiency of the land legislation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3. P. 264—268.

4. Erin D. A. Agreement as the basis for protection of property by the departmental militia of the RSFSR in the second half of

the 20-ies of the XX century // History of state and law. 2012. № 23. P. 30—33.

5. Fedorova O. G. Civil law regulation of private detective and security activity in the Russian Federation: dissertation of candidate of law. SPb., 2002. 214 p.

6. Gorovenko V. V. Civil law regulation of private detective and security activity: dissertation of the candidate of law. Yekaterinburg, 2001. 199 p.

7. Sharonov S. A. Agreement on rendering services of private security activity: dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2006. 210 p.

8. Litvinova M. A. Agreement for protection of the property: abstract of dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2007. 22 p.

9. Sukhorukov V. A. Contract for protection of property as a means of minimizing business risks: dissertation of the candidate of law. Volgograd, 2007. 208 p.

10. Milkov A. B. Protection contract under the Russian civil law: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2008. 26 p.

УДК 349.3
ББК 67.405.214

Simonova Svetlana Sergeevna,
candidate of law, senior lecturer
of the department of criminal law
of Volgograd branch of the Russian Presidential
Academy of National Economy
and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: simonova.ss@mail.ru

Симонова Светлана Сергеевна,
канд. юрид. наук, ст. преподаватель
кафедры уголовно-правовых дисциплин
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: simonova.ss@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ТРУДЯЩИХСЯ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

CREATING REGULATORY-LEGAL BASIS OF SOCIAL PROTECTION OF WORKERS IN PRE-REVOLUTIONARY RUSSIA

Проблемы обеспечения и защиты прав трудящихся были и остаются актуальными. Для успешного решения проблем в рассматриваемой сфере важно учитывать специфику исторического развития защиты прав и законных интересов трудящихся. Огромное значение при этом приобретает анализ развития фабричного законодательства в дореволюционной России. Автор, анализируя развитие трудового законодательства в России, приходит к выводу о том, что, несмотря на появление отдельных законодательных актов, регулирующих отношения работодателя и работника, вплоть до 1835 года отсутствовала целостная государственная политика защиты интересов трудящихся. Автором проанализированы основные нормативно-правовые акты, регулирующие трудовые отношения в рассматриваемый период.

Problems of assurance and protection of the workers' rights were and still remain relevant. In order to successfully meet the challenges in this area, it is important to take into account the specificity of the historical development of the protection of legitimate rights and interests of workers. Analysis of development of factory legislation in pre-revolutionary Russia obtains great importance. Analyzing development of labor law in Russia, the author came to the conclusion that despite of the emergence of some legislative acts regulating relations of employer and employee, there was no integrated public policies for protection the interests of workers up to 1835. The author analyzes the basic regulatory-legal enactments governing labor relations in the period under review.

Ключевые слова: социальная защита, социальное законодательство, социальная функция государства, социальные права, трудящиеся, защита прав трудящихся, фабричное законодательство, социальные права трудящихся, нормативно-правовое регулирование, социальное страхование.

Keywords: social protection, social legislation, social function of the state, social rights, working people, protection of the workers' rights, factory legislation, social workers' rights, regulatory-legal regulation, social insurance.

В современных социальных государствах, несмотря на различие их моделей, существует ряд направлений государственной социально-экономической политики, обеспечивающих благополучие и защищенность населения. Среди них особое место занимает создание комплекса институтов социальной защиты населения, охватывающего все слои граждан, как трудящихся, так и нетрудоспособных [1, с. 103—104].

В настоящее время в сфере защиты и охраны трудовых прав существует ряд проблем, среди которых следует различать нормативно-правовые и организационно-правовые [2, с. 27].

Обращение к проблеме зарождения и развития социальной функции российского государства в трудовой сфере предполагает решение следующего важного теоретического вопроса: можно ли считать уже сам факт появления законов, регламентирующих отношения работников и работодателей, началом осуществления государством политики социальной защиты трудящихся?

Далеко не всегда зафиксированная в формальном источнике права норма дает людям то, что они хотели бы получить, или то, на что они при первоначально заданных условиях вправе были рассчитывать [3, с. 237].

Исследование положения отдельных социальных групп населения России в средневековый период сопряжено с рядом сложностей. Основными источниками права тогда являлись обычаи, которые не были систематизированы и не дошли до нас [4, с. 267].

Согласно принятому в современной юридической науке определению к области фабричного законодательства относятся законодательные акты, регулирующие трудовые отношения в фабрично-заводской промышленности. Исходя из него российское фабричное законодательство как таковое появилось в XVIII веке. Первые законодательные акты, освещавшие некоторые аспекты трудовых отношений, были приняты в годы реформ Петра I. В это время происходил ускоренный рост промышленности, развивались казенные и частные мануфактуры. Задачей государства являлось обеспечение их максимальной эффективности. В законодательных актах стали появляться статьи, направленные на регулирование некоторых вопросов положения работников. Инструкция, или Наказ Воеводам (1719), содержала пункты, предписывавшие воеводе контролировать некоторые социальные проблемы на государственных предприятиях. Согласно пункту 9 Инструкции воевода был обязан три раза в год осуществлять проверки заводов, «…старательно смотреть над приставленными ко оным заводчиками, стоит ли произведенная от них работа против полученных из казны денег, и удовольствованы ли у них работные и рукодельные люди?» [5, с. 626—630]. В указе от 20 января 1724 года «О нетребовании работников и подвод безденежно и без указов Сената» устанавливался единый размер оплаты за определенные виды работ [6, с. 206—207].

Таким образом, первые законодательные акты, посвященные трудовым отношениям, были приняты в начале XVIII века. Однако анализ содержания этого законодательства не позволяет сделать вывод о возникновении в этот период элемента социальной функции государства по гармонизации отношений работодателей и работников. Основной причиной принятия этих актов являлась потребность снабжения промышленности рабочей силой, а не защита интересов трудящихся. На практике происходило колоссальное усиление эксплуатации населения, трудившегося во всех сферах хозяйства. К примеру, документ «Регламент о Управлении Адмиралтейства и верфи и часть вторая Регламента Морского» от 5 апреля 1722 года вводил специальную должность «дозорщиков», которым разрешалось применять к работникам телесные наказания. Этот же документ устанавливал обязательную продолжительность рабочего дня — 13,5 часа [7, с. 525].

Вывод об отсутствии государственной политики защиты интересов трудящихся, по нашему мнению, справедлив и для фабричного законодательства первой половины XIX века. До 1835 года не было принято ни одного специального законодательного акта по этой проблеме. На некоторых предприятиях периодически вырабатывались внутренние подзаконные акты, регулировавшие заработную плату, продолжительность рабочего дня и некоторые другие социальные вопросы. По мнению исследователей, одним из первых таких документов было «Положение об отдаче Купавинской шелковой фабрики в потомственное владение действительному тайному советнику Юсупову» [8, с. 202–203].

Подобные внутренние правила существовали и на ряде других предприятий, однако их наличие и обязательность соблюдения зависели исключительно от собственников производства. Так, по сохранившимся данным, на Купавинской шелковой фабрике установленные Положением правила в целом соблюдались вплоть до продажи фабрики в 1833 году. Однако через год после перехода предприятия к новым владельцам купцам Бабкиным произошло большое волнение рабочих, недовольных ухудшением условий труда и норм оплаты.

Первым государственным законодательным актом, направленным на регулирование некоторых сторон взаимоотношений работодателей и работников стало «Положение об отношениях между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми, поступающими на оные по найму» от 24 мая 1835 года. Очевидно, основной причиной принятия этого закона была проблема нестабильности рабочей силы. На мануфактурной выставке 1829 года несколько крупных промышленников обратились к министру финансов с просьбой принять меры для удержания работников, часто бросающих рабочие места под предлогом возвращения в деревню к своим владельцам-помещикам. Анализ текста Положения позволяет заключить, что основной задачей законодателя являлась защита интересов собственников производства. В соответствии с параграфами 1 и 2 Положения всякий работник должен был иметь паспорт или специальный билет, где указывался срок, на который он отпущен своим владельцем. На основании этого срока заключался договор с хозяином промышленного предприятия, и покидать работу до его истечения работник не имел права, как и требовать прибавки к заранее оговоренной сумме оплаты на весь срок. При этом за хозяином оставалось право уволить работника раньше срока в случае «невыполнения сим последним обязанностей или за дурное поведение», объявив ему об этом за две недели до увольнения. Единственный пункт Положения, который можно отнести с известной долей условности к мерам поддержки работников, — обязанность хозяина вывешивать для их обозрения общие правила работы предприятия и вести расчетные книги с информацией о выплатах заработной платы. Положение было рассчитано на применение только в обеих столицах и их окрестностях. Возможность его распространения на «другие значительные мануфактурные города» предполагалась впоследствии, в случае появления специальных ходатайств от губернаторов [9, с. 447—448].

Таким образом, «Положение об отношениях между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми, поступающими на оные по найму» хотя и было посвящено регулированию отношений в трудовой сфере, тем не менее не может считаться законодательным актом, направленным на развитие государственной политики защиты интересов трудящихся по найму. К тому же Положение 1835 года быстро утратило свою актуальность. Согласно оценке В. П. Литвинова-Фалинского, закон 1835 года лишь на непродолжительное время удовлетворил потребности в упорядочении положения фабричных рабочих. Уже в 1840-е частые столкновения между фабрикантами и рабочими и естественные результаты этих столкновений — обращение рабочих к властям — стали вызывать указания последних на неопределенность некоторых предписаний закона и существенные пробелы в нем.

7 августа 1845 года вышел еще один нормативный акт, посвященный одному из аспектов регулирования труда, — закон «О воспрещении фабрикантам назначать в ночные работы малолетних менее 12-летнего возраста». Закон предусматривал «обязать подписками» хозяев фа-

брик, на которых используется труд «малолетних рабочих 12 лет и моложе», не назначать таковых в смену с полуночи до 6 часов утра. Контроль над соблюдением этого правила возлагался на «местное начальство» [10, с. 591].

Оценивая значимость закона, необходимо обратить внимание на два важных аспекта. Во-первых, данный акт фактически узаконил использование в промышленности труда детей до 12 лет. Во-вторых, ограничение их ночного труда в формулировке закона носило явный рекомендательный характер. Механизм контроля за его реализацией не предусматривался.

Таким образом, несмотря на наличие фабричного законодательства как такового, социальная функция российского государства не распространялась на сферу трудовых отношений вплоть до второй половины XIX века. Проанализированные нами нормативные акты этого времени не создавали необходимой основы для социальной защиты трудящихся.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Симонова С. С., Олейникова Е. Г. Социальные приоритеты в программах политических партий России // Философия социальных коммуникаций. 2012. № 4 (21). С. 102—109.

2. Вавженчук С. Я. Проблемы защиты и охраны конституционных трудовых прав работников в Украине // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 27—30.

3. Буланов Р. Ю. Взаимодействие экономики и права в формировании денежной системы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 236—242.

4. Хомутов Р. В. Развитие в дореволюционной России законодательства об охране земельных ресурсов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 266—270.

5. Полное собрание законов Российской империи. Собрание первое. Т. V. № 3294.

6. Полное собрание законов Российской империи. Собрание первое. Т. VII. № 4425.

7. Полное собрание законов Российской империи. Собрание первое. Т. VI. № 3937.

8. Балабанов М. С. Очерки по истории рабочего класса России. Ч. 1. М., 1926.

9. Полное собрание законов Российской империи. Собрание второе. Т. X. № 8157.

10. Полное собрание законов Российской империи. Собрание второе. Т. XX. № 19262.

REFERENCES

1. Simonova S. S., Oleinikova E. G. Social priorities in the programs of political parties in Russia // Philosophy of Social Communications. 2012. № 4 (21). P. 102—109.

2. Vavzhenchuk S. Ya. Problems of protection and preservation of constitutional labor rights of workers in Ukraine // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 1 (22). P. 27—30.

3. Bulanov R. Yu. Interaction of Economics and Law in the formation of the monetary system // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 236—242.

4. Chomutov R. V. Development of legislation on protection of land resources in pre-revolutionary Russian // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2011. № 4 (17). P. 266—270.

5. Complete Collection of Laws of the Russian Empire. First collection. T. V. № 3294.

6. Complete Collection of Laws of the Russian Empire. First collection. T. VII. № 4425.

7. Complete Collection of Laws of the Russian Empire. First collection. T. VI. № 3937.

8. Balabanov M. S. Essays on the history of the working class in Russia. Part 1. M., 1926.

9. Complete Collection of Laws of the Russian Empire. Second collection. T. X. № 8157.

10. Complete Collection of Laws of the Russian Empire. Second collection. T. XX. № 19262.

УДК 347.44:351.75
ББК 67.404.213:67.401.133

Sharonov Sergey Alexandrovich,
candidate of law, assistant professor
of the department of the civil law
of Volzhsky Humanitarian Institute (branch)
of Volgograd State University,
Volzhsky,
e-mail: Sharonov345@mail.ru

Шаронов Сергей Александрович,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры гражданского права
Волжского гуманитарного института (филиала)
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: Sharonov345@mail.ru

ЮРИДИЧЕСКАЯ ОБЯЗАННОСТЬ ОХРАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРУ ОХРАНЫ

LEGAL OBLIGATION OF SECURITY ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF PERFORMANCE OF OBLIGATIONS UNDER THE CONTRACT OF PROTECTION

В статье аргументируется положение о том, что юридическая обязанность охранной организации по договору охраны представляет собой действия по выполнению охранных работ (услуг) и по воздержанию от совершения противоправных действий. Совокупность этих действий является правомерным поведением охранной организации и представляет собой способ исполнения договорных обязательств. Устанавливается структура юридической обязанности, которая состоит из двух оснований: категории «необходимость» и особенностей метода гражданско-правового регулирования — «сочетания императивных и диспозитивных норм».

На основании проведенного анализа вносятся предложения по совершенствованию гражданского законодательства.

In the article the author justifies the statement that the legal duty of the security organization under the contract of protection consists in fulfillment of protection work (services) and in abstention from illegal actions. Totality of these actions is lawful behavior of the security organization and is a way of execution of contractual obligations. The structure of legal obligation is determined, which consists of two grounds: category of «necessity» and peculiarities of the method of civil and legal regulation — «combination of imperative and dispositive norms».

Proposals for improvement of the civil legislation are made based on the analysis performed.

Ключевые слова: договор охраны, необходимость, охранная организация, обязательство, охранные работы (услуги), правоотношение, правомерное поведение, юридическая обязанность, юридическая ответственность, пассивные и активные обязанности.

Keywords: contract of protection, necessity, security organization, obligation, security services, legal relations, lawful behavior, legal duty, legal responsibility, passive and active obligations.

Как было установлено на страницах настоящего журнала, охранная деятельность имеет значение в реализации конституционных прав и свобод граждан [1, с. 265], а возникающие при этом отношения регулируются договором охраны, правовая природа которого в недостаточной степени изучена цивилистической наукой [Там же. С. 267].

Договор охраны является комплексным правовым явлением, поскольку одновременно обладает свойствами нескольких категорий гражданского права. Согласно доктрине договорного регулирования цивилисты объединяют их в две большие группы — «сделки» и «правоотношение» [2, с. 146—200]. В связи с этим обратим внимание на «договор-правоотношение», элементом которого является категория «обязательство», по своей сути представляющее обязанность охранной организации совершать в пользу заказчика обусловленные договором охраны действия по выполнению охранных работ (услуг).

Таким образом, целью публикации является исследование содержания юридической обязанности охранной организации в контексте исполнения обязательств по договору охраны. Для ее достижения необходимо решить следующие задачи: 1) на основе положений об обязательствах определить место и роль охранной организации в их исполнении; 2) сформулировать понятие «юридическая обязанность охранной организации» и выявить ее структуру; 3) внести предложения по совершенствованию гражданского законодательства.

Ввиду отсутствия доктринальных исследований в изучаемой сфере обратимся к учебной и научной литературе, общим и специальным положениям Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (далее — ГК РФ) об обязательствах.

По мнению М. М. Агаркова, обязательство является отношением между двумя сторонами, из которых на одной находится право требования, а на другой — соответствующая этому праву обязанность [3, с. 18].

В контексте общих норм ГК РФ обязательство представляет собой действия должника и кредитора, связанные с совершением (воздержанием от совершения) определенных действий. В сфере охранной деятельности эти действия совершают заказчик и исполнитель. Так, одно лицо, должник (охранная организация — исполнитель), обязано совершить в пользу другого лица, кредитора (заказчик), действия по выполнению охранных работ (услуг), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. Особенность договора как обязательства заключается в том, что и исполнитель, и заказчик исполняют обязанности в пользу другой стороны, то есть одновременно являются кредитором и должником. Например, заказчик, наряду с правом требования исполнения охранных работ

(услуг) обязан их принять и оплатить, а исполнитель имеет право требовать от заказчика их оплату. Среди способов исполнения обязательств (гл. 22 ГК РФ) следует отметить: исполнение обязательств надлежащим образом, в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, недопустимость одностороннего отказа от исполнения обязательств, исполнение обязательств надлежащему лицу, определение срока и места исполнения обязательств.

Ввиду того что договор охраны является разновидностью подряда и (или) возмездного оказания услуг, специальными нормами ГК РФ об обязательствах выступают нормы гл. 37 «Подряд» и (или) гл. 39 «Возмездное оказание услуг».

В отличие от субъективного права, сущностью которого является мера возможного поведения, теоретики права считают, что юридическая обязанность представляет собой вид и меру должного или требуемого поведения, а в ее основе находится категория «необходимость» [4, с. 387]. Ученые-цивилисты придерживаются этих позиций с той лишь разницей, что детализируют субъекты права. Так, в учебной литературе по гражданскому праву под субъективной обязанностью понимается мера должного поведения участников гражданского правоотношения [5, с. 115].

В цивилистических исследованиях договорные обязанности рассматриваются через призму поведения субъекта, которое предписано ему законом или договором. Например, использование «крайне тяжелого положения потерпевшего в своих или чужих интересах» при совершении кабальной сделки признается «недобросовестным поведением» [6, с. 243].

Юридическая обязанность, как и субъективное право, имеет свою структуру. Заметим, что общим основанием для различных видов классификации обязанности выступает категория «необходимость» [4, с. 389].

Ученые-цивилисты классифицируют юридические обязанности по двум типам — пассивные и активные. При этом первый тип вытекает из запретов и означает невозможность совершения действий, нарушающих интересы государства и управомоченных лиц. Второй, напротив, побуждает субъекты к совершению действий, соответствующих интересам государства и управомоченных лиц [5, с. 115].

На основе проведенного анализа сформулируем понятие «юридическая обязанность охранной организации» и определим ее структуру.

Для этого установим словесное значение слов «должный» и «необходимый».

В словаре С. И. Ожегова «должный» означает «такой как нужно, подобающий» или «то, что нужно» [7, с. 176]. Под словом «необходимый» понимается тот, «без которого нельзя обойтись, нужный, обязательный, неизбежный» [Там же. С. 406].

На основе полученных в статье данных можно сформулировать понятие: юридическая обязанность охранной организации — это видимый предел подобающего, основанного на нормах законодательства и договора охраны активного и пассивного правомерного поведения, без которого нельзя обеспечить состояние защищенности охраняемых объектов от противоправных посягательств посредством выполнения охранных работ (услуг).

Структура юридической обязанности охранной организации определяется исходя из двух оснований: категории «необходимость» и особенностей метода гражданско-правового регулирования — «сочетания императивных и диспозитивных норм». Эти критерии выступают и основой правомерного поведения охранной организации.

Рассмотрим эту структуру более подробно.

Исходя из первого основания обязанности охранной организации классифицируются как необходимость: 1) совершать действия по выполнению охранных работ (услуг); 2) реагировать на обращения законных требований управомоченных лиц (заказчика и государства); 3) не препятствовать заказчику в реализации его субъективного права; 4) нести юридическую ответственность.

Исходя из предложенной классификации необходимость вышеназванного поведения обусловлена предпринимательским содержанием охранной деятельности, ее принципами и функциями. Например, охранная организация обязана совершать действия по выполнению охранных работ и (или) оказанию охранных услуг в соответствии со своим уставом и лицензией. Эти действия (деятельность) представляют собой предмет договора [8, с. 281]. В этом и заключается содержание первого элемента классификации. Однако эти действия должны быть обусловлены заданием заказчика, обладающим положением существенного условия договора охраны. Следовательно, реализацией второго элемента классификации будет выступать обязанность исполнителя по удовлетворению договорных требований заказчика. В свою очередь, их надлежащее исполнение будет свидетельствовать об отсутствии препятствий в осуществлении управомоченным лицом (заказчиком) своего субъективного права на защиту объектов охраны. Невыполнение либо ненадлежащее выполнение вышеперечисленных элементов может выступать основанием для привлечения охранной организации к юридической ответственности. Заметим, что наряду с заказчиком управомоченным лицом может выступать и государство, в том числе в лице федеральных органов исполнительной власти. В этом случае необходимое поведение организации должно обеспечить реализацию интересов государства. Например, по иску МВД России (управомоченное лицо) судом была аннулирована лицензия у ООО «ЧОП «Юпитер». В контексте рассматриваемой классификации охранная организация совершала действия с «систематическим нарушением условий лицензии», не реагировала должным образом на требования управомоченного лица, тем самым препятствуя реализации его субъективного права в области надзора и контроля. В результате такого поведения охранная организация была привлечена к административной ответственности — аннулированию лицензии на осуществление частной охранной деятельности [9].

По отношению к методу гражданско-правового регулирования «сочетание императивных и диспозитивных норм» поведение охранной организации может быть классифицировано как: 1) пассивное, основанное на императивных нормах, представляющих собой запреты; 2) активное, предусматривающее совершение действий, обусловленных своим выбором (диспозитивные нормы), но ограниченных императивными нормами закона.

Пассивные и активные обязанности охранной организации можно классифицировать по трем группам: 1) общие, обусловленные необходимостью соблюдения норм, предписанных законом для всех юридических лиц; 2) специальные, обусловленные «специальной» правоспособностью охранных организаций по реализации уставных и лицензионных обязанностей; 3) особенные, присущие отдельным видам охранных работ (услуг) и имеющие свои особенности по отношению к отдельному заказчику как управомоченному лицу.

Обратим внимание на пассивные и активные обязанности охранной организации в соответствии с указанной классификацией.

К пассивной обязанности первой группы (общие обязанности) могут относиться запреты для организации не совершать тех или иных действий, противоречащих интересам государства или интересам заказчика охранных работ (услуг). В контексте указанной группы классификации эти запреты относятся ко всем организациям независимо от их организационно-правовой формы и целей деятельности. Вторая группа запретов (специальные) касается деятельности только охранных организаций, специально предназначенных для выполнения охранных работ (услуг). Третья группа запретов обусловлена отдельными видами охранных работ (услуг), выступающих предметом договора охраны и устанавливаемых управомоченным лицом — заказчиком. Так, интересам государства будет отвечать специальный запрет на вооруженную охрану имущества на территориях закрытых административно-территориальных образований [10]. В интересах заказчика особенным запретом будет выступать невозможность совершения охранной организацией действий вопреки заданию заказчика и иным условиям договора охраны.

Обязанности активного типа основаны на совершении охранной организацией активных действий по реализации своих уставных задач, полномочий, предусмотренных соответствующей лицензией и условиями договора охраны. Все эти обязанности объединяет совершение действий в интересах общества, государства и заказчика охранных работ (услуг).

Вместе с тем следует иметь в виду, что обязанности активного типа обеспечиваются санкцией за их неисполнение, а сами требования управомоченного лица могут носить структурированный характер, то есть конкретизироваться в условиях договора охраны. Например, по требованию заказчика охранная организация обязана оказывать охранные услуги только в специальной форменной одежде или при помощи специальных приемов и средств, установленных заданием заказчика.

Резюмируя сказанное в публикации, можно сделать следующие выводы:

1. Юридическая обязанность должника (исполнителя) по совершению в пользу кредитора (заказчика) действия по выполнению охранных работ (услуг) и по воздержанию от совершения противоправных действий представляет собой правомерное поведение охранной организации. Его содержанием являются: 1) исполнение обязательств надлежащим образом, в соответствии с условиями договора и требованиями закона; 2) недопустимость одностороннего отказа от исполнения обязательств; 3) исполнение обязательств надлежащему заказчику в определенный им срок и в установленном им месте.

2. Сформулировано понятие «юридическая обязанность охранной организации» и установлена ее структура, в основу которой положены категория «необходимость» и особенность метода гражданско-правового регулирования — «сочетание императивных и диспозитивных норм».

На основании сделанных выводов вносятся предложения по совершенствованию законодательства в рассматриваемой сфере. С этой целью предлагается внести в авторский проект федерального закона «Об охранной деятельности в Российской Федерации» статью, содержащую обязанности охранной организации и обязанности непосредственных исполнителей охранных работ (услуг) — охранников.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шаронов С. А. Концептуальные проблемы охранной деятельности в Российской Федерации: гражданско-правовой аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 264—268.

2. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга первая: Общие положения / Изд. доп., стереотип. (5-й завод). М.: Статут, 2002. 848 с.

3. Агарков М. М. Обязательства по советскому гражданскому праву. М., 1940. 171 с.

4. Матузов Н. И., Малько А. В. Теория государства и права: учеб. / 4-е изд., испр. и доп. М.: Издательский дом «Дело» РАНХи ГС, 2011. 528 с.

5. Российское гражданское право: учеб.: в 2 т. Т. 1: Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права / Отв. ред. Е. А. Суханов. М.: Статут, 2011. 958 с.

6. Рыженков А. Я. Понятия и признаки кабальных сделок // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23). С. 242—247.

7. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70000 слов / Под ред. Н. Ю. Шведовой. М.: Рус. яз., 1989. 924 с.

8. Тен Р. И. Понятие категории «услуга» и ее соотношение с категорий «работа» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 280—283.

9. Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 11 января 2013 года по делу № А45—19971/2012//СПС «Консультант Плюс».

10. О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации: Закон РФ от 11 марта 1992 года № 2487-I (ред. 05.05.2014 года) // Ведомости Съезда нар. депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. 23 апреля. № 17. Ст. 11.

REFERENCES

1. Sharonov S. A. Conceptual problems of security activity in the Russian Federation: legal aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 264—268.

2. Braginsky M. I., Vitrianskiy V. V. Contractual law. Book one: General provisions: Amended addition, stereotypical (5th issue). M.: Statute, 2002. 848 p.

3. Agarkov M. M. Obligations under the Soviet civil law. M., 1940. 171 p.

4. Matusow N. I., Malko A. V. Theory of state and law: Textbook. 4th edition, revised and amended. M.: Publishing house «Delo» RANHi GS, 2011. 528 p.

5. Russian civil law: Textbook: in 2 volumes. Vol. 1: General part. Property law. Inheritance law. Intellectual rights. Personal

non-proprietary rights / Editor-in-Chief E. A. Sukhanov. M.: Statute, 2011. 958 p.

6. Ryzhenkov A. Ya. Concepts and attributes of onerous transactions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 2 (23). P. 242—247.

7. Ozhegov S. I. Dictionary of the Russian language. 70,000 words / Edited by N. Yu. Shvedova. M.: The Russian language, 1989. 924 p.

8. Ten R. I. Concept of the category «service» and its correlation with the category «work» // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 3 (24). P. 280—283.

9. Resolution of the Seventh arbitration court of appeal of January 11, 2013 on case № A45-19971/2012 // SPS «Consultant Plus».

10. The private detective and security activities in the Russian Federation: the law of the Russian Federation dated March 11, 1992. № 2487-I (ed. 05.05.2014) // Bulletin of the Congress of RF people's deputies and the RF Supreme Soviet. 1992. April 23. № 17. Article 11.

КОНКУРС-ДИСКУССИЯ

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

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

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

Рабочий язык: русский.
Условия проведения конкурса-дискуссии:
конкурс-дискуссия проводится в 3 этапа до 1 октября 2014 года.
В редакцию по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru в электронном виде предоставляются статьи по научным направлениям «ЭКОНОМИКА», «ПЕДАГОГИКА», «ПРАВО» общим объемом не более 0,5 п. л., рецензия и анкета участника.

По всем вопросам обращаться в редакцию или на сайт.
Адрес редакции:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 107
E-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 347.77
ББК 67.404.3

Bogatyreva Maria Alexandrovna,
post-graduate student of the department
of civil law and process of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: Firizz@mail.ru

Богатырева Мария Александровна,
аспирант кафедры гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: Firizz@mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ И ТОЛКОВАНИЕ ФОРМУЛЫ ИЗОБРЕТЕНИЙ, СОДЕРЖАЩИХ КЛЕТОЧНЫЕ КУЛЬТУРЫ

DEFINITION OF THE SCOPE OF EXCLUSIVE RIGHTS AND INTERPRETATION OF THE FORMULA OF INVENTIONS CONTAINING CELL CULTURES

В статье рассматриваются особенности определения объема исключительных прав для изобретений, содержащих клеточные культуры микро- и макроорганизмов. Проанализирована возможность и специфика применения по отношению к исследуемым объектам доктрины эквивалентов, сущность которой состоит в расширительном толковании формулы изобретения. В соответствии с приведенной судебной практикой делается вывод об отсутствии в Российской Федерации четкой методологической основы, необходимой для оценки эквивалентности биотехнологических изобретений. В статье обосновывается значимость экспериментальных данных, содержащихся в описании для определения объема правовой охраны изобретений, содержанием которых являются клеточные культуры микро- и макроорганизмов.

The features of definition of the exclusive rights scope of inventions containing cell cultures of microorganisms and macro-organisms are examined in the article. Possibility and specificity of application of the doctrine of equivalence relative to the investigated objects are analyzed, which essence consists in broad interpretation of the formula of invention. In accordance with the legal practice, the conclusion is made regarding absence in the Russian Federation of clear methodological basis required for evaluation of equivalence of biotechnological inventions. The article justifies the value of experimental data contained in the description for determination of the scope of inventions legal protection, which content are cell cultures of micro- and macro-organisms.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, патентное право, биотехнологические изобретения, специфика клеточных культур, определение объема, толкование формулы изобретения, описание изобретения, доктрина эквивалентов, эквивалентные признаки, осуществимость изобретения.

Keywords: intellectual property, patent right, biotechnological inventions, specifics of cell cultures, scope definition, interpretation of the claims, description of the claims, doctrine of equivalents, equivalent characteristics, feasibility of invention.

Основной целью патентной системы является предоставление и охрана монопольных прав изобретателей научно-технических инноваций. Соблюдение баланса между справедливой защитой интересов патентообладателей и достаточной степенью определенности в отношении третьих лиц свидетельствует об эффективности правовой системы. В современных условиях для таких традиционных биотехнологических объектов, как клеточные культуры микро- и макроорганизмов, остро стоит вопрос об определении объема исключительных прав патентообладателей. Из-за неопределенности в отношении фактического объема охраны у других изобретателей появляется потенциальный риск нарушения патента, что, в свою очередь, ведет к продолжительным и затратным судебным разбирательствам. Таким образом, представляется целесообразным проанализировать специфические особенности рассматриваемых биотехнологических объектов, позволяющие сформировать основу для их полноценной правовой охраны.

Основным элементом в определении объема исключительных прав является формула изобретения, которая должна давать ясное и четкое представление о творческом замысле автора. Объем притязаний патента должен быть подтвержден описанием, в котором содержатся существенные признаки заявленного изобретения. Административный регламент исполнения Федеральной службой по интеллектуальной собственности содержит перечень признаков, которые необходимо указывать в тексте описания изобретения, но он не является исчерпывающим и носит рекомендательный характер. Следовательно, вопрос о признаках, включаемых в описание биотехнологических изобретений, объектом которых являются клеточные культуры микро- и макроорганизмов, является крайне важным и принципиальным для определения объема исключительных прав заявителя. По мнению ведущего патентного эксперта отдела промышленности и биотехнологии ФИПС О. В. Скородумовой, описание является источником информации, служащей для сравнения свойств и характеристик сопоставляемых объектов, поэтому существует необходимость в наличии полной информации о штаммах микроорганизмов, недостаточность описания должна считаться неоправданной [1]. Согласно Административному регламенту описание является полным, если оно выражает сущность заявленного изобретения [2]. Сущность изобретения выражается совокупностью существенных признаков, достаточных для достижения обеспечиваемого изобретением технического результата. Как отмечают О. А. Городов и А. В. Соколов, совокупность существенных признаков определяется не изобретением, а объектом [3]. Поскольку живые организмы и сами процессы, происходящие внутри них, еще не познаны в такой мере, которая необходима для полного понимания и описания их сущности, необходимо с большой осторожностью выделять признаки, влияющие на достижение технического результата. Свойства, про-

являющиеся в техническом результате подобных изобретений, находятся в причинно-следственной связи со всей совокупностью признаков объекта. Для клеточных культур, к которым относятся штаммы микроорганизмов, культуры клеток растений и животных, а также их консорциумы, формула составляется без выделения отличительных признаков. Законодательно установлено, что применительно к биообъектам выделение подобных «альтернативных признаков» просто невозможно, поскольку доподлинно не установлена степень влияния каждого признака на физиолого-биохимические свойства, проявляемые биообъектами. Так, для штаммов микроорганизмов признаками являются: родовое и видовое название штамма (на латинском языке); происхождение (источник выделения, родословная); гено- и хемотаксономическая характеристики; морфологическая, физиологическая (в том числе культуральная) характеристики; биотехнологическая характеристика (условия культивирования; название и свойства полезного вещества, продуцируемого штаммом; уровень активности (продуктивности); вирулентность, антигенная структура, серологические свойства (для штаммов микроорганизмов медицинского и ветеринарного назначения); принцип гибридизации (для штаммов гибридных микроорганизмов). Для характеристики линий клеток растений или животных дополнительно используются, в частности, следующие признаки: число пассажей; кариологическая характеристика; ростовые (кинетические) характеристики; характеристика культивирования в организме животного (для гибридов); способность к морфогенезу (для клеток растений). Для характеристики консорциумов микроорганизмов, клеток растений или животных дополнительно к вышеперечисленным признакам используются следующие признаки: фактор и условия адаптации и селекции, таксономический состав, число и доминирующие компоненты, заменяемость, тип и физиологические особенности консорциума в целом. Для характеристики трансформированной клетки используются следующие признаки: трансформирующий элемент; приобретаемые клеткой признаки (свойства); указание происхождения клетки (для прокариотической клетки — род, семейство и/или вид); таксономические признаки; мутация природного генома; условия культивирования клетки и иные характеристики, достаточные для того, чтобы отличить данную клетку от другой.

Описание может носить расширительный характер, если оно служит средством защиты некоторых вариантов осуществления изобретения, которые не были включены в пункты формулы изобретения. Ограничительный характер описание имеет в ситуации, когда оно не включает объем, упомянутый в пунктах формулы. Примером может служить решение Федеральной службы по интеллектуальной собственности об отказе в выдаче патента Российской Федерации на изобретение по заявке № 2007129099 от компании «БерингерИнгельхаймВетмедика С.А. де С.В.» (Мексика) [4]. В формуле заявленного изобретения «Новые бактерии, вызывающие заболевания домашней птицы, и полученная из них вакцина» не содержался признак, касающийся бактерии рода Callibacterium, которая присутствовала в описании заявки на дату подачи. Такое решение было мотивированно несоответствием заявленного изобретения условию патентоспособности «промышленная применимость», так как в материалах заявки не были раскрыты средства и методы, с помощью которых возможно осуществление изобретения в том виде, в котором оно содержится в формуле. В материалах заявки отсутствуют сведения как о получении бактерии из какого-либо определенного штамма, так и о соотношениях ингредиентов композиции и их активности, то есть штаммов и иммунологически эффективного количества фрагмента или фракции бактерий, необходимых для получения вакцины. Заявитель представил в палату по патентным спорам возражение на решение Роспатента. В возражении отмечено, что в заявке содержатся такие сведения о бактерии рода Callibacterium, как характеристика штаммов бактерий этого рода, правда, допущена ошибка в том, что они отнесены к другому роду, но подобные ошибки не меняют сущности изобретения. Палата по патентным спорам признала правомерным отказ Роспатента, связанный с отсутствием в формуле признака, касающегося рассматриваемой бактерии. Палата уточнила, что факт неидентичности бактерий, ошибочно упомянутых в материале заявки и указанных бактериями рода Callibacterium, определяет различие их функциональных признаков. По предложению палаты по патентным спорам заявителем была скорректирована формула и внесены в нее изменения. Данная формула была принята к рассмотрению коллегией палаты по патентным спорам, по результатам которого было отменено решение Роспатента и выдан патент Российской Федерации с уточненной формулой изобретения [5]. Подобный прецедент наглядно подчеркивает взаимозависимость формулы и описания изобретения. Как указывает Е.А. Волков, именно от адекватности формулирования патентных претензий зависят юридическая сила и неуязвимость патента [6].

Несмотря на то что в соответствии с п. 2 ст. 1354 ГК РФ охрана интеллектуальных прав на изобретение предоставляется на основании патента в объеме, определяемом содержащейся в патенте формулой изобретения, защита может выходить за пределы подобного буквального описания и конкретных примеров осуществления изобретения. Подтверждением тому служит п. 3 ст. 1358 ГК РФ, допускающий расширение объема исключительных прав патентообладателя за счет эквивалентных признаков [7]. Налицо присутствие в законе внутренних противоречий, затрудняющих интерпретацию данных норм.

Необходимость в использовании эквивалентных элементов Всемирная организация интеллектуальной собственности связывает с обеспечением справедливой охраны для патентовладельца, но с оговоркой о сохранении достаточной степени определенности объема правовой охраны для третьих лиц [8]. В этой связи огромные трудности представляет установление разумного баланса между правами патентообладателей биотехнологических изобретений и интересами других исследователей. Широкий круг проблем, связанных с рассматриваемой доктриной, затрагивается в трудах как российских, так и зарубежных специалистов патентного права, таких как И.Э. Мамиофа, В. Н Дементьев, В.Ю. Джермакян, В.М. Москвин, Л. Вестерлунд, В. Вернхардт, Ф.К. Байер, М. Вассерман и др. Кроме того, критические высказывания об использовании теории эквивалентности можно встретить в работах таких специалистов, как В.А. Хорошкеев и Л.В. Бутенко.

В Российском законодательстве не раскрывается содержание понятий «эквивалентность» и «эквивалентный признак», он лишь упоминается в п. 3 ст. 1358 Гражданского кодекса, что порождает массу проблем с их использованием в правоприменительной деятельности. Как совершенно справедливо отмечает Ли Вестерлунд, сущностные характеристики биотехнологических изобретений создают проблемы для тех, кто традиционно разрабатывал принципы

патентного права. Биологическая специфика определяет сложность применения теории эквивалентности для изобретений, содержащих клеточные культуры макро- и микроорганизмов [9]. В отличие от объектов неживой техники биообъекты имеют нестабильный и очень широкий спектр свойств, наделены индивидуальными особенностями, влияющими на конечный результат их использования. Функции, свойства и процессы, происходящие в живой клетке, далеко не всегда являются предсказуемыми, что создает некоторые трудности для решения вопроса о расширении патентной охраны за рамки формулы изобретения. Кроме того, открытым остается вопрос об адекватности раскрытия сущности подобных изобретений в патентном описании, что также приводит к неопределенности в отношении установления четкого объема прав. Например, предоставление слишком широкого объема патентной защиты на группу клеток или микроорганизмов в дальнейшем может серьезно затруднить или вовсе блокировать развитие научных исследований и технологий в данной области.

Сущность теории эквивалентности заключается в расширительном толковании формулы изобретения и установлении факта его незаконного использования. Эквивалентность биотехнологических изобретений, как и любых других объектов техники, определяется путем сравнения признаков запатентованного изобретения и элементов объекта материального мира (продукта). Указанное в законе общее определение о применении теории эквивалентов, устанавливая объем правовой охраны изобретений, указывает на несколько определяющих элементов. Во-первых, это признание признака в качестве эквивалентного по своей технической сути, во-вторых, известность этого признака из предшествующего уровня техники на определенную дату. Совокупность этих двух элементов необходима для юридически значимого результата, то есть вывода о признании использования запатентованного изобретения в продукте. При определении эквивалентности биологических объектов специалисты и эксперты нередко испытывают определенные сложности. Как отмечает В. М. Москвин, «теория эквивалентов находится на стыке техники и права, что требует при ее применении как правовых, так и технических знаний» [10]. Эквивалентность клеточных культур должна сводиться к оценке их функций, принципов решения поставленной технической задачи и самого результата. На подобные методологические критерии оценки эквивалентности прямо указано в патентном законодательстве США, и, на наш взгляд, это в полной мере учитывает особенности биотехнологических изобретений. Поскольку биотехнология является одним из приоритетных направлений развития Российской Федерации и количество изобретений, содержащих биообъекты, растет с каждым годом, назрела необходимость в более конкретной законодательной регламентации положений, связанных с применением данной доктрины. Преемственность накопленного правового опыта стран с развитой биоэкономикой может существенно повысить качество работы патентной системы РФ и стимулировать дальнейшее развитие в данной области.

В отечественной правовой литературе эквивалентный признак характеризуется как равнозначный, равноценный, позволяющий получить одинаковый результат одинаковым в принципе путем [11]. Признак, рассматриваемый в качестве эквивалентного в конкретном продукте, должен проявлять аналогичные функциональные свойства. Учитываться должны только свойства биообъекта, влияющие на достижение определенного результата. По мнению В. Джермакяна, признак, рассматриваемый в качестве эквивалентного, должен быть известен не просто как некий конструктивный элемент, а как проявляющий все те свойства, позволяющие отнести его к эквивалентному в конкретном устройстве или способе [12]. Таким образом, необходима не просто известность клеточной культуры, а известность конкретных свойств этой культуры, позволяющая получить такой же результат. Биотехнологические изобретения являются сложной системой, где каждый элемент имеет свои собственные особенности. Свойства биообъекта зависят не только от его структуры, но и от природы и свойств других элементов, которые имеют возможность оказывать на них влияние. При установлении факта использования эквивалентных признаков в рассматриваемых объектах необходимой составляющей является учет такой специфической для биотехнологии особенности, как непредсказуемость появления дополнительных эффектов, связанных с взаимозаменяемостью элементов изобретения. В данном контексте утверждение, что все представители определенного рода бактерий должны обладать идентичным набором свойств, не вполне корректно, так как необходимо учитывать влияние огромного количества дополнительных факторов, таких как внешняя среда, условия культивирования и т. д. Поскольку все биообъекты являются уникальными живыми организмами, они могут отличаться даже в рамках одного и того же штамма и иметь еще не изученные неповторимые особенности. Другими словами, очевидность взаимозаменяемости признаков не может быть определена только отнесением его к какому-либо роду или виду.

Для вывода об эквивалентности изобретения и продукта, как указывалось выше, должны совпадать принципы решения поставленной задачи. Эквивалентная замена может заключаться в исключении одного из признаков изобретения, не влияющего на конечный технический результат. Кроме того, возможно изменение процесса достижения результата путем сочетания или объединения нескольких элементов, в совокупности реализующих функцию одного из признаков, содержащихся в формуле изобретения, что в итоге никак не влияет на технический результат. Например, применение для создания вакцины штамма, обладающего меньшей токсичностью, что позволяет исключить необходимость использования методических приемов для снижения токсических свойств вакцины.

Примером попытки необоснованного расширения объема патентной формулы может служить иск, поданный российской компанией НПК «Комбиотех», обладателем патента РФ № 2238105 на изобретение «Рекомбинантная вакцина для профилактики вирусного гепатита В» (дата приоритета 14.03.2003 года), против индийской компании Serum Institute of India Ltd (в Индии — GeneVac-B®), производящей с 2001 года рекомбинантную вакцину против гепатита В. Истец обратился в Московский арбитражный суд с иском об использовании запатентованного им изобретения в производимой ответчиком вакцине гепатита В. В обосновании своих требований он сослался на инструкцию по применению данного препарата, в которой указанно, что компания «Серум Институт оф Индия Лтд.» производит свою вакцину с использованием того же вида дрожжей Pichiaangusta (Hansenula polymorpha), который упоминается в принадлежащем истцу патенте РФ № 2238105. Ответчиком суду были предоставлены документы, подтверждающие, что компания «Серум Институт оф Индия Лтд.» производит свою вакцину по лицензионному договору, заключенному с немецкой компанией Rhein Biotech GmBH, с ис-

пользованием штамма дрожжей К3/8–1ADW001/4/7/96 — рабочей культуры штамма К3/8–1, разработанного сотрудниками этой компании в 1990-х годах. Арбитражный суд, проведя экспертизу и проанализировав материалы дела, решил в удовлетворении иска отказать. Суд установил, что вакцина компании «Серум Институт оф Индия Лтд.» получена путем культивирования генетически модифицированных дрожжевых клеток Hansenula polymorpha K-3/8–1, то есть штамма, отличного от VKPM-2412, указанного в патенте RU 2238105, хотя и принадлежащего к тому же виду дрожжей Pichiaangusta (Hansenula polymorpha). При этом было отмечено, что вакцины идентичны по всем признакам, кроме признака штаммов дрожжей Hansenula polymorpha, используемых для их получения, которые различаются не только названием, но и конструктивно. Соответственно патент РФ № 2238105 защищает только конкретную вакцину, содержащую антиген гепатита HBsAg/adw, приготовленную на основе дрожжевого штамма VKPM Y-2412, и не распространяется на другие вакцины, полученные с использованием остальных штаммов, относящихся к таксономическому виду Pichiaangusta [13]. Однако истец подал апелляционную жалобу в Девятый арбитражный суд, который отменил решение суда первой инстанции и принял противоположное решение, запрещающее компании «Серум Институт оф Индия Лтд.» ввозить и распространять в РФ производимую ею вакцину [14]. После этого решения от ответчика последовала кассационная жалоба в Федеральный арбитражный суд Московского округа, который оставил решение по апелляции без изменения [15]. Итогом разбирательства стало обращение ответчика о пересмотре в порядке надзора в Высший Арбитражный суд. Президиум ВАС РФ постановил, что компания «Серум Институт оф Индия Лтд.» не нарушает исключительных прав общества «Комбиотех», поскольку при производстве вакцины против гепатита В рекомбинантной использует по лицензионному договору патенты США и Германии 1994, 1995, 1999, 2001 и 2002 годов, принадлежащие компании Rhein Biotech GmbH (Германия). В производимой ими вакцине не используются признаки изобретения общества «Комбиотех», относящиеся к штаммам дрожжей и приведенные в независимых пунктах формулы данного изобретения. Кроме того, суд признал ошибочными доводы НПК «Комбиотех», по мнению которого при установлении факта использования ответчиком всех признаков вакцины истца как продукта решающее значение имеет обеспечение одинакового технического результата, а не используемые при ее производстве различные штаммы. При названных обстоятельствах Президиум ВАС РФ отменил оспариваемые судебные акты как нарушающие единообразие в толковании и применении арбитражными судами норм права [16].

Основываясь на анализе вышеизложенного, можно выделить несколько составляющих, которые определили исход данного дела. Во-первых, налицо различие сравниваемых штаммов дрожжей Pichiaangusta (Hansenula polymorpha) VKPMY-2412 и VKMY-2924D (у истца) и К3/8–1 (у ответчика), которые отличаются конструктивно. Во-вторых, реализация функций осуществлена по-разному, так как отличаются пути получения антигенов. В-третьих, наличие одинакового технического результата — появление антител, которые вырабатывают иммунитет к вирусному гепатиту В, происходит вне зависимости от используемых рекомбинантных штаммов. И наконец, в-четвертых, разработка вакцины ответчика началась значительно раньше, чем дата приоритета изобретения, защищенного патентом № 2238105, что исключает возможность использования в вакцине ответчика запатентованного позднее изобретения. Приведенный прецедент наглядно иллюстрирует отсутствие четких методологических приемов оценки эквивалентности изобретений в правоприменительной практике, вследствие чего потребовалось два года и четыре инстанции для рассмотрения данного дела.

При определении объема исключительных прав биотехнологических изобретений нельзя не принимать во внимание и количественные характеристики содержания сравниваемых признаков. Необходимым условием для установления эквивалентности является равенство как качественных, так и количественных показателей. Достаточно часто в патентной формуле биотехнологических изобретений указывается числовой диапазон количественных признаков. Каждое конкретное значение в рамках диапазона представляет собой один из множества вариантов изобретения. Заменяющий элемент не должен признаваться эквивалентным, если он выходит за указанные пределы, даже при совпадении качественных характеристик. Примером признания эквивалентности вследствие совпадения количественного диапазона признаков в изобретении и материальном объекте является Постановление ФАС Московского округа от 29.02.2012 года. В результате рассмотрения исковых заявлений было установлено, что в продукте ответчика содержится признак изобретения истца — средства для лечения предстательной железы, не выходящий за пределы, указанные в формуле патента, и, следовательно, установлена эквивалентность [17].

Одним из актуальных аспектов, относящихся к применению теории эквивалентов для изобретений, основанных на клеточных культурах, является обнаружение факта и даты известности эквивалентных средств в предшествующем уровне техники. Временной фактор влияет на выбор материального права, которым будет руководствоваться суд при рассмотрении претензий изобретателя. Решающее значение для определения объема исключительных прав патентообладателя имеет учет реального состояния научно-технического развития в данной области. Эквивалентность признаков рассматривается в момент совершения нарушения, что, по утверждению некоторых специалистов, создает опасность неоправданного расширения объема исключительных прав на биотехнологические изобретения за счет включения признаков, ставших известными на более поздней стадии развития технологий, чем это предусмотрено замыслом патентообладателя. Теоретически в соответствии с законом объем патентной охраны может расширяться и охватывать в том числе некоторые будущие научные разработки других исследовательских групп, созданные в течение всего срока действия патента, составляющего 20 лет. В качестве примера можно привести ситуацию, при которой выделенный из окружающей среды новый представитель таксона может быть включен в список эквивалентных признаков биотехнологического изобретения. Таким образом, нарушается основной принцип патентного права, определяющий, что защита должна простираться не дальше, чем до вклада изобретателя в уровень технического развития. Выходом из сложившейся ситуации может стать определение известности эквивалентного признака, основанное на дате приоритета изобретения. Следует отметить, что подобную возможность отмечают некоторые специалисты. Так, в соответствии с мнением, высказанным В. И. Еременко, нормы Патентного закона РФ 1992 года уже определяли эквивалентность

признака именно на дату приоритета изобретения. На его взгляд, подобное положение является более справедливым и гармонизированным с нормами Евразийской патентной системы [18]. Очевидно, что при отсутствии четких методологических рекомендаций по оценке эквивалентности применение данной доктрины в российской практике является весьма проблематичным, причем в отношении всех объектов изобретения. Одновременно при расширении объема патентных притязаний на биотехнологические изобретения путем включения эквивалентных воплощений необходимо основываться на специфических особенностях, проявляемых биообъектами.

Проанализировав особенности патентования изобретений, связанных с клеточными культурами, можно отметить, что в интересах более четкого определения объема правовой охраны и для интерпретации формулы значение имеют экспериментальные данные, содержащиеся в описании. В соответствии с п. 2 ст. 1354 ГК РФ для толкования формулы изобретения использование описания и чертежей не является обязательным. Данные положения не отвечают потребностям практики патентования биотехнологических изобретений. В отличие от российского законодательства в ст. 69 Европейской патентной конвенции указывается, что использование описания и чертежей является обязательным условием для интерпретации формулы изобретения [19]. На наш взгляд, применение подобных положений является более целесообразным при определении объема изобретений, содержащих биообъекты. В подтверждение данной позиции можно указать на то, что поскольку творческий замысел изобретателя воплощается в биотехнологическом изобретении через эксперимент, то именно с его помощью возможно нахождение баланса между сферой притязаний и объемом поддержки. Следствием пренебрежения важностью объективных данных можно считать наличие такой серьезной проблемы в сфере патентования биотехнологических разработок, как «зонтичные патенты». Некоторые авторы, такие как, например, Л. Н. Линник, указывают, что подобные патенты обеспечивают наибольший объем защиты исключительных прав [20]. В патентной формуле подобных изобретений сконцентрировано в обобщающем виде максимально большое количество признаков, что позволяет охватить все возможные варианты и модификации изобретения. Применительно к биоиндустрии существование патентов с чрезмерно общими формулами, не подкрепленными практикой, существенно тормозит развитие в данной области и противоречит принципу конкуренции. Режим принудительного лицензирования не способен в полной мере решить данную проблему из-за высоких затрат в рамках лицензионных сделок. Таким образом, серьезные сомнения в обоснованности расширения патентной защиты порождает необходимость в излишнем экспериментировании для подтверждения осуществимости изобретения. Техническое решение должно работать в течение всего объема претензии, доказательством возможности осуществления изобретения должны быть не только сведения о получении или депонировании, но и объективные результаты проведенных экспериментов. Доказать работоспособность биологического изобретения при изменении какого-либо элемента без экспериментальной поддержки очень сложно. Малые отличия и неконтролируемые изменения могут оказывать большое воздействие на биологическую деятельность, появление дополнительных полезных качеств или получение нового неожиданного результата. Примером может служить изобретение нового вида человеческого инсулина, который являлся результатом случайного разворота двух аминокислот в цепочке молекулы, что привело к появлению инсулина короткого действия.

Для биотехнологических изобретений, формула которых содержит обобщенные родовые понятия, охватывающие, например, целую таксономическую категорию (род, вид), необходимым является требование о разумном количестве экспериментально протестированных представителей рассматриваемого таксона. Целесообразным, на наш взгляд, является введение подобного требования в текст п. 10.7.4.5 Административного регламента исполнения Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам государственной функции по организации приема заявок на изобретение и их рассмотрения, экспертизы и выдачи в установленном порядке патентов РФ на изобретение. Следует отметить, что это не означает, что каждое воплощение изобретения должно быть сведено к реальной практике, но их включение показывает научно достоверную связь между раскрытыми особенностями и параметрами и работоспособностью заявленного изобретения в пределах всего диапазона. Это позволит избежать появления неэффективных воплощений изобретения, помочь экспертам избежать необоснованных автоматических обобщений и обеспечить объективно подтвержденный объем исключительных прав.

В соответствии с вышеизложенным можно сделать вывод о том, что патентная защита может выходить за пределы точного описания и конкретных примеров, указанных в патенте. Однако описание и формула изобретения должны быть основой для охраны производных объектов и их вариаций, не описанных, но подтверждаемых экспериментальными данными. Учет специфических особенностей рассматриваемых биообъектов позволяет точно определить фактический объем исключительных прав, что способствует более эффективной работе механизма защиты интересов как патентообладателей, так и третьих лиц.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Скородумова О. В. Патентование объектов в области биотехнологии. Часть II // Патенты и лицензии. 2005. № 5. С. 19—25.

2. Административный регламент исполнения Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам государственной функции по организации приема заявок на изобретение и их рассмотрения, экспертизы и выдачи в установленном порядке патентов Российской Федерации на изобретение [Утв. приказом Минобрнауки России от 29 октября 2008 года № 327]. 25.05.2009 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 21.

3. Городов О. А., Соколов А. В. Об особенностях правовой охраны изобретений в РФ: некоторые выводы сравнительного анализа // Закон. 2007. № 10. С. 30—38.

4. Решение ФИПС об отказе в выдаче патента от 20.08.2010 года [Электронный ресурс]. URL: http://www1.fips.ru/fips_servl/fips_servlet (дата обращения: 22.11.2013).

5. Решение ФИПС палаты по патентным спорам от 24.12.2011 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.fips.ru/cdfi/pps.dll?File=_new/2011/2011%C200541/2011%C200541—2011.12.24.htm (дата обращения: 20.11.2013).

6. Волков Е. А. Защита в качестве изобретений биологически активных веществ из растительного сырья // Патенты и лицензии. 1999. № 12. С. 10—17.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 года № 230-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006 года) // Собрание законодательства РФ. 25.12.2006. № 52 (1 ч.).

8. Устинова Е. А., Челышева О. В. Позиция Международной ассоциации по охране промышленной собственности (AIPPI) по доктрине эквивалентов (Симпозиум фин. группы ассоц. в Хельсинки, 8—9 марта 1999 года). М.: ИНИЦ Роспатента, 2003. С. 37—43.

9. Westerlund L. Biotech Patents: Equivalents and exclusions under European and US Patent Law. Kluwer Law International, 2002. P. 35.

10. Москвин В. М. Эквивалентность признаков и установление факта использования изобретения // Мат. семинара «Использование доктрины эквивалентов в РФ: теория и практика». М.: ИНИЦ Роспатента, 2012. С. 50—59.

11. Гаврилов Э. П. Патентное право в части четвертой ГК РФ: комментарий к главе 72 // Хозяйство и право. 2007. № 12. С. 12—19.

12. Джермакян В. Доктрина эквивалентов (теория и российская практика) // Мат. семинара «Использование доктрины эквивалентов в РФ: теория и практика». М.: ИНИЦ Роспатента, 2012. С. 41—50.

13. Решение Арбитражного суда города Москвы от 28.06.2010 года по делу № А40-66073/09-51-579 // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://032.all-co.ru/law_review/16.htm (дата обращения: 20.06.2014).

14. Постановление Девятого Арбитражного апелляционного суда от 11.01.2011 года по делу № А40-66073/09-51-579 // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=MARB; n=201828 (дата обращения: 20.06.2014).

15. Постановление ФАС Московского округа от 19.05.2011 года по делу № А40-66073/09-51-579 // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=AMS; n=143137 (дата обращения: 20.06.2014).

16. Постановление Президиума ВАС РФ от 31.01.2012 года № 11025 / 11 по делу № А40-66073/09-51-579 // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=ARB; n=232575 (дата обращения: 20.06.2014).

17. Постановление ФАС Московского округа от 29.02.2012 года по делу № А41-24409 / 10 // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=AMS; n=156475 (дата обращения: 20.06.2014).

18. Еременко В. И. О применении теории эквивалентов в рамках Евразийской патентной системы // Изобретательство. 2011. № 10. С. 24—29.

19. Европейская патентная конвенция: сб. док. / Пер. и вступ. ст. В. И. Еременко, 2-е изд. М.: ВНИИПИ, 1998. 232 с.

20. Линник Л. Н. Особенности создания зонтичных патентов на изобретения // Интеллектуальная собственность. 2000. № 5. С. 19—25.

21. Ветрова А. А. О вещных правах на природные объекты // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 271—274.

REFERENCES

1. Skorodumova O. V. Patenting objects in the area of biotechnology. Part II // Patents and licenses. 2005. № 5. P. 19—25.

2. Administrative procedure of execution by the Federal Service for Intellectual Property, Patents and Trademarks of the state function for arranging receipt of applications for inventions and their review, expertise and granting patents of the Russian Federation for the invention in accordance with the established procedure [approved by the order of the RF Ministry education and science on October 29, 2008 № 327]. 25.05.2009 // Bulletin of regulatory enactments of the federal executive authorities. № 21.

3. Gorodov O. A., Sokolov A. V. On peculiarities of legal protection of inventions in Russia: some findings of comparative analysis // Law. 2007. № 10. P. 30—38.

4. FIPS decision to refuse to grant a patent on 20.08.2010 [Electronic resource]. URL: http://www1.fips.ru/fips_servl/fips_servlet (date of viewing: 22.11.2013).

5. Decision of FIPS of the Chamber of Patent Disputes of 24.12.2011 [Electronic resource]. URL: http://www.fips.ru/cdfi/pps.dll?File=_new / 2011/2011% C200541/2011% C200541-2011.12.24.htm (date of viewing: 20.11.2013).

6. Volkov E. A. Protection of biologically active substances from plant material as inventions // Patents and licenses. 1999. № 12. P. 10—17.

7. Civil Code of the Russian Federation (Part Four) dated 18.12.2006 № 230-FZ (approved by the RF Federal Council State Duma on 24.11.2006) // Collection of RF legislation. 25.12.2006. № 52 (part 1).

8. Ustinova E. A., Chelysheva O. V. Position of the International Association for protection of industrial property (AIPPI) on the doctrine of equivalents: Symposium of associations financial group in Helsinki, March 8—9, 1999. M.: INIC of Rospatent, 2003. P. 37—43.

9. Westerlund L. Biotech Patents: Equivalents and exclusions under European and US Patent Law. Kluwer Law International, 2002. P. 35.

10. Moskvin V. M. Equivalence of the signs and determination of invention application indicators // Materials of the seminar «Using the doctrine of equivalents in Russia: Theory and Practice». M.: INIC Rospatent, 2012. P. 50—59.

11. Gavrilov E. Patent law in the fourth part of the Civil Code: Comment to Chapter 72 // Economy and Law. 2007. № 12. P. 12—19.

12. Dzhermakyan V. Doctrine of equivalents (theory and Russian practice) // Materials of the seminar «Using the doctrine of equivalents in Russia: Theory and Practice». M.: INIC Rospatent, 2012. P. 41—50.

13. Decision of the Arbitration Court of Moscow of 28.06.2010 on case № A40-66073/09-51-579 // ATP «Guarantor» [Electronic resource]. URL: http://032.all-co.ru/law_review/16.htm (date of viewing: 20.06.2014).

14. Decree of the Ninth Arbitration Court of Appeal dated 11.01.2011 on case № A40-66073/09-51-579 / ATP «Guarantor» [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=MARB;n=201828 (date of viewing: 20.06.2014).

15. The Federal Arbitration Court of the Moscow District of 19.05.2011 on case № A40-66073/09-51-579 // ATP «Guarantor» [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=AMS; n=143137 (date of viewing: 20.06.2014).

16. Decree of the Presidium of the Russian Federation dated 31.01.2012 № 11025/11 on the case № A40-66073/09-51-579//ATP «Guarantor» [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=232575 (date of viewing: 20.06.2014).

17. Decision of FAS of Moscow District dated 29.02.2012 on the case № A41-24409/10 // ATP «Guarantor» [Electronic resource]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=AMS; n=156475 (date of viewing: 20.06.2014).

18. Eremenko V.I. On the application of the doctrine of equivalents to the Eurasian Patent System // Ingenuity. 2011. № 10. P. 24—29.

19. European Patent Convention: collection of documents / Translation and introductory article by Eremenko V.I. 2nd edition. M.: VNIIPO, 1998. 232 p.

20. Linnik L.N. Features of establishing umbrella patents // Intellectual Property. 2000. № 5. P. 19—25.

21. Vetrov A.A. On the proprietary rights to the natural objects // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. № 2 (15). P. 271—274.

УДК 343.359
ББК 67.408.122

Kalunts Asya Alexandrovna,
post-graduate student of the criminal law department
of National research university
«Higher School of Economics»,
JSC «OPIN»,
Moscow,
e-mail: kalunts@mail.ru

Калунц Ася Александровна,
аспирант кафедры уголовного права
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»,
ОАО «ОПИН»,
г. Москва,
e-mail: kalunts@mail.ru

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

LIABILITY FOR TAX CRIMES UNDER THE LAW OF GREAT BRITAIN

В представленной статье рассмотрено уклонение от уплаты налогов в Великобритании, охарактеризованы способы совершения налоговых преступлений, а также определена ответственность за данные преступления. Цель настоящей работы состоит в обзоре составов налоговых преступлений по законодательству Великобритании и проведении сравнительно-правовой характеристики рассмотренных составов налоговых преступлений с уголовным законодательством Российской Федерации. Особое внимание уделяется нормативно-правовому регулированию правоотношений в налоговой сфере и выявлению ключевых особенностей британского законодательства в регламентации уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов.

In the present article examines the tax evasion in Great Britain; the methods of committing tax crimes are characterized, as well as the responsibility for crimes is defined. The purpose of this article is to review the corpus delicti of tax crimes under the United Kingdom legislation and to perform comparative legal characteristic of tax crimes with the Criminal law of the Russian Federation. The special attention has been paid to the statutory regulation of legal relations in the tax area and detection of the key points of the Britain legislation regulating criminal liability for tax evasion.

Ключевые слова: налоговые преступления, уклонение от уплаты налогов, уклонение от уплаты НДС, ответственность, экономические преступления, внесение ложных сведений, фальсификация, сокрытие информации, тюремное заключение, законодательство Великобритании.

Keywords: tax crimes, tax evasion, VAT evasion, liability, economic crimes, making false statements, falsification, concealment of information, imprisonment, law of United Kingdom.

Налоговые преступления представляют собой общественно опасные деяния в экономической сфере, и совершение данных преступлений является одной из главных проблем общества. Уголовное законодательство Великобритании не содержит формального разграничения между тяжкими преступлениями и менее тяжкими преступлениями, так как с 1967 года отменены все различия между фелонией

(felony) и мисдиминором (misdemeanor) (ст. 1 Закона об уголовном праве 1967 года (Criminal Law Act 1967) (далее — Закон об уголовном праве). В соответствии с п. 2 ст. 1 Закона об уголовном праве «по всем вопросам, по которым прежде существовало различие между фелонией и мисдиминором, применяется закон и практика, относящаяся к мисдиминорам» [1]. Одновременно Закон об уголовном праве установил понятие арестного преступления, под которым понимается преступное деяние, наказываемое тюремным заключением на срок не менее 5 лет (п. 1 ст. 2 Закона об уголовном праве) [2]. Как следствие, уклонение от уплаты налогов с момента принятия Закона об уголовном праве представляет собой правонарушение, ответственность за которое налагается в рамках налогового законодательства и не всегда является арестным преступлением, поскольку срок тюремного заключения может быть менее 5 лет. Данное обстоятельство коренным образом отличает от российского подхода к кодификации налоговых преступлений только в рамках уголовного закона, тогда как налоговые правонарушения предусматриваются в налоговом законодательстве.

Необходимо отметить, что законодательство Великобритании насчитывает огромное количество законов, регламентирующих положение налогоплательщиков и их обязанности по отношению к государству.

Налоговые преступления в Великобритании признаются опасным видом деяний против действующей налоговой системы, а описание способов уклонения от уплаты налогов и ответственности за их совершение содержится в таких источниках, как Закон «Об управлении налогами» 1970 года (Tax Management Act 1970), Закон «О подоходном налоге» 1952 года (Income Tax Act 1952), Закон «О подоходном и корпоративном налогообложении» 1988 года (Incomeand Corporation Taxes Act 1988), Закон «О налоге на добавленную стоимость» 1994 года (Value Added Tax Act 1994), Закон «О подлоге и фальсификации» 1981 года (Forgery and Counterfeiting Act 1981), Закон «О бюджете 2000» (Finance Act 2000) [Там же], и многих других. В настоящей статье рассматриваются случаи привлечения лиц к уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов в соответствии с Законом «О налоге на добавленную стоимость» 1994 года (Value Added Tax Act 1994) (далее — Закон). По данным Королевской налогово-таможенной службы (далее — Налогово-таможенная служба), в период с 2011 по 2012 год Соединенное Королевство получило доход в размере 100 млрд фунтов стерлингов в результате уплаты налогов на добавленную стоимость (далее — НДС), что составляет 17% от всех доходов, получаемых государственным бюджетом за счет налогообложения. В этой связи Налогово-таможенной службой разрабатываются различные стратегии по борьбе с налоговыми преступлениям, существование незначительной доли которых в жизни общества причиняет огромный ущерб государственной казне [3]. Под уклонением от уплаты НДС (VAT evasion) понимается совершение или несовершение лицом действий, связанных с невыполнением обязанности быть честным (ст. 60 Закона).

В соответствии с законодательством субъектом уклонения от уплаты НДС выступает как физическое, так и юридическое лицо; ст. 61 Закона устанавливает ответственность директора юридического лица за совершение подобного преступления.

Согласно ст. 72 Закона за уклонение от уплаты НДС предусматривается как налоговая, так и уголовная ответственность, но именно уголовная ответственность за подобное деяние налагается исключительно в следующих случаях:

1. Если какое-либо лицо имеет непосредственное отношение к уклонению от уплаты НДС либо предпринимает любые шаги с целью злостного уклонения от уплаты НДС, оно несет следующую ответственность:

а) в порядке суммарного производства в виде штрафа в размере установленного законом максимума или трехкратной суммы НДС (в зависимости от того, что больше), либо в виде тюремного заключения на срок, не превышающий 6 месяцев, либо оба наказания в совокупности;

б) в случае осуждения по обвинительному акту к штрафу в любом количестве, либо к тюремному заключению на срок, не превышающий 7 лет, либо оба наказания в совокупности (п. 1 ст. 72 Закона).

2. Если какое-либо лицо с намерением обмана создает или использует любой документ, который является ложным, либо при предоставлении любой информации намеренно или по неосторожности вносит заведомо ложные сведения в материалы, оно несет ответственность:

а) в порядке суммарного производства в виде штрафа в размере установленного Законом максимума, либо тюремного заключения на срок, не превышающий 6 месяцев, либо оба наказания в совокупности;

б) в случае осуждения по обвинительному акту к штрафу в любом размере, либо к тюремному заключению на срок, не превышающий 7 лет, либо оба наказания в совокупности (п. 3 ст. 72 Закона).

3. В случае если лицо в течение любого периода было вовлечено в одно или несколько преступлений, оно считается виновным в совершении этих преступлений и подлежит ответственности:

а) в порядке суммарного производства в виде штрафа в размере установленного законом максимума или трехкратной суммы НДС (в зависимости от того, что больше), либо в виде тюремного заключения на срок, не превышающий 6 месяцев, либо оба наказания в совокупности;

б) в случае осуждения по обвинительному акту к штрафу в любом количестве, либо к тюремному заключению на срок, не превышающий 7 лет, либо оба наказания в совокупности (п. 8 ст. 72 Закона).

Анализ вышеуказанных норм позволяет выявить следующие особенности:

1) п. 1 и п. 8 ст. 72 Закона предусматривают одинаковую ответственность за уклонение от уплаты НДС, однако объективная сторона преступлений по данным нормам отлична друг от друга. Так, если п. 1 ст. 72 гласит о непосредственном отношении лица к уклонению от уплаты НДС, то п. 3 ст. 72 рассматривает факт вовлечения лица в одно или несколько преступлений. Следовательно, если в первом случае лицо выражает свою волю при совершении определенных действий с целью злостного уклонения от уплаты НДС, то во второй ситуации лицо посредством выражения воли другого лица может быть вовлечено в подобное преступление;

2) ответственность, налагаемая в соответствии с п. 2 ст. 72 Закона, отличается от иных норм, рассмотренных в рамках данного исследования, отсутствием альтернативы в виде штрафа в размере трехкратной суммы НДС.

В качестве примера совершения налогового преступления в Великобритании выступает дело по факту уклонения от уплаты НДС на сумму 600 тыс. фунтов стерлингов королевским адвокатом Роханом Першедом (Rohan Pershad) путем непредставления налоговых деклараций, а также использования некорректного идентификационного номера при оформлении различных счетов. Данное преступление

носит длящийся характер, поскольку невыполнение обязанностей по уплате НДС происходило на протяжении 12 лет. Жюри присяжных признало обвиняемого виновным в совершении действий, связанных с невыполнением обязанности быть честным. Суд отметил, что данные деяния были совершены подсудимым умышленно с наличием обманного намерения. На основании соответствующих выводов и доказательств, предоставленных Налогово-таможенной службой по делу, суд приговорил адвоката к лишению свободы на срок 3,5 года.

Публичное оглашение факта совершения тем или иным лицом налогового преступления можно рассматривать в качестве дополнительного наказания со стороны государства. За вынесением обвинительного приговора в отношении налогового преступника следует публикация соответствующих фактов в средствах массовой информации. Такие действия со стороны государства способствуют снижению налоговой преступности и улучшению дисциплины налогоплательщиков, а также развитию и совершенствованию налоговой культуры в целом. Следовательно, эффективность деятельности Налогово-таможенной службы находится на достаточно высоком уровне.

При проведении сравнения уголовной ответственности за налоговые преступления с российским правом очевидным становится тот факт, что по британскому законодательству предусматривается три альтернативных вида наказания в зависимости от тяжести совершенного деяния:

1) штраф;

2) тюремное заключение;

3) либо и то и другое наказание в совокупности.

Уголовным кодексом РФ предусмотрено больше мер, применимых в качестве наказаний за то или иное деяние, связанное с уклонением от уплаты налогов:

1) штраф;

2) принудительные работы с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью;

3) арест;

4) лишение свободы с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью.

Еще одной особенностью британского законодательства является норма, в соответствии с которой при наличии у уполномоченного лица разумных оснований подозревать, что преступление было совершено в целях уклонения от уплаты налогов, данное лицо может арестовать любого, кто вызывает подозрения в совершении преступления (п. 9 ст. 72 Закона). Следовательно, при наложении ареста в качестве законодательно закрепленной меры воздействия на лицо, совершившее налоговое преступление, уполномоченным лицом должны быть установлены факультативные признаки субъективной стороны данного деяния — мотив и цель уклонения от уплаты налогов. Только при установлении данных признаков должностное лицо имеет право подозревать какое-либо лицо в совершении налогового преступления.

Из смысла статей Закона субъективной стороной уклонения от уплаты НДС является умысел с целью злостного уклонения от уплаты НДС и с намерением обмана государственных органов путем предоставления ложных сведений, а также неосторожность.

В качестве квалифицирующего признака в британском законодательстве, как и в законах ряда других стран, не указывается размер совершенного деяния, тогда как в российском уголовном праве различаются крупный и особо крупный размер, также квалифицирующим признаком является совершение преступления группой лиц по предварительному сговору. По законодательству Великобритании одним из оснований уклонения от уплаты НДС является наличие обманного намерения при предоставлении в налоговые органы любой заведомо ложной информации. УК РФ не выделяет обманное намерение как признак налогового преступления, хотя включение в документы заведомо ложных сведений в ст. 198, 199 УК РФ предполагает наличие у лица, совершающего данные действия, намерения обмануть налоговые органы.

На основании анализа правовых норм можно сделать вывод о том, что законодательство Великобритании коренным образом отличается от российского законодательства и интерпретацией налоговых преступлений, и мерой уголовной ответственности, налагаемой на лицо, их совершившее.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Романов А. К. Правовая система Англии: учеб. пособие. М.: Дело, 2000. 344 с.

2. Елинский А. В. Уголовно-правовые средства борьбы с уклонением от уплаты налогов (по законодательству зарубежных стран): дис. … канд. юрид. наук / РНУ. М.: РНУ, 2008. 169 с.

3. Джейм М. Налоговая система Великобритании: введение. Лондон: 2009. 141 с.

REFERENCES

1. Romanov A. K. Law system in England: textbook. M.: Delo, 2000. 344 p.

2. Elinskiy A. V. Criminal-legal means of fighting with tax evasion (under the laws of foreign countries): dissertation of the candidate of legal sciences / RNU. M.: RNU, 2008. 169 p.

3. James M. The UK Tax System: introduction. London: 2009. 141 p.

РАЗДЕЛ 8. ОБЗОРЫ. РЕЦЕНЗИИ

SECTION 8. SURVEYS. REVIEWS

Талант сам по себе
бесцветен
и приобретает окраску
только
в применении.

М. Е. Салтыков-Щедрин

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

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

УДК 341.231.14
ББК 67.911.11+67.400.32

Shulga Anna Evgenyevna,
post-graduate student of the department
of constitutional and administrative law
of Volgograd branch
of the Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: mato-anna@yandex.ru

Шульга Анна Евгеньевна,
аспирант кафедры конституционного
и административного права
Волгоградского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: mato-anna@yandex.ru

ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА В РОССИИ, СНГ И СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА»

REVIEW OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE «ACTUAL PROBLEMS OF PROTECTION OF THE SOCIO-ECONOMIC RIGHTS IN RUSSIA, CIS AND EUROPEAN UNION»

6—7 июня 2014 года в Волгограде прошла международная научная конференция «Актуальные проблемы защиты социально-экономических прав человека в России, СНГ и странах Европейского союза», организованная Волгоградским институтом бизнеса. В работе конференции приняли участие доктора юридических, экономических, философских и медицинских наук, кандидаты юридических, экономических, технических, социологических, исторических и педагогических наук, преподаватели, аспиранты и магистранты, а также практикующие юристы из Италии, Гвинеи, Анголы, Азербайджана, Белоруссии, Украины и 20 субъектов Российской Федерации. В числе последних были представители таких городов, как Москва, Санкт-Петербург, Ростов, Владимир, Дербент, Кострома, Саратов, Элиста, Краснодар, Томск, Астрахань, Оренбург, Нижний Новгород, Казань, Тула, Тверь, Орел, Белгород, Калининград, Волжский, Гомель, Одесса, Витебск.

О значимости конференции говорит количество профессоров, принявших в ней очное или заочное участие, среди которых следует выделить д-ра юрид. наук А. П. Анисимова, д-ра юрид. наук П. В. Анисимова, д-ра юрид. наук К. М. Беликову, д-ра юрид. наук Ю. В. Васильчук, д-ра экон. наук А. А. Ващенко, д-ра юрид. наук Н. Н. Вопленко, д-ра филос. наук В. Н. Гуляихина, д-ра юрид. наук В. С. Елисеева, д-ра экон. наук Ж. А. Ермакову, д-ра мед. наук Н. И. Махонько, д-ра юрид. наук Н. Н. Мельникова, д-ра юрид. наук А. А. Мохова, д-ра юрид. наук Э. С. Навасардову, д-ра филос. наук, д-ра юрид. наук Г. С. Працко, д-ра юрид. наук Н. Т. Разгельдеева, д-ра юрид. наук Ф. П. Румянцева, д-ра юрид. наук А. Я. Рыженкова, д-ра юрид. наук С. Л. Сибирякова, д-ра юрид. наук В. В. Устюкову, д-ра юрид. наук П. М. Филиппова.

International scientific conference «Actual problems of protection of the human socio-economic rights in Russia, CIS and the countries of European Union» arranged by Volgograd Institute of Business was conducted in Volgograd on June 6—7, 2014. Doctors of legal, economic, technical, sociological, historical and pedagogical sciences, teachers, post-graduate students and students of the master's programs have participated in the conference, as well as lawyers from Italy, Guinea, Angola, Azerbaijan, Belarus, Ukraine and 20 entities of the Russian Federation. Representatives of such cities as Moscow, Saint-Petersburg, Rostov, Vladimir, Derbent, Kostroma, Saratov, Elista, Krasnodar, Tomsk, Astrakhan, Orenburg, Nizhny Novgorod, Kazan, Tula, Tver', Orel, Belgorod, Kaliningrad, Volzhsky, Gomel', Odessa, Vitebsk have participated in the conference.

The value of conference was supported by the number of professors participated in it, directly and indirectly, among them the following people should be distinguished: doctor of law A. P. Anisimov, doctor of law P. V. Anisimov, doctor of law K. M. Belikova, doctor of law Yu. V. Vasilchuk, doctor of economics A. A. Vashchenko, doctor of law N. N. Voplenko, doctor of philosophy V. N. Guliyakhin, doctor of law V. S. Eliseyev, doctor of economics Zh. A. Ermakova, doctor of medicine N. I. Makhonko, doctor of law N. N. Melnikov, doctor of law A. A. Mokhov, doctor of law E. S. Navasardova, doctor of philosophy, doctor of law G. S. Pratsko, doctor of law N. T. Razgeldeyev, doctor of law F. P. Rumyanstsev, doctor of law A. Ya. Ryzhenkov, doctor of law S. L. Sibiryakov, doctor of law V. V. Ustyukova, doctor of law P. M. Filippov.

Пленарное заседание научной конференции «Актуальные проблемы защиты социально-экономических прав человека в России, СНГ и странах Европейского союза» состоялось в актовом зале Волгоградского института бизнеса под председательством ректора Волгоградского института бизнеса, д-ра экон. наук, профессора Андрея Александровича Ващенко. Открывая конференцию, он обратился с приветственным словом к участникам конференции, обозначив наиболее актуальные вопросы теории и практики защиты социально-экономических прав, детальное обсуждение которых было вынесено на заседания секций.

На пленарном заседании выступали:

— Н. Н. Вопленко, д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса, с докладом «Нравственно-правовая совесть и правонарушение»;

— П. В. Анисимов, д-р юрид. наук, профессор, заслуженный юрист Российской Федерации, зав. кафедрой теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса, с докладом «Актуальные проблемы защиты социально-экономических прав человека и гражданина в России»;

— В. С. Елисеев, д-р юрид. наук, профессор кафедры экологического и природоресурсного права Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина (МГЮА), с докла-

дом «О правовом обеспечении российских рынков»;

— А. И. Лукаш, канд. социол. наук, доцент, куратор юридического факультета Волгоградского института бизнеса, управляющий делами, с докладом «Опыт Волгоградского института бизнеса в реализации социально значимых проектов»;

— М. Б. Поляков, председатель Общероссийского общественного движения «Корпус наблюдателей «За чистые выборы», с докладом «Общероссийский проект «За чистые выборы».

Детальное изучение актуальных проблем защиты социально-экономических прав человека в России, СНГ и странах Европейского союза продолжилось в рамках работы четырех секций конференции: «Права человека в России, СНГ и странах Европейского союза: теория, законодательство, практика», «Актуальные проблемы защиты земельных и экологических прав граждан в России, СНГ и странах Европейского союза: национальный и сравнительно-правовой аспект», «Гражданско-правовое регулирование социально-экономических отношений», «Уголовное право, криминология и уголовный процесс».

Секция 1. «Права человека в России, СНГ и странах Европейского союза: теория, законодательство, практика»

Руководили секцией П. В. Анисимов, д-р юрид. наук, профессор, заслуженный юрист России, С. М. Миронова, канд. юрид. наук, доцент.

В рамках работы секции под эгидой и при прямом участии Общероссийского общественного движения «Корпус «За чистые выборы» проведен круглый стол по теме «Актуальные вопросы избирательного права и процесса в России. Выборы в единый день голосования 14 сентября 2014 года» с участием представителей избирательной комиссии, гражданского общества, юридического сообщества, молодых юристов и студентов юридических вузов региона.

Оживленную дискуссию вызвало обсуждение Закона Волгоградской области от 29 мая 2014 года № 70-ОД «О некоторых вопросах формирования органов местного самоуправления в Волгоградской области», в соответствии с которым Волгоградская область первая среди всех регионов России изменила систему выборов представительных органов муниципальных районов, глав муниципальных образований и глав городских округов. Представители Волгоградского государственного университета провели анализ изменений и ознакомили с ними коллег из других регионов России.

Вопросу верхнего предела пассивного избирательного права был посвящен доклад М. А. Смирновой, канд. юрид. наук, доцента кафедры конституционного и административного права Волгоградского института бизнеса. По мнению докладчика, отсутствие в современном российском законодательстве ряда норм о верхнем пределе избирательного права порождает опасность существенного ограничения прав и свобод человека быть избранным в представительные органы.

Ряд докладов был посвящен отдельным теоретическим и практическим вопросам защиты прав человека.

Зав. кафедрой конституционного и административного права Волгоградского института бизнеса, канд. юрид. наук, доцент С. М. Миронова посвятила свой доклад защите прав налогоплательщиков при налогообложении недвижимости и установлении кадастровой стоимости объектов налогообложения.

По результатам обсуждения докладов внесены следующие предложения:

1. Продолжить работу по правовому просвещению избирателей Волгоградской области.

2. Продолжить взаимодействие с Избирательной комиссией Волгоградской области.

3. Необходимо провести всестороннее изучение новой системы выборов представительных органов муниципальных районов и глав муниципальных образований и внедрить опыт Волгоградской области на территории иных субъектов Российской Федерации.

4. Необходимо четко закрепить и законодательно установить формы и механизмы непосредственного участия граждан — представителей структур гражданского общества в деятельности государственных и муниципальных органов власти.

5. В целях повышения уровня правовой информированности возложить: на Общественную палату РФ (общественные палаты субъектов РФ) — задачу по информированию граждан о текущих изменениях в законодательстве и практике его реализации; на студенческие юридические клиники — функции по периодическому доведению до сведения населения практики реализации норм права, пути решения проблем путем изменения законодательства.

Секция 2. «Актуальные проблемы защиты земельных и экологических прав граждан в России, СНГ и странах Европейского союза: национальный и сравнительно-правовой аспект»

Руководили секцией А. П. Анисимов, д-р юрид. наук, профессор, А. Ю. Чикильдина, канд. юрид. наук.

Заседание самой обширной секции открыл приветственным словом д-р юрид. наук, профессор А. П. Анисимов. Во время работы секции было затронуто много важных проблем в сфере земельного и экологического права, которые нашли активное обсуждение.

Е. Н. Абанина, канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры земельного и экологического права СГЮА, представила доклад, посвященный ограничениям экологических прав граждан нормами лесного законодательства, в заключении которого докладчик подчеркнула, что ограничения экологических прав граждан установлены обоснованно в целях общественной и экологической безопасности. Тематику лесных правоотношений продолжила аспирант кафедры конституционного и административного права Волгоградского филиала РАНХиГС при Президенте РФ А. Е. Шульга с докладом о проблеме прекращения такого ограниченного вещного права, как постоянное (бессрочное) пользование, поскольку в Концепции развития гражданского законодательства 2009 года не закреплено такое ограниченное вещное право, которое оптимально соответствовало бы целям и задачам оборота лесных участков.

Важной проблеме человека как объекта правовой охраны окружающей среды уделил внимание в своем выступлении профессор кафедры земельного и экологического права СГЮА, д-р мед. наук, профессор Н. И. Махонько.

А. В. Жуковым, аспирантом кафедры конституционного и административного права Волгоградского филиала РАНХиГС при Президенте РФ, был представлен доклад на тему «Защита имущественных земельных прав в Европейском суде по правам человека». Правовые позиции Конституционного Суда РФ как источника земельного права огласила канд. юрид. наук А. Ю. Чикильдина, доцент кафедры кон-

ституционного и административного права Волгоградского филиала РАНХиГС при Президенте РФ. Проблемам защиты прав граждан при осуществлении градостроительной деятельности было посвящено выступление зам. зав. кафедрой экологического и природоресурсного права Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина (МГЮА), канд. юрид. наук, доцента О. А. Романовой. Продолжила тему правового регулирования градостроительной деятельности преподаватель кафедры земельного и экологического права СГЮА Е. В. Менис с докладом «Земельный участок как объект гражданского права и проблемы его комплексного освоения в целях жилищного строительства».

Проблему защиты прав сторон при реализации преимущественного права покупки земельных участков сельскохозяйственного назначения подняла в своем выступлении заведующая сектором аграрного и земельного права Института государства и права РАН, д-р юрид. наук, профессор В. В. Устюкова.

Сравнительному аспекту законодательного положения публичных организаций, защищающих земельные права граждан, на примере России и Италии было посвящено выступление аспиранта кафедры конституционного и административного права Волгоградского филиала РАНХиГС при Президенте РФ К. С. Левашкиной, подготовленное совместно с PhD in Law Dammanacco Gaetano (Италия). Другой сравнительный аспект содержания законодательства Российской Федерации и Республики Казахстан в аспекте защиты экологических прав граждан был поднят в выступлении зав. кафедрой земельного и трудового права ОГАУ, канд. юрид. наук, доцента А. В. Чичкина.

Об ограничении иностранного коммерческого присутствия на территории Российской Федерации говорила в своем докладе профессор кафедры гражданского права и процесса ФГБОУ ВПО «Государственный университет — учебно-научно-производственный комплекс», канд. юрид. наук, доцент А. И. Дихтяр.

Оригинальный взгляд на земельные права женщин и детей в международном праве был представлен в выступлении А. И. Мелихова, подполковника полиции, канд. юрид. наук, доцента кафедры конституционного и административного права Волгоградской академии МВД РФ.

Актуальный доклад о практических особенностях установления кадастровой и рыночной цены земельных участков представила всеобщему вниманию доцент кафедры земельного и экологического права СГЮА, канд. юрид. наук, доцент Т. В. Волкова.

Дискуссию теоретиков по проблеме совершенствования норм экологического и земельного права в России и за рубежом активно поддержали практические работники. В частности, М. А. Александрова, помощник Волгоградского межрайонного природоохранного прокурора Волжской межрегиональной природоохранной прокуратуры, в выступлении обратила свой взгляд на особенности целевого назначения и разрешенного использования земельных участков в составе особо охраняемых природных территорий. Заместитель руководителя Управления Росприроднадзора по Волгоградской области И. А. Панина доложила о негативном воздействии на окружающую среду от размещения отходов производства и потребления.

По итогам работы секции был сформулирован ряд рекомендаций:

1. Требуют завершения намеченные в Концепции развития гражданского законодательства 2009 года меры по развитию системы вещных прав на земельные участки. Одобряя подход законодателя к появлению суперфиция, эмфитевзиса и иных прав на землю, мы предлагаем принять меры по недопущению появления коллизий между нормами земельного и гражданского законодательства.

2. Необходимо стимулировать «зеленое» строительство, то есть строительство зданий, отвечающих современным экологическим стандартам. Несмотря на то что в мировой практике «зеленый» тренд находит все более широкое распространение, в российских нормативных актах встречаются только фрагментарные упоминания о «зеленых» стандартах и «зеленой» сертификации в строительной отрасли.

3. Выявлено, что многообразие оснований бесплатного предоставления земельных участков в собственность гражданам и юридическим лицам предопределено наделением компетенцией субъектов Российской Федерации в данной сфере правового регулирования. В то же время мы полагаем, что основания такого предоставления, определенные различными федеральными законами, должны быть обобщены в ст. 28 ЗК РФ.

4. Процедура изъятия земельных участков для государственных нужд регулируется более четко и подробно казахстанским законодательством, нежели российским. Однако мы отмечаем, что перечень исключительных случаев, в которых допускается принудительное отчуждение земельного участка для государственных нужд, содержащийся в п. 2 ст. 84 ЗК РК, так же, как и в ст. 49 ЗК РФ, не носит исчерпывающего характера.

5. Основываясь на нормах гражданского, земельного и водного законодательства, мы полагаем, что осуществление любительского и спортивного рыболовства на водных объектах общего пользования должно быть ограничено в целях защиты прав арендатора земельного участка, предоставленного в целях товарного рыбоводства.

6. Необходимо дополнить перечень объектов охраны окружающей среды, предусмотренных ст. 4 Федерального закона «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 года, указанием на человека как объекта такой охраны.

7. Следует закрепить в Градостроительном кодексе РФ дополнительные обязанности органов местного самоуправления по обеспечению доступа всех заинтересованных лиц к необходимой для проведения публичных слушаний информации, при несоблюдении которых публичные слушания должны признаваться несостоявшимися.

8. Признание экстерриториальных обязательств государств позволит лицам, пострадавшим от трансграничного ухудшения состояния окружающей среды, в том числе от ущерба, нанесенного таким общим благам, как атмосфера, и от опасного изменения климата, получать доступ к средствам правовой защиты. Лица, подвергающиеся негативному воздействию ухудшения состояния окружающей среды, должны иметь возможность пользоваться своими правами независимо от того, возникла причина экологического ущерба в их собственном государстве или за его границами, и от того, кроется ли причина экологического ущерба в деятельности государств или ТНК.

9. Для обеспечения равного доступа мужчин и женщин к приобретению земельных участков в частную собственность в международном праве необходимо разработать эффективный механизм реализации гендерной политики государства.

10. Требует восполнения пробел в земельном законодательстве о том, что в случае неисполнения предписания инспектор государственного земельного надзора вправе лишь составить протокол об этом и направить его в суд на рассмо-

трение, при этом суд, в свою очередь, ограничивается штрафом, а нарушение остается неустраненным.

11. Вцелях создания единой системы государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и объединения региональных данных о таких землях на федеральном уровне предлагается унифицировать подходы к формированию баз данных, методов и технической реализации отображения данных, используемых в региональных информационных ресурсах.

Сформулированы рекомендации субъектам законотворческой инициативы и органам законодательной власти:

1) внести изменения в Градостроительный кодекс РФ, дополнив ст. 1 нормой-дефиницией, определяющей содержание разрешенного использования земельных участков и расположенных на них объектов недвижимости;

2) из гл. 2 Лесного кодекса РФ исключить нормы, называющие и регулирующие в качестве видов использования лесов деятельность, которая, по сути, лесопользованием не является (п. 11— 15 ст. 25, ст. 43— 47);

3) в ст. 27 Земельного кодекса, предусматривающего категорию «земельные участки, ограниченные в обороте» и «изъятые из оборота», необходимо внести изменения, исключающие возможность существования земельных участков, изъятых из оборота, в целях приведения ЗК РФ в соответствие с ГК РФ;

4) необходимо принять федеральный закон «О плате за негативное воздействие на состояние окружающей среды»;

5) в целях повышения качества экспертной деятельности в сфере охраны окружающей среды предлагается:

а) принять специальный федеральный закон «Об экспертизе и экспертной деятельности в сфере охраны окружающей среды и безопасной жизнедеятельности личности, общества и государства»;

б) сформировать в УК РФ специальную статью об уголовной ответственности физических и юридических лиц за организацию и дачу заведомо ложных экспертных заключений всех форм и видов экспертиз сферы охраны окружающей среды и безопасной жизнедеятельности населения;

в) сформировать в КоАП РФ специальные статьи об административной ответственности всех субъектов организации, проведения и дачи заведомо ложных экспертных заключений в сфере охраны окружающей среды и природопользования.

Секция 3. «Гражданско-правовое регулирование социально-экономических отношений»

Секцией руководила С. В. Нарушкевич, канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой гражданского права Волгоградского института бизнеса.

В работе секции приняли участие как российские ученые, так и представители юридической науки зарубежных стран.

Выступление ассистента кафедры гражданского и международного частного права ВолГУ Д. В. Кожемякина подверглось активному обсуждению, поскольку автором были затронуты актуальные вопросы развития правовых подходов к защите исключительного права на товарный знак при использовании его в доменном имени.

Живой интерес вызвало выступление доцента кафедры гражданского и международного частного права ВолГУ, канд. юрид. наук, доцента М. Ю. Козловой, которая заострила свое внимание на проблеме необоснованных отказов или уклонения от заключения договора как нарушения законодательства о защите конкуренции.

В рамках данной секции также выступили О. А. Белова, канд. юрид. наук, доцент кафедры гражданского права Волгоградского института бизнеса, с докладом «Понятие и срок исковой давности по законодательству РФ»; Петр Мартынович Филиппов, д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры гражданского права Волжского гуманитарного института, с докладом «Об осуществлении противодействия правосудию»; С. В. Нарушкевич, канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой гражданского права Волгоградского института бизнеса, с докладом «К вопросу о признаках имущественных комплексов в гражданском праве России»; А. С. Мограбян, канд. юрид. наук, доцент кафедры гражданского и международного частного права Волгоградского государственного университета, с докладом «Особенности защиты права человека на собственное изображение»; Н. В. Квициния, канд. юрид. наук, доцент кафедры гражданского права Волгоградского института бизнеса, с докладом «Особенности содержания и исполнения договора найма специализированных жилых помещений».

Большой интерес участников секции вызвали два доклада, сделанные иностранными участниками конференции. С первым таким докладом выступили начальник кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградской академии МВД России, полковник полиции, канд. юрид. наук, доцент А. Н. Садков и лейтенант полиции МВД Республики Ангола Мариштелла Лемуш, рассказав о проблемах реализации потребностей населения посредством оказания публичных услуг. Второй доклад подготовил старший инспектор полиции Республики Гвинея Гейе Мохаммед, рассказав о современных проблемах правовой регламентации франчайзинга.

По итогам работы секции были сформулированы следующие предложения:

1. Дополнить ст. 1065 ГК РФ пунктом следующего содержания: заинтересованное лицо имеет право самостоятельно или с привлечением третьих лиц устранить угрозу причинения вреда в будущем с отнесением разумных расходов по устранению опасности на лицо, ее создавшую, если это не будет противоречить общественным интересам. Тем самым в качестве общего правила будет введен дополнительный компенсационный механизм — механизм компенсационной предупредительной ответственности. Такое законодательное решение будет соответствовать и современным тенденциям развития теории деликтной ответственности.

2. Добавить в Федеральный закон от 4 мая 2011 года № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» отдельную норму об обязательности лицензирования деятельности по сбору, транспортировке, утилизации медицинских отходов, которая будет распространяться не на медицинское учреждение, а на контрагентов, специализирующихся на дальнейшей утилизации обезвреженных отходов.

3. Для того чтобы экономическая интеграция проходила наименее болезненно и безопасно для государств-участниц, Россия вынуждена на первом этапе своего взаимодействия устанавливать ряд ограничений.

4. На сегодняшний день можно констатировать, что в Российской Федерации сложился свой оригинальный подход к разрешению доменных споров, базирующийся на сочетании национального законодательства, в частности норм о злоупотреблении правом и недобросовестной конкуренции, и применения критериев, выработанных для международной процедуры разрешения доменных споров (UDRP). И хотя настолько прямое заимствование критериев добросовестности использования доменного имени из иностранного нормативно-правового акта вызывает вопросы, на наш

взгляд, избранный арбитражными судами подход является правильным и будет способствовать эффективному разрешению доменных споров.

5. Следует воспринять подход, который используется при защите исключительных прав (ст. 1252 ГК РФ) и в качестве альтернативы требованию о возмещении убытков установить возможность требования компенсации, размер которой определялся бы судом исходя из требований разумности и справедливости.

6. Судебная практика выявила существование проблемы надлежащего правового регулирования отношений в сфере приобретения права собственности на новую недвижимую вещь. Урегулирование этой проблемы требует внесения изменений в гражданское законодательство.

Секция 4. «Уголовное право, криминология, уголовный процесс»

Руководил секцией С. Л. Сибиряков, д-р юрид. наук, профессор.

Руководитель секции открыл заседание приветственным словом в адрес участников. Весьма интересные доклады были представлены преподавателями Оренбургского государственного аграрного университета. Так, старший преподаватель кафедры уголовного права и процесса ОГАУ Ю. А. Веретина в своем выступлении обратилась к теме применения условного осуждения за нарушение правил дорожного движения и эксплуатации тр.

Н. Г. Нарбиковой, канд. юрид. наук, доцентом, зав. кафедрой уголовного права и процесса ОГАУ, было представлено сообщение, посвященное проблемам защиты социально-экономических прав обвиняемого (подозреваемого) при избрании залога, в котором докладчик пришла к выводу, что более широкое применение залога могло бы пополнить скудный бюджет.

Декан юридического факультета Оренбургского государственного аграрного университета, канд. юрид. наук, доцент Е. Э. Цибарт в своем выступлении рассказал о концепции законного интереса подозреваемого по УПК РФ.

В целом конференция прошла в доброжелательной и конструктивной обстановке, в очередной раз продемонстрировав преимущества дискуссионной площадки Волгоградского института бизнеса для обсуждения самых актуальных правовых вопросов современности.

УДК 334.73.01
ББК 65.208

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

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

РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ Н. П. ШАМАЕВОЙ «ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ СУБЪЕКТА РФ»

REVIEW OF THE MONOGRAPH OF N. P. SHAMAYEVA «ESTABLISHING OF THE SCIENTIFIC-PRODUCTION COOPERATION OF THE RF ENTITY»

Эффективность развития общественного производства, рост производительности труда, улучшение качества жизни населения страны, использование ресурсов с сохранением экологического равновесия обеспечиваются интеллектуальной, сырьевой, технологической, организационной, управленческой и другими формами кооперации труда.

Труд в современном обществе, имея высокую степень разделения на технологические составляющие, требует высокой степени кооперации.

В современной России кооперация интеллектуального труда ученых и производственников имеет особое значение и высокий эффект, что подтверждают конкретные результаты деятельности крупнейших научно-производственных кластеров, объединений и т. д. Тем не менее проблем в кооперации ученых и производителей достаточно много, и это подтверждает тема монографии. Автор монографии Н. П. Шамаева рассматривает тему в двух главах: «Предпосылки формирования кооперации науки и производства» и «Развитие экономических структур научно-производственной кооперации». Очень подробно анализируются виды кооперации и теоретические работы российских и зарубежных авторов о различных видах кооперации и кооперативного движения, рассматриваются виды промышленной кооперации. Автор внимательно изучает и анализирует в работе роль научно-производственной кооперации в инновационном развитии национальной экономики. Проведя ретроспективный анализ смены технологических укладов в ходе экономического развития, автор делает вывод о том, что Россия является абсолютно неконкурентоспособной и в этих условиях особая роль принадлежит кооперации совместных усилий всех заинтересованных сторон: государства, бизнеса, промышленных предприятий, научно-исследовательских организаций, высших учебных заведений.

Автор рассматривает во второй главе особенности развития научно-производственной кооперации на региональном уровне. В работе отмечается низкая степень эффективности научно-производственной кооперации в Удмуртской Республике и классифицируются основные проблемы ее развития. На этом основании автор делает вывод, что управленческие структуры на государственном, региональном и муниципальном уровнях фактически устранились от участия в решении этих проблем. В монографии подчеркивается отсутствие реальных стимулов для инновации. Автор констатирует и подтверждает развитие статистических данных многих отраслей экономики, огромные различия деятельности субъектов Российской Федерации. Отмечается несостоятельность деятельности государства по созданию инновационного центра в «Сколково» и Российской корпорации нанотехнологий. Автор делает вывод о сокращении научно-исследовательской деятельности по всей России.

Критически анализируя все существующие формы организаций инновационно-технологических центров, автор подчеркивает неготовность к масштабному восприятию разработок по двум причинам: низкий уровень разработок и отсутствие средств на проведение инноваций. В разделе 2.3 приводятся модель развития и прогноз институтов научно-производственный кооперации Удмуртской Республики в условиях инновационного типа экономического роста. Автор рассматривает различные методологии, построение моделей и отмечает на диаграммах и подтверждает статистикой низкую эффективность кооперации науки и производства в Удмуртской Республике.

Автор делает вывод: «Для оптимального управления научно-производственной кооперации необходимо проводить более детальное исследование».

В целом монография представляет собой исследование проблем научно-производственной кооперации в России и Удмуртской Республике. Монография значительно выиграет и будет иметь большую научную значимость, если наряду с недостатками автор представит способы их устранения. В работе не анализируются имеющиеся в стране и республике правовые механизмы и документы по проблемам развития научно-производственной кооперации. Не представляются возможные решения, связанные с созданием или совершенствованием законодательства в этой сфере. Отмечая низкий уровень научной деятельности, автор не предлагает конкретных форм и методов решения.

Монография может быть использована как основа развития теории и методологии формирования научно-производственной кооперации в России.

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 01.08.2014. Формат 60x84 1/8
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 34, 87. Тираж 200. Заказ 5477.
Отпечатано: ИП «Березюк», 400117, г. Волгоград,
ул. Землячки, 29, тел. (8442) 54 53 13

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

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

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.
При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная